

**MAKFED**

Makine İmalat Sanayii  
Dernekleri Federasyonu

**DINAMO**  
CONSULTING  
TORONTO • İSTANBUL

 **innoway**  
DANIŞMANLIK LİMİTED ŞİRKETİ

# Finansal Modeller ve Proje Finansmanı

**Fatih KURAN, CPFS, CPPPS**  
Dinamo Danışmanlık  
Kurucu Ortak

[www.dinamo.co](http://www.dinamo.co)

[www.innowayconsulting.net](http://www.innowayconsulting.net)



**Fatih KURAN, CPFS, CPPPS**

**Dinamo Danışmanlık**

*Kurucu Ortak*

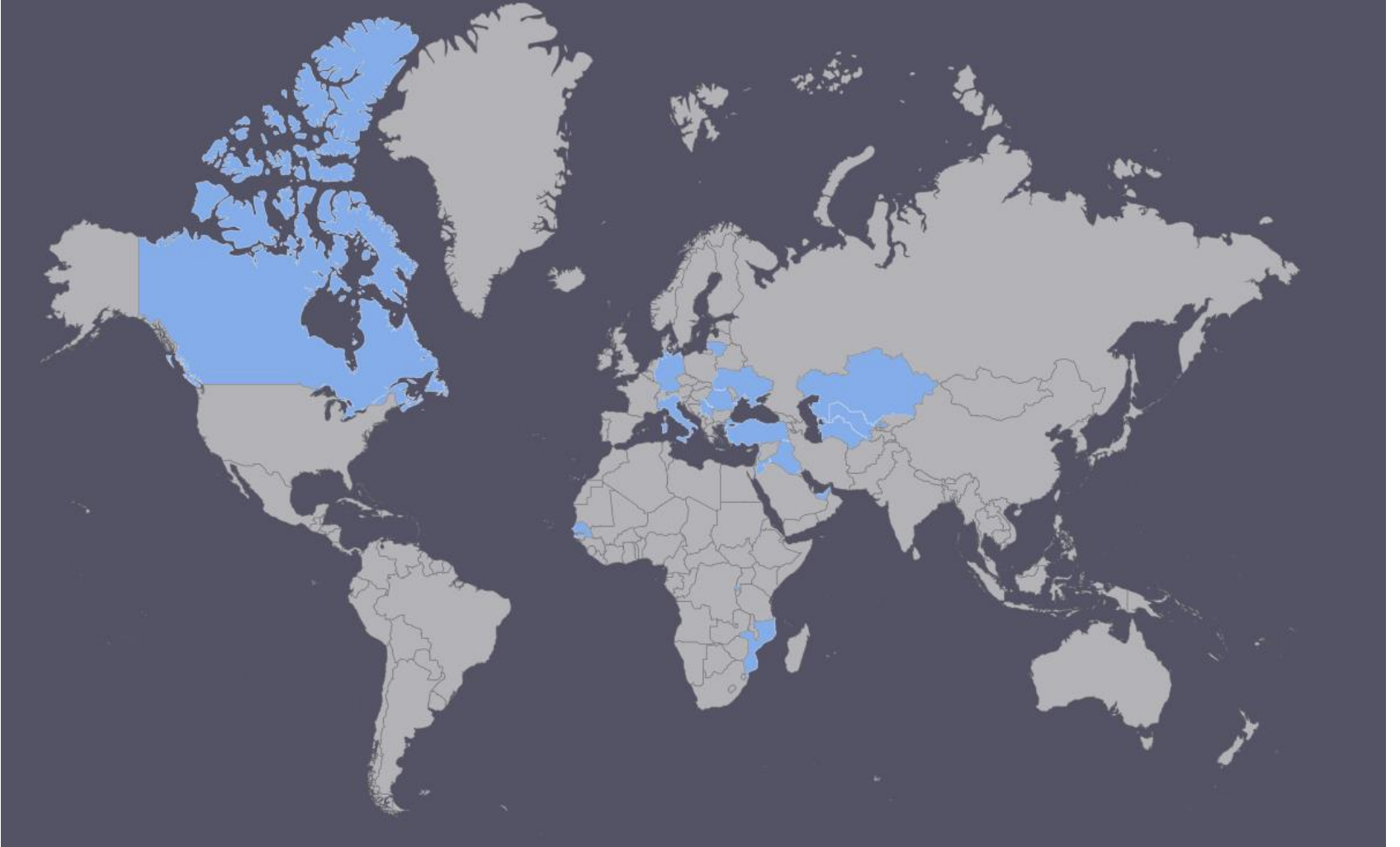
Dinamo Danışmanlık kurucularından Fatih Kuran sırası ile Kabataş Erkek Lisesi, ODTÜ Makine Mühendisliği, İstanbul Üniversitesi İ.İ.E. Uluslararası İşletme, Penn State Üniversitesi Finans Yüksek Lisans ile Duke Üniversitesi Proje Değerlendirme ve Risk Yönetimi (PARM) Programlarını tamamlamıştır.

Loughborough Üniversitesi tarafından Certified PPP Specialist , Institute for Public Private Partnerships tarafından Certified Project Finance Specialist; Middlesex Üniversitesi ve IFF(International Faculty of Finance) tarafından lisansüstü proje finansmanı sertifikasyonlarına sahiptir.

Kariyerine 1991 yılında Yapı Kredi Bankasında Kredi Pazarlama Bölümünde Management Trainee olarak başladı. Garanti Leasing'de Bölgelerden Sorumlu Grup Yöneticiliği, Heidelberg Ofset Baskı Makineleri Satış Müdürlüğü, İktisat Leasing' de Kredi Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı, Meksa Leasing'de Genel Müdürlük yaptı. 1998 yılından beri yurt içi ve yurt dışında bankalar, leasing şirketleri , birlik ve dernekler ile çeşitli sanayi kuruluşlarına proje ve yatırım finansmanı, PPP, leasing, finansal yönetim uygulamaları ve finansal modelleme ile ilgili konularda danışmanlık yapmaktadır. Çeşitli ulusal ve uluslararası konferans ile televizyon programlarına konuşmacı olarak katılmakta, finans , proje finansmanı, PPP ve leasing konularında yerli ve yabancı yayınlarda yazıları yayınlanmaktadır. Evli ve bir çocuk babasıdır. Kendisi ile [fatih@dinamo.co](mailto:fatih@dinamo.co) adresinden temas kurulabilir.

- Dinamo Danışmanlık Ltd. Şti – Kuruluş: İstanbul 2006
- Dinamo Consulting Inc. – Kuruluş: Toronto 2016
- Kurulduğu günden bu yana Türkiye’deki en büyük 500 şirketin % 70 ile muhtelif çalışmalar gerçekleştirdi.
- Türkiye’de yerleşik bankaların ve diğer finans kurumlarının yaklaşık % 80’i ile proje finansmanı ve PPP ile ilgili çalışmalar yaptı.
- Italian Trade Agency (ITA) Türk yatırımcıların İtalya’ya olan yatırımları ile ilgili sözleşmeli finansal danışman şirket.
- DEİK PPP çalışma komitesi üyesi.
- Türk Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından üyelerine önerilen finansal danışman şirket.
- Bahçeşehir Üniversitesinde Coop modeli ile PPP ve Mega Projeler Programı düzenleyicisi. <https://bau.edu.tr/icerik/12931-baudan-bir-ilk-ppp-ve-mega-projeler>

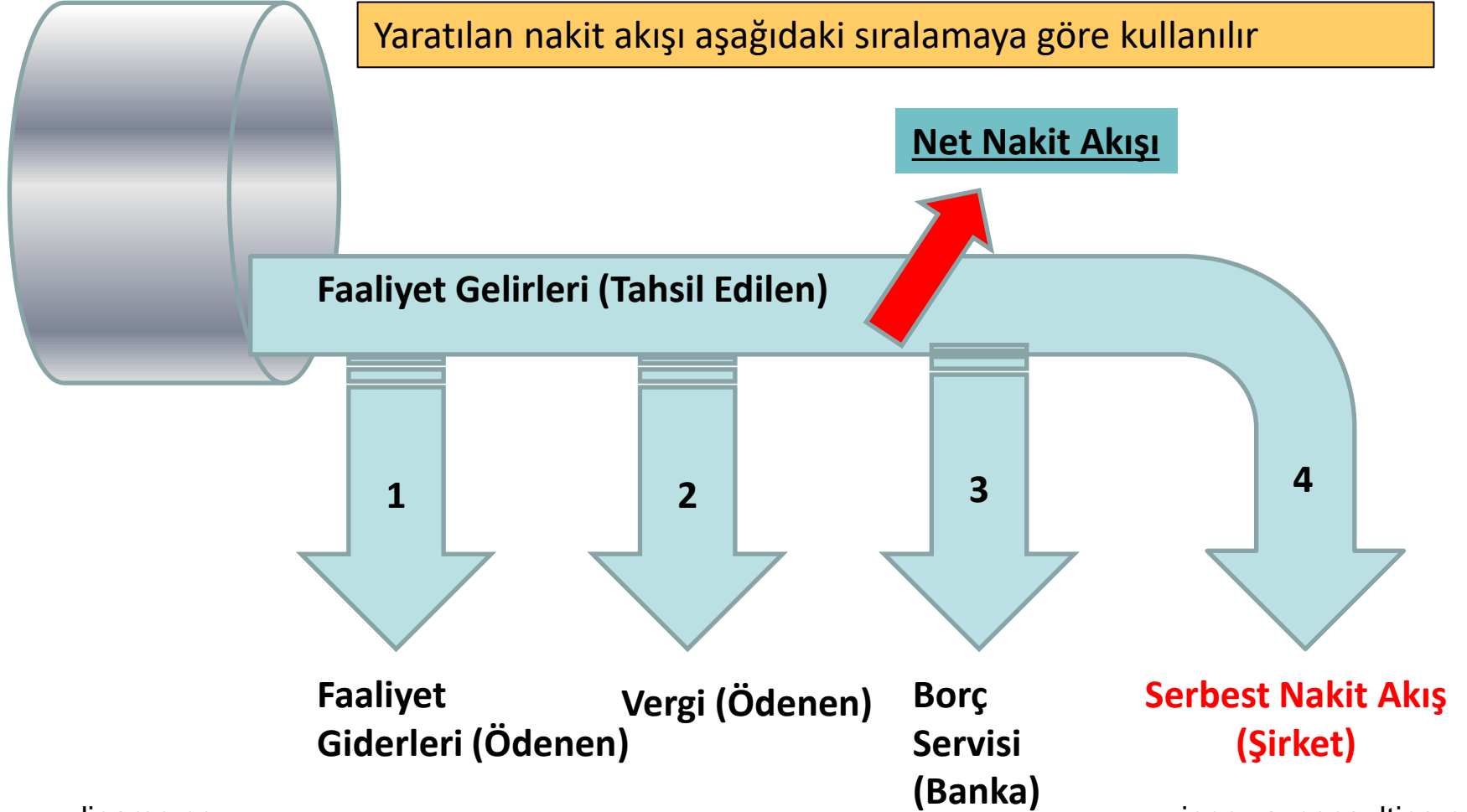
- Proje Finansmanı
- Şirket Satın Alma ve Ortaklıkları (M&A)
- Kurumsal Finansal Performans Yönetimi
- Kamu Özel Ortaklıkları (PPP)
- Finansal Modelleme ve Fizibilite
- Şirket Değerleme (Valuation)
- Refinansman
- Nakit Akış Yönetimi
- Risk Analizi ve Yönetimi
  - Kurumsal
  - Proje Finansmanı
- Leasing
  - Finansal Kiralama
  - Operasyonel Kiralama
  - Filo Kiralama
  - Sat ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback)



*“Biz iş adamları elinde üç top oynayan cambazlar gibiyiz. Bu topun iki tanesi lastik top [Satışlar ve Kâr], biri de camdan kristal bir toptur [Nakit Akışı]. Lastik toplar yere düşse de, tekrar yükselir ve yeniden tutabiliriz ama kristal top yere düştüğünde kırılır ve oyun biter.”*

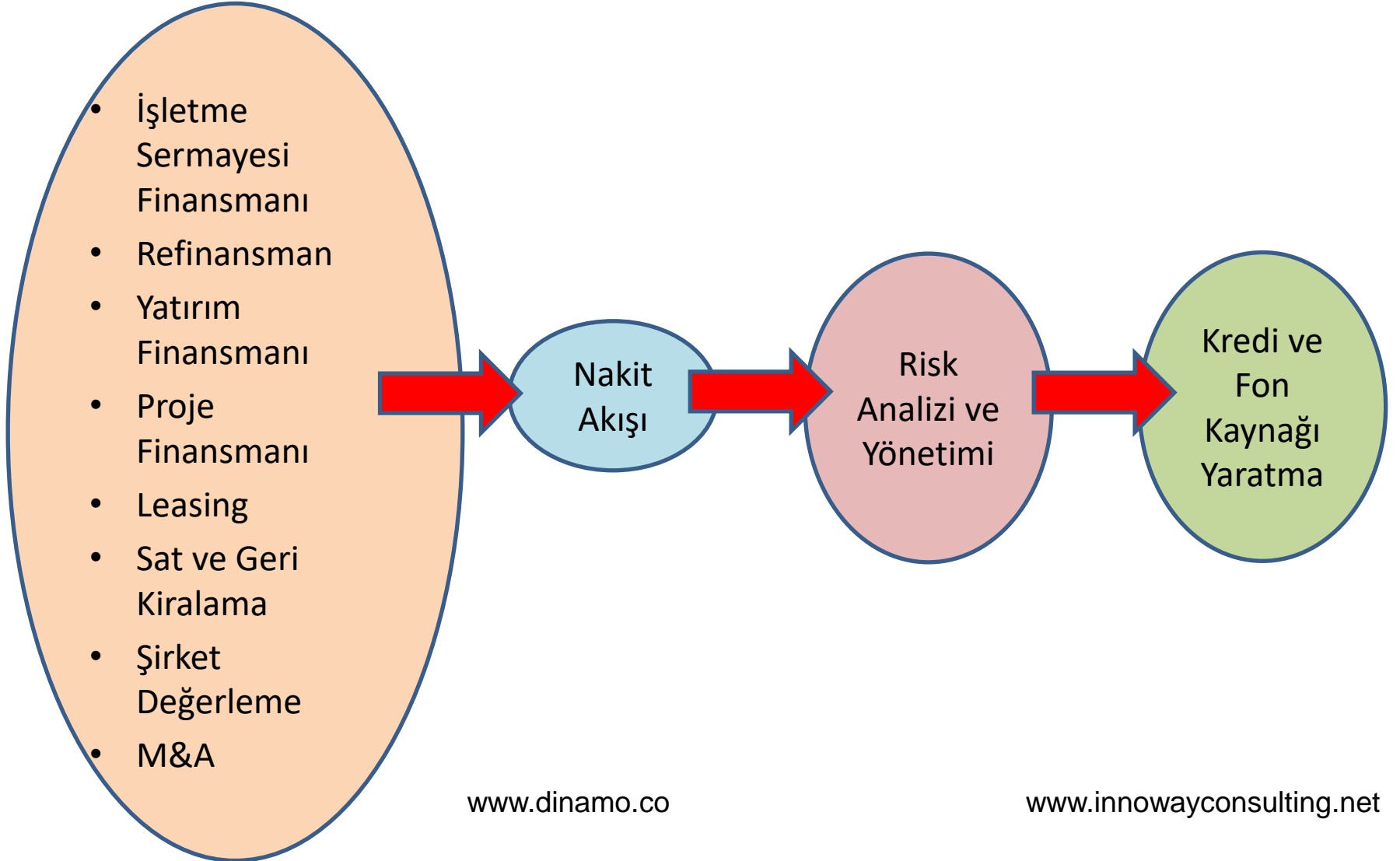
**Üzeyir Garih**

Yaratılan nakit akışı aşağıdaki sıralamaya göre kullanılır



	<i>Gelir Tablosu</i>	<i>Nakit Akışı</i>
<i>Ana Para Geri Ödemesi</i>	<i>Yok</i>	<i>Var</i>
<i>Amortisman</i>	<i>Var</i>	<i>Yok</i>
<i>Faiz Gelir/Gideri (Realize)</i>	<i>Var</i>	<i>Var</i>
<i>Faiz Tahakkukları</i>	<i>Var</i>	<i>Yok</i>
<i>Kur Farkı Tahakkukları</i>	<i>Var</i>	<i>Yok</i>
<i>KDV ödeme/tahsilat</i>	<i>Yok</i>	<i>Var</i>
<i>İşletme sermayesi ihtiyacı</i>	<i>Yok</i>	<i>Var</i>





## Yatırımcı Perspektifi

- Karlılık (IRR – İç Verim Oranı)
- Proje Değeri (NPV- Net Bugünkü Değer)
- Likidite (Payback Period- Geri Ödeme Süresi)



## Banka Perspektifi

- Borç Geri Ödeme Performansı (BSKO- Borç Servis Karşılama Oranı)

Projenin bankable (finanse edilebilir) olması için tüm performans kriterlerinin kabul edilebilir seviyede olması gerekir



1. Özünde karlı ve değer yaratan projeler yaratmak

1. Finansal Mühendislik

a) Optimum Öz Kaynak

b) Akılcı Borçlanma

i. Projenin yapısına uygun finansman kaynağı seçimi

ii. Nakit akışına uygun kredi geri ödemeleri

iii. Uzun vade

iv. Uygun borçlanma koşulları (faiz, komisyon, kullanım koşulları)



### Proje Parametreleri

- Coğrafi konum
- Sektör
- Yatırım menşei
- Yatırım tutarı

sace simest   
gruppo cdp

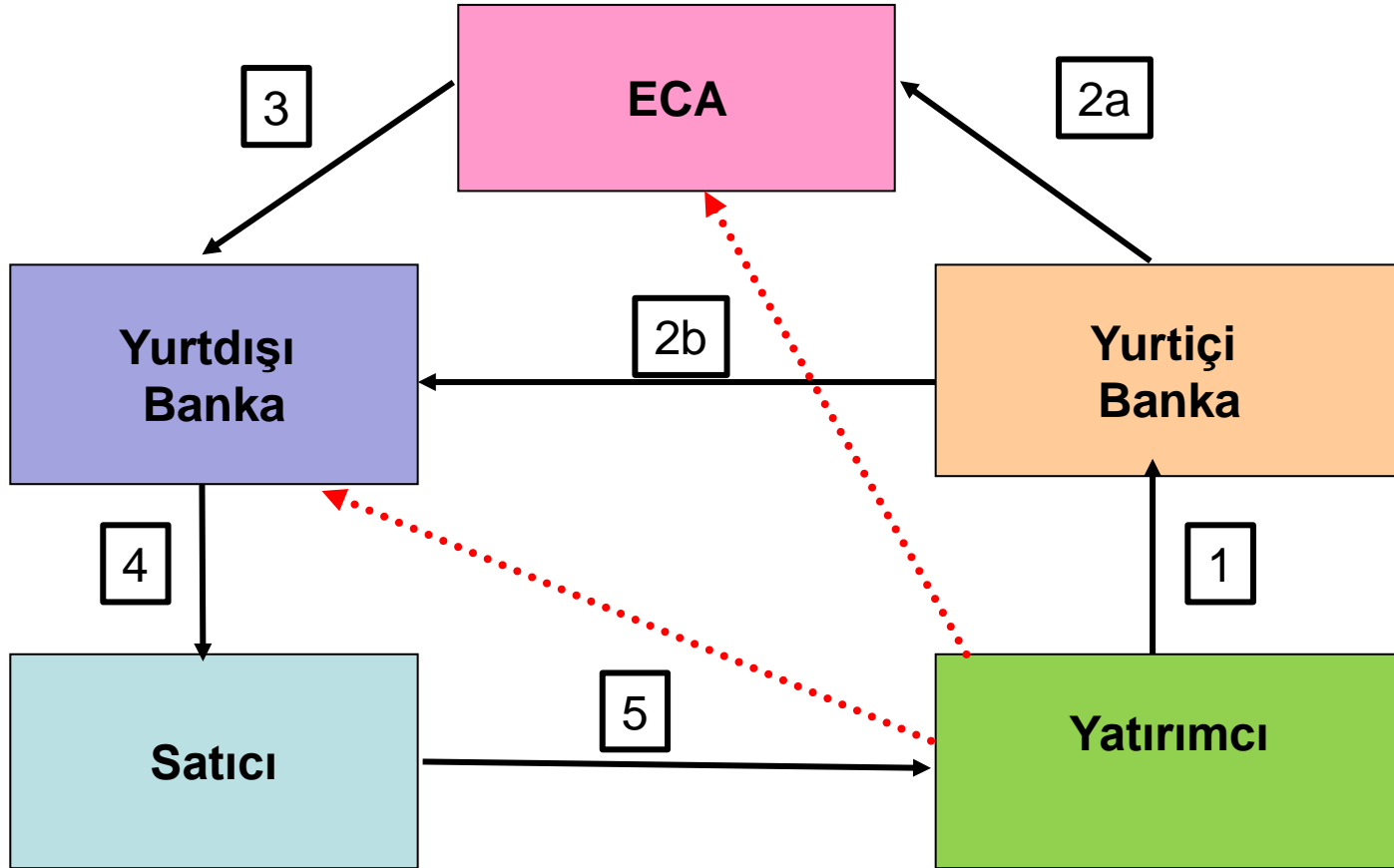
 **European Bank**  
for Reconstruction and Development

 **EULER HERMES**  
Global

 **IFC** | **International  
Finance Corporation**  
WORLD BANK GROUP  
*Creating Markets, Creating Opportunities*

### Fon Kaynakları

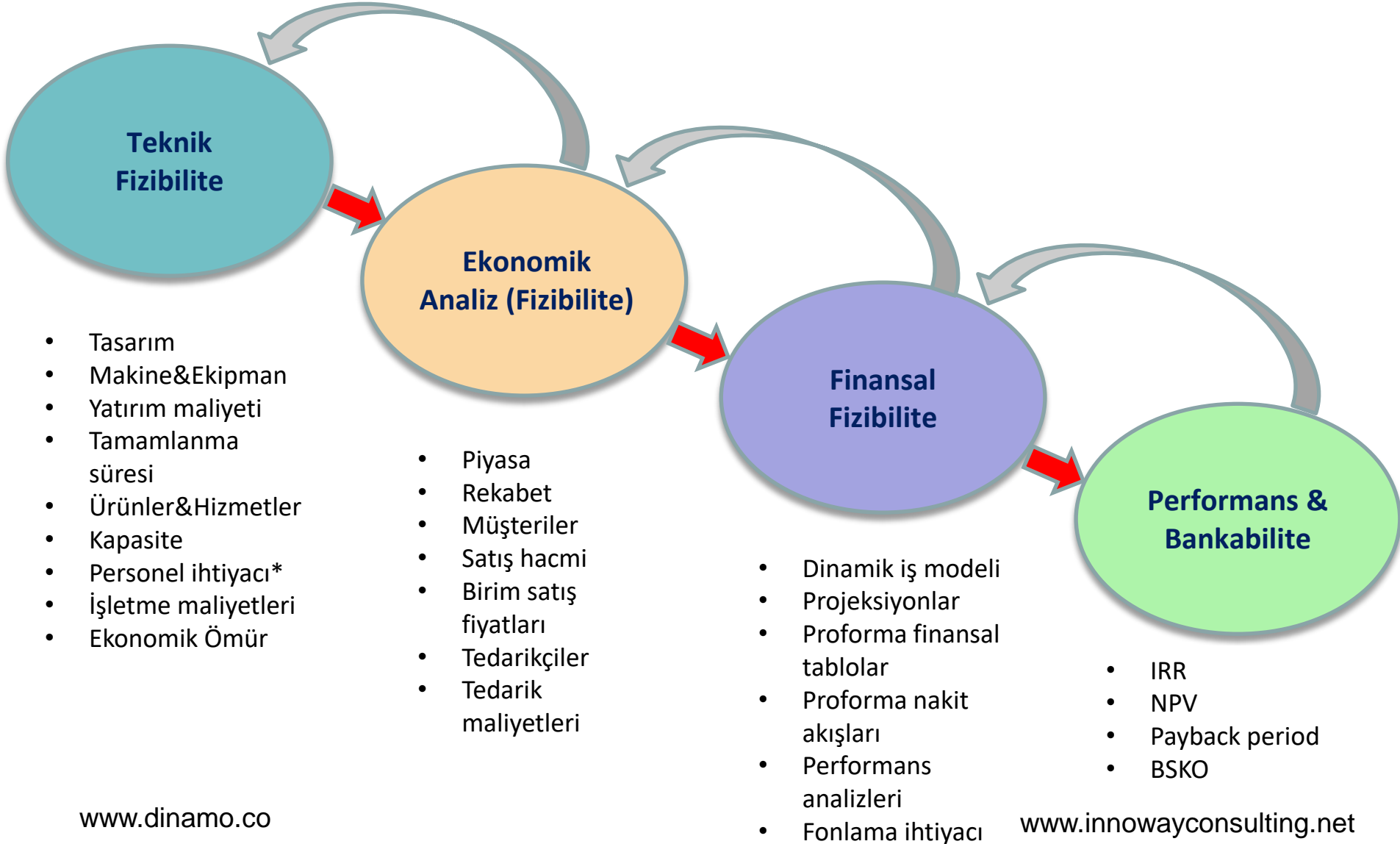
- ECA'ler (Hermes, US Exim, Coface, SACE vb.)
- Yatırım ve Kalkınma Bankaları (IFC, EBRD vb.)
- Ticari Bankalar (Yerli ve yabancı)
- Diğer (Leasing, Private Equity, Fonlar vb.)



Fizibilite çalışması yatırımcı için aşağıdaki sorularına cevap vermek amacı ile yapılır:

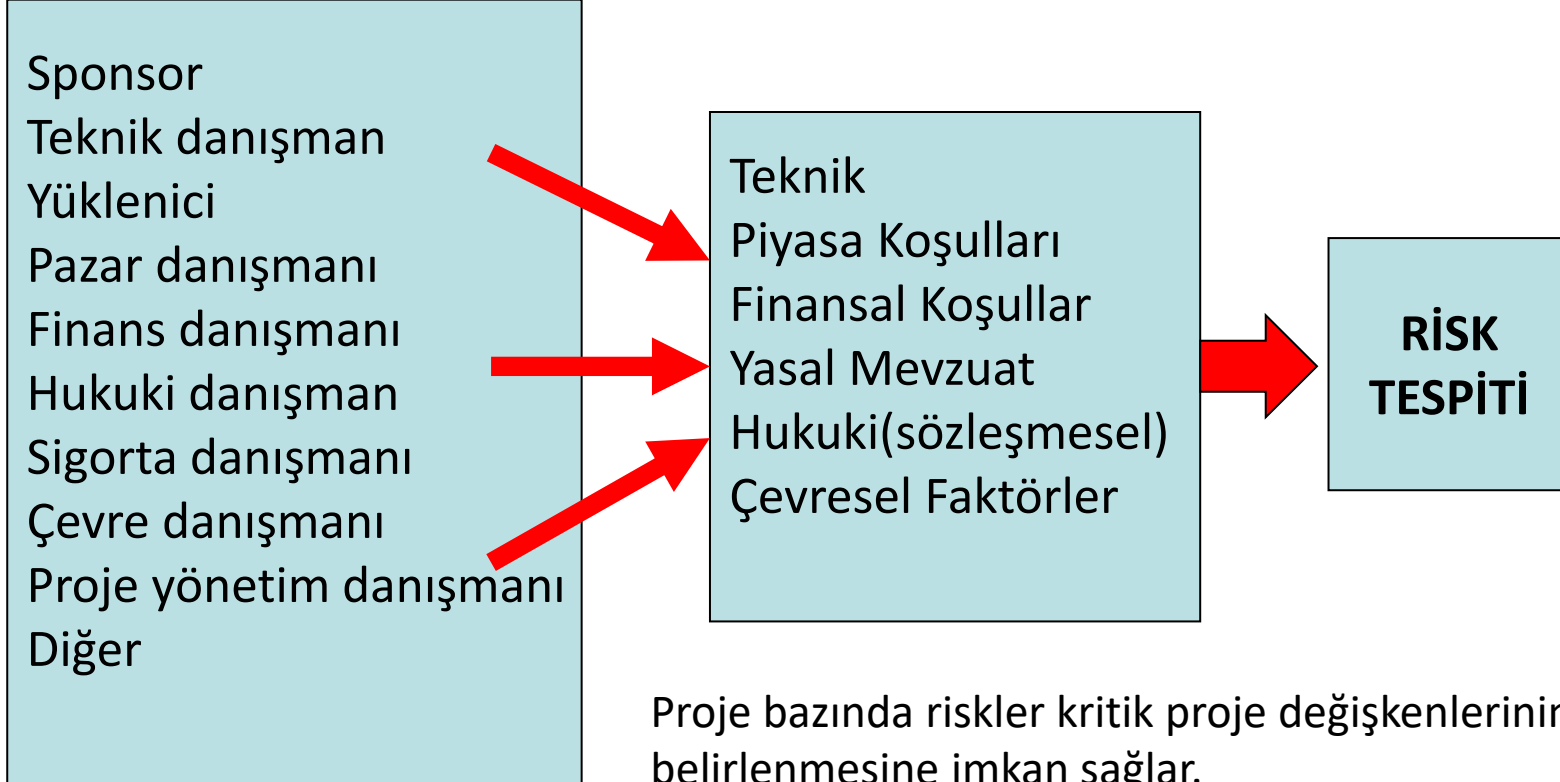
- Ne üreteceği
- Nasıl üreteceği
- Ne kadarlık yatırım yapacağı
- Üretilen malı ya da hizmeti kaç mal edeceği
- Ürünü kaç satacağı
- Ne kadar üretmesi gerektiği (kapasite kullanım)
- Ne kazanacağı
- Yatırımı nasıl fonlayacağı
- Dış kaynak kullanım koşulları
- Vb.

Yatırım projesi teknik, ekonomik (Pazar) ve finansal açıdan değerlendirilerek 'yapılabilir' ise yatırım kararı alınabilir.





# Due Diligence (Durum Tespit Çalışması)

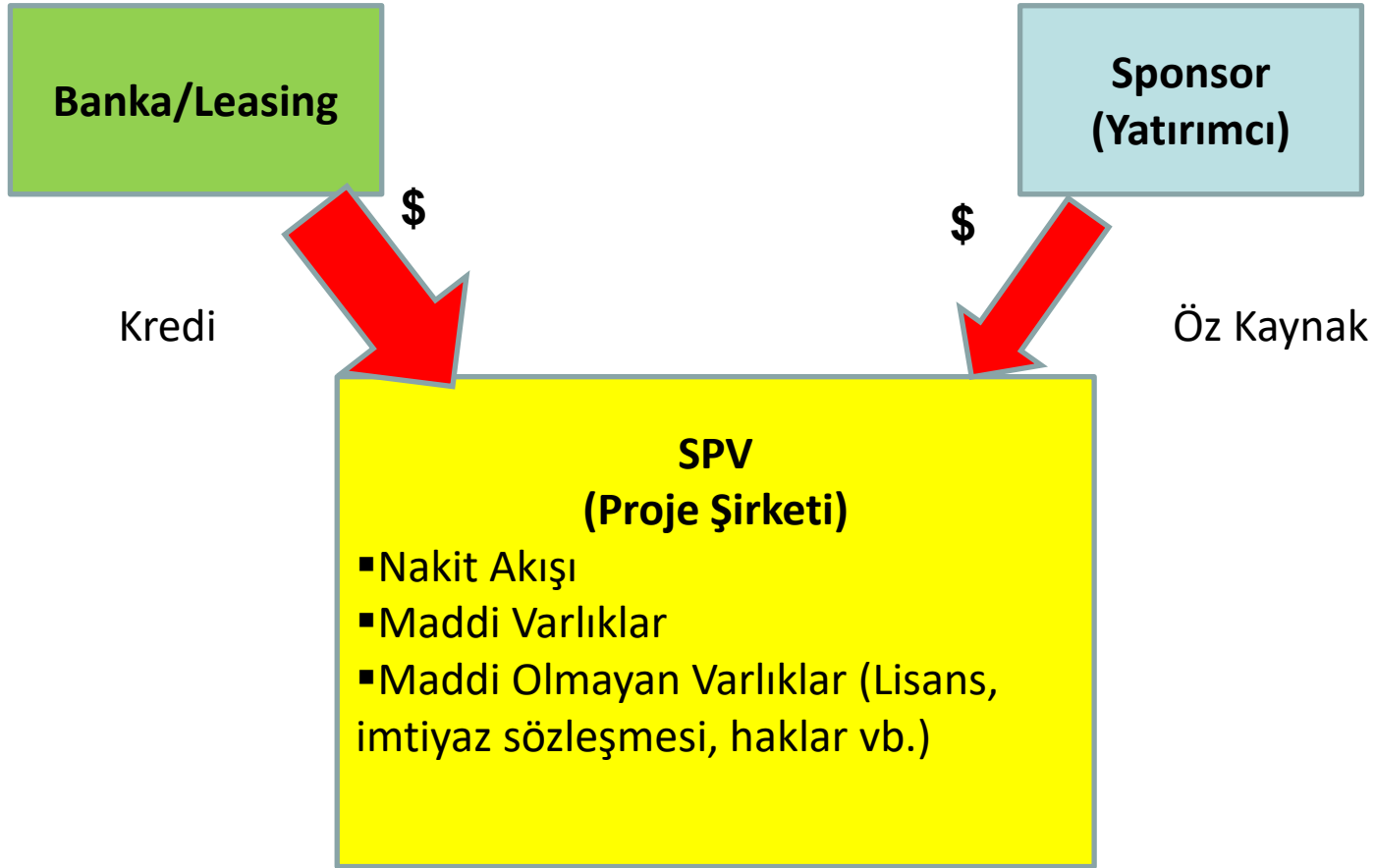


Proje Finansmanı, **ekonomik olarak ayrıştırılabilen** yatırım projelerini finanse etmek amacı ile kaynak sağlayanların **kredi geri ödemesi ve sermaye karlılığı hesaplamalarında projenin yarattığı nakit akışını esas aldıkları**, **geri dönüşüz veya kısmen geri dönüşlü**, finansman kaynağı yaratılması olarak tanımlanabilir.

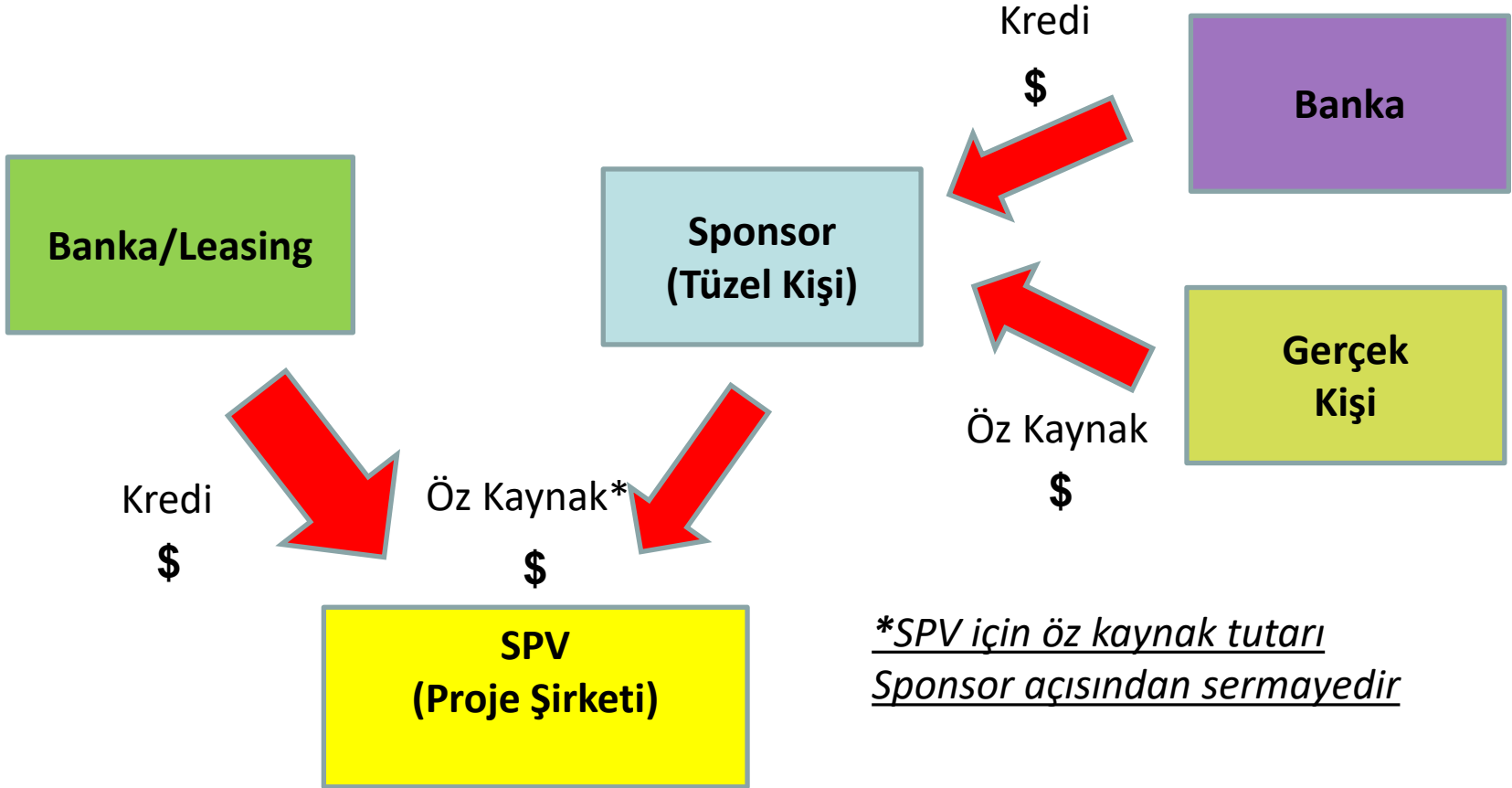


- ❑ Projenin ekonomik olarak ayrıştırılması (SPV)
- ❑ Nakit akış finansmanı (banka- kredi geri dönüş, sponsor- karlılık)
- ❑ Sponsora rücu yok (non-recourse) veya sınırlı rücu (limited-recourse)

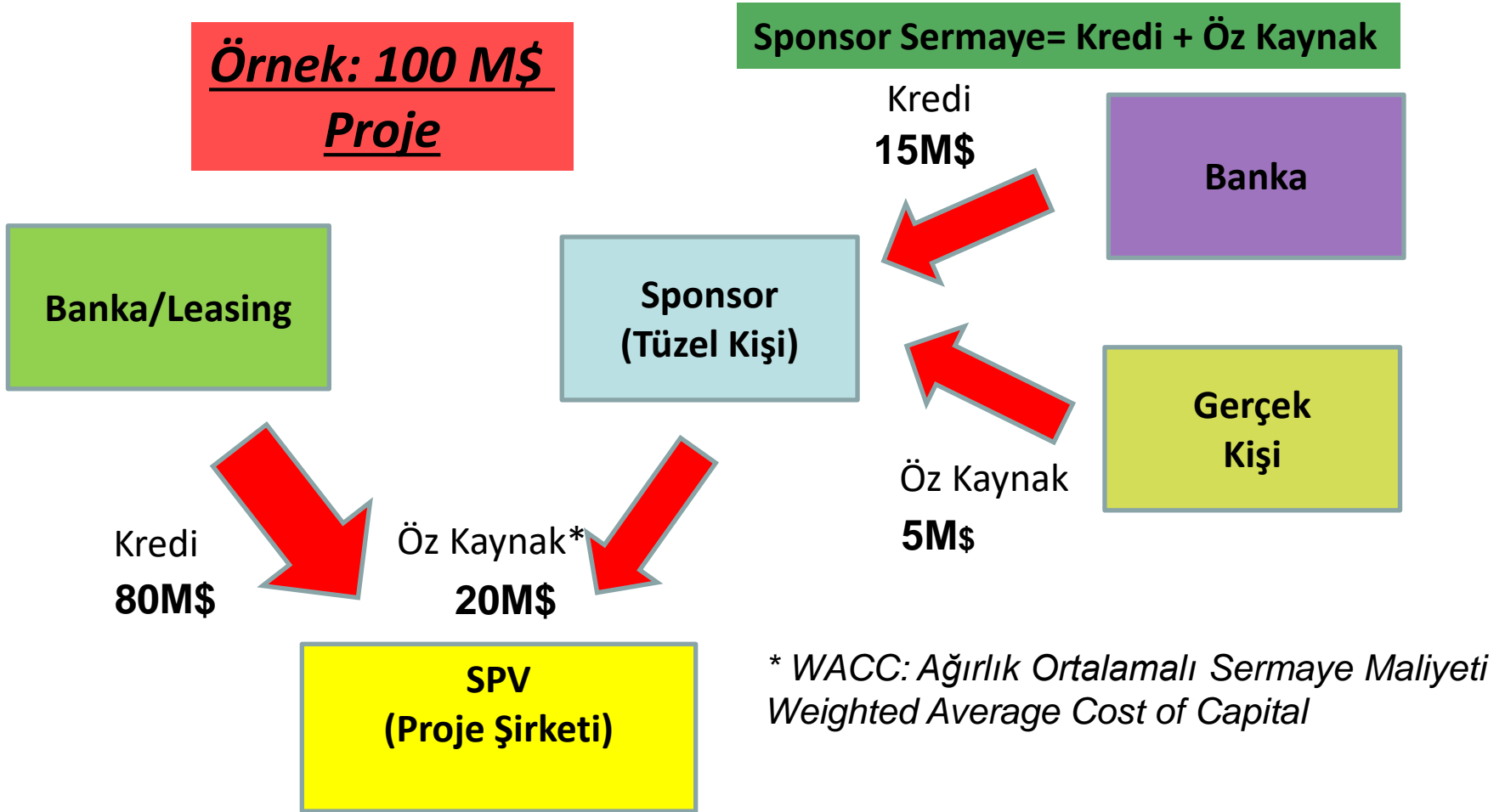


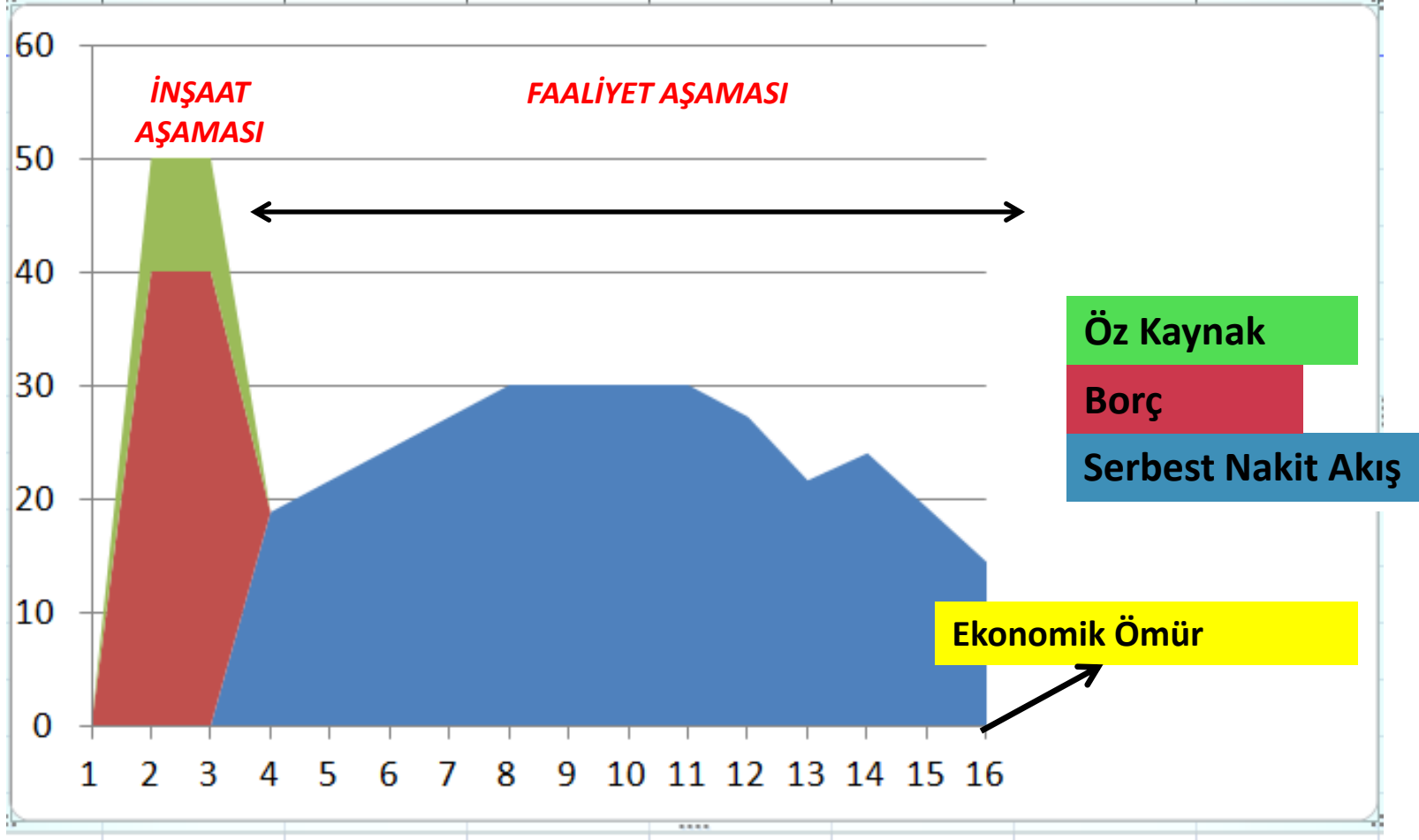


**Sponsor Sermaye= Kredi + Öz Kaynak**

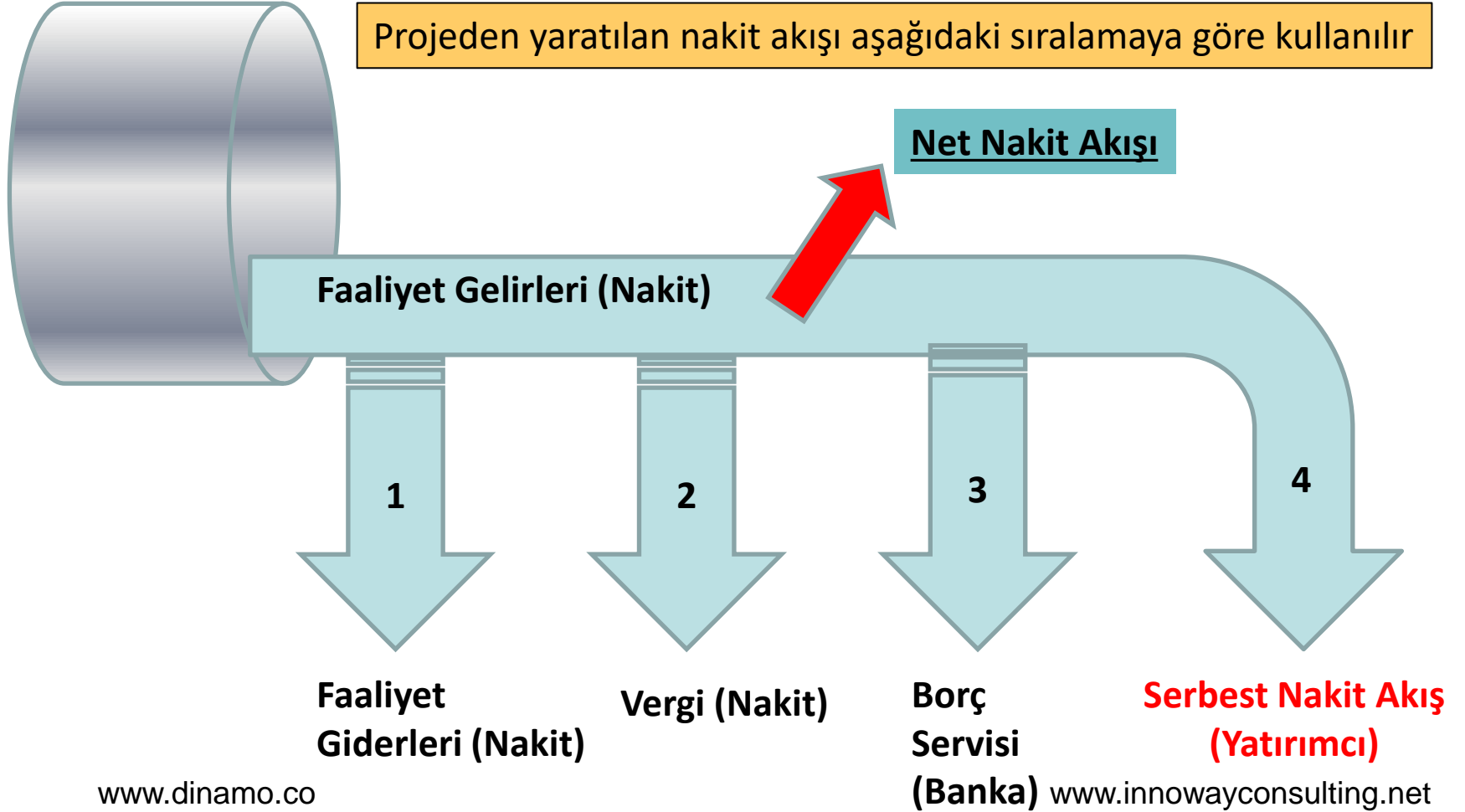


\*SPV için öz kaynak tutarı  
Sponsor açısından sermayedir





Projeden yaratılan nakit akışı aşağıdaki sıralamaya göre kullanılır





Faaliyet Gelirleri (Nakit)

- Faaliyet Giderleri (Nakit)
- Vergi (Nakit)

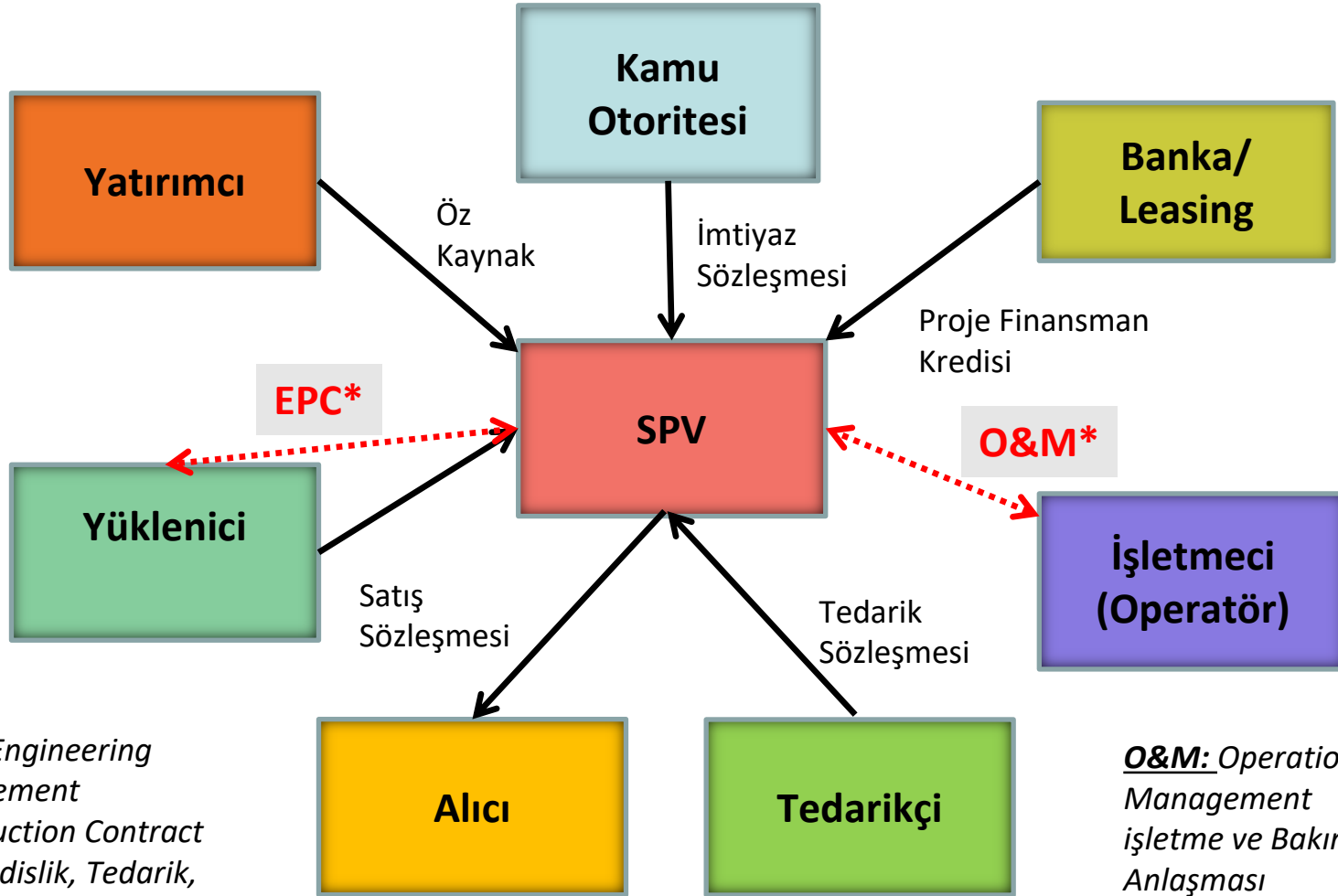
**Net Nakit Akışı**

- Borç Servisi (Ana Para+ Faiz)

**Serbest Nakit Akışı (Yatırımcı)**

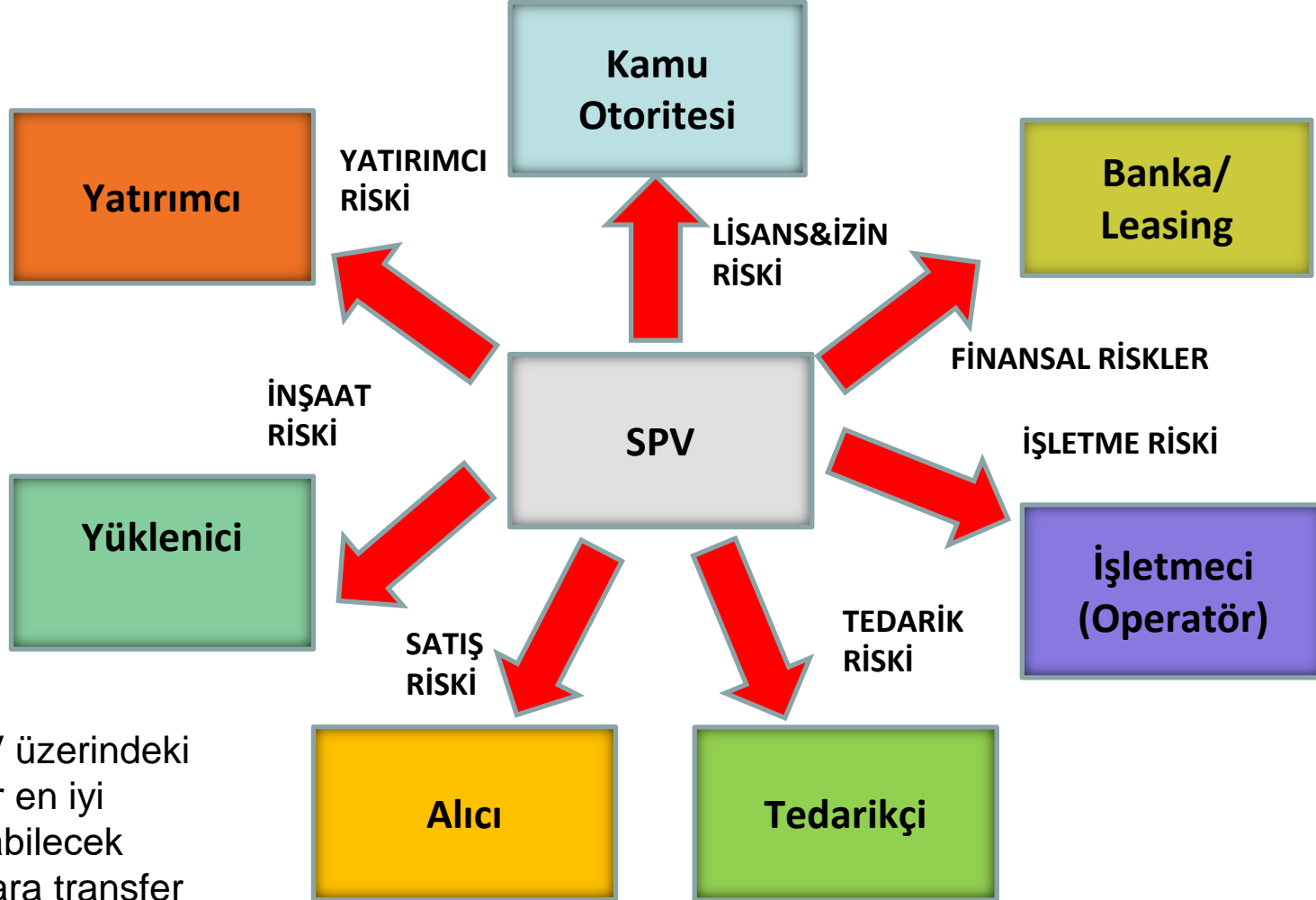
- Banka, kredi geri ödemelerini NNA üzerinden tahsil eder..
- Yatırımcı, proje karlılığı, değeri ve geri dönüş süresi analizlerini SNA üzerinden yapar.





**EPC\*:** Engineering  
Procurement  
Construction Contract  
Mühendislik, Tedarik,  
İnşaat Sözleşmesi

**O&M:** Operations and  
Management  
işletme ve Bakım  
Anlaşması



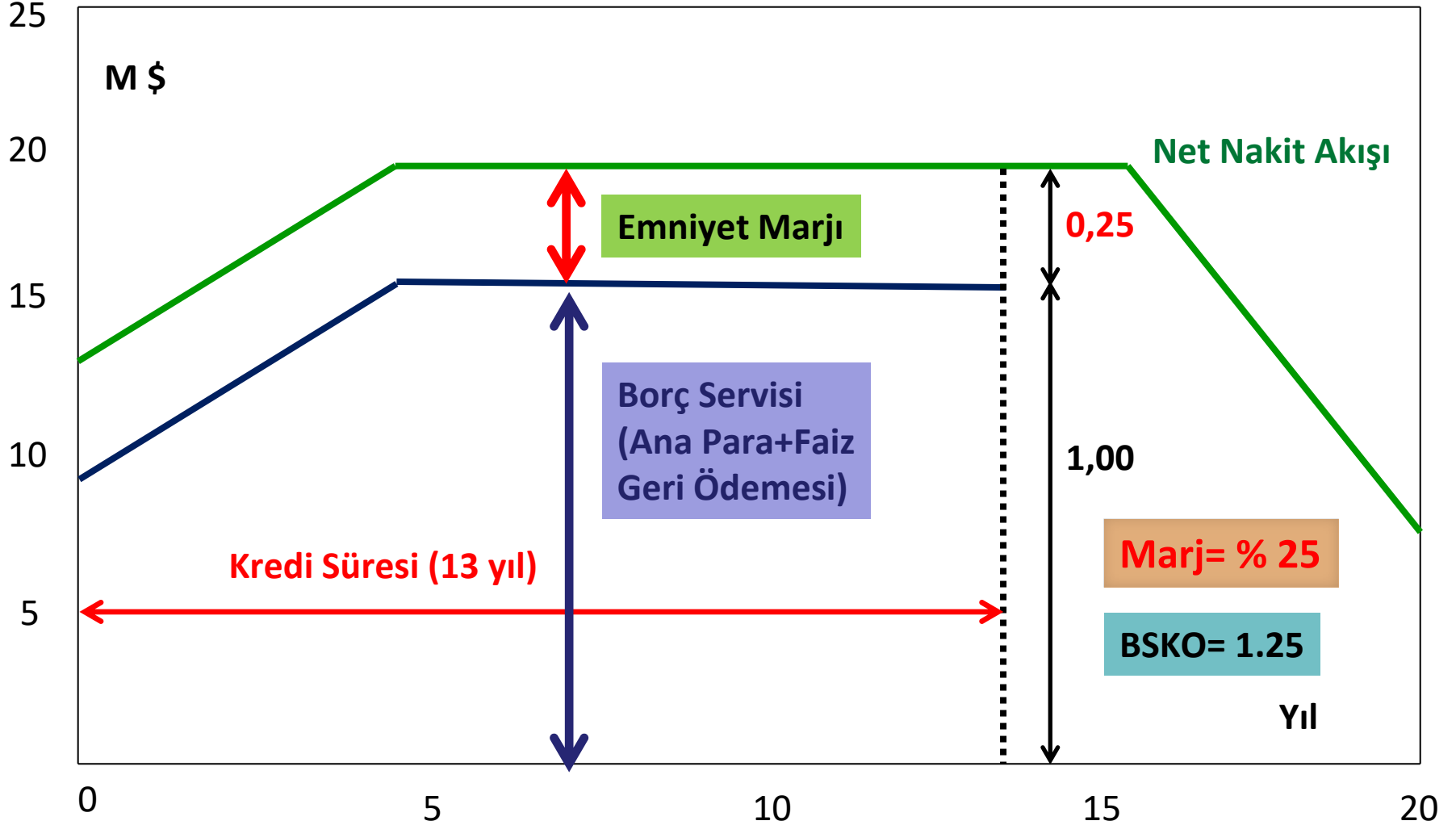
\* SPV üzerindeki riskler en iyi taşıyabilecek taraflara transfer edilmeye çalışılır

- İnşaat ve tamamlanma riskleri (Construction&Completion risk)
- Satış/Gelir riski (Revenue risk)
- Tedarik Riski (Supply risk)
- Faaliyet riskleri (Operational risks)
- Finansal riskler (Financial risks)
- Politik riskler (Political risks)
- Yasal riskler (Legal risks)
- Çevresel riskler (Environmental risks)
- Uygunluk riski (Compliance risks)
- Politik risk (Political risk)



- Maliyetler
  - Faiz
  - Komisyonlar
- Öz Kaynak
  - %
  - Zamanlaması
- Kredi Süresi
- Teminatlar (Proje finansmanı ?)
- Sınırlamalar (Ek borçlanma, kar dağıtımı, cash sweep, rezerv hesaplar vb.)
- Diğer koşullar (Refinansman, erken kapatma vb.)





## Annüite (Eşit Taksit)

Ana Para	10,000,000
Faiz	6%
Taksit Adedi	16
Yıl/Dönem	2
Dönem Başı/Sonu	0

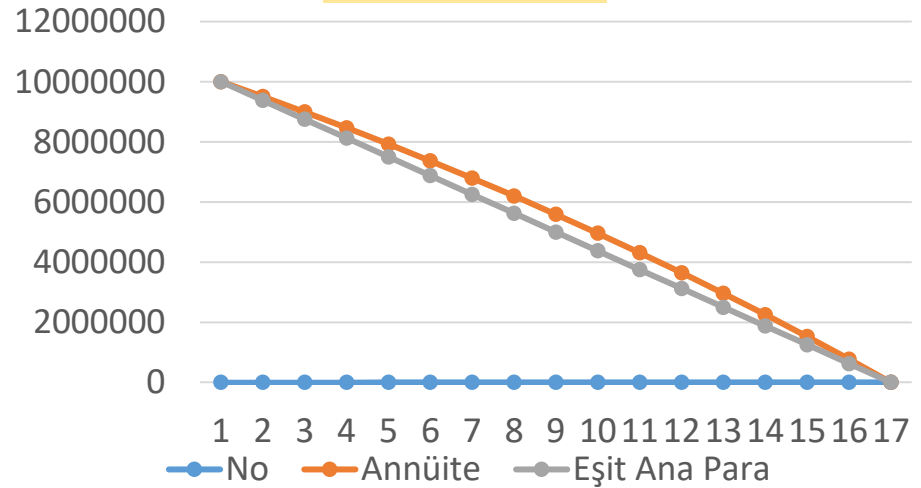
No	Başlangıç Ana Para	Taksit	Ana Para	Faiz	Bakiye Ana Para
0	10,000,000	-	-	-	10,000,000
1	10,000,000	796,108	496,108	300,000	9,503,892
2	9,503,892	796,108	510,992	285,117	8,992,900
3	8,992,900	796,108	526,321	269,787	8,466,578
4	8,466,578	796,108	542,111	253,997	7,924,467
5	7,924,467	796,108	558,374	237,734	7,366,093
6	7,366,093	796,108	575,126	220,983	6,790,967
7	6,790,967	796,108	592,379	203,729	6,198,587
8	6,198,587	796,108	610,151	185,958	5,588,437
9	5,588,437	796,108	628,455	167,653	4,959,981
10	4,959,981	796,108	647,309	148,799	4,312,672
11	4,312,672	796,108	666,728	129,380	3,645,944
12	3,645,944	796,108	686,730	109,378	2,959,214
13	2,959,214	796,108	707,332	88,776	2,251,882
14	2,251,882	796,108	728,552	67,556	1,523,329
15	1,523,329	796,108	750,409	45,700	772,921
16	772,921	796,108	772,921	23,188	-

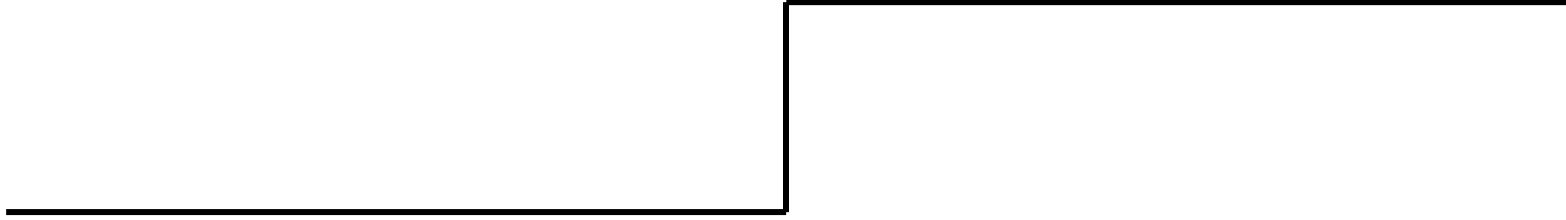


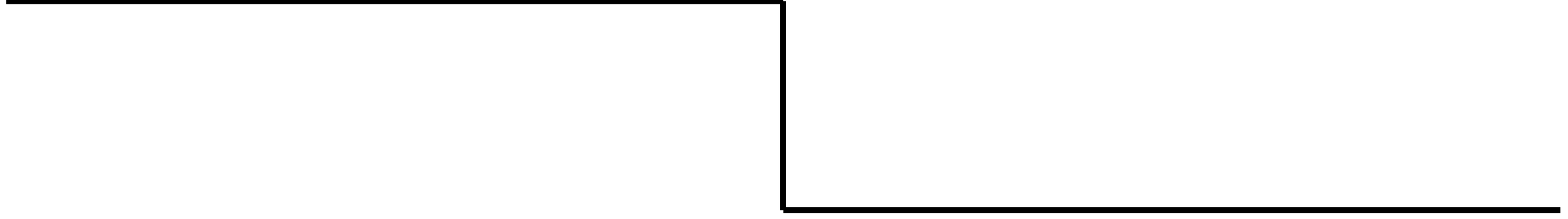
## Ana Para İtfası

No	Annüite	Eşit Ana Para
0	10,000,000	10,000,000
1	9,503,892	9,375,000
2	8,992,900	8,750,000
3	8,466,578	8,125,000
4	7,924,467	7,500,000
5	7,366,093	6,875,000
6	6,790,967	6,250,000
7	6,198,587	5,625,000
8	5,588,437	5,000,000
9	4,959,981	4,375,000
10	4,312,672	3,750,000
11	3,645,944	3,125,000
12	2,959,214	2,500,000
13	2,251,882	1,875,000
14	1,523,329	1,250,000
15	772,921	625,000
16	-	-

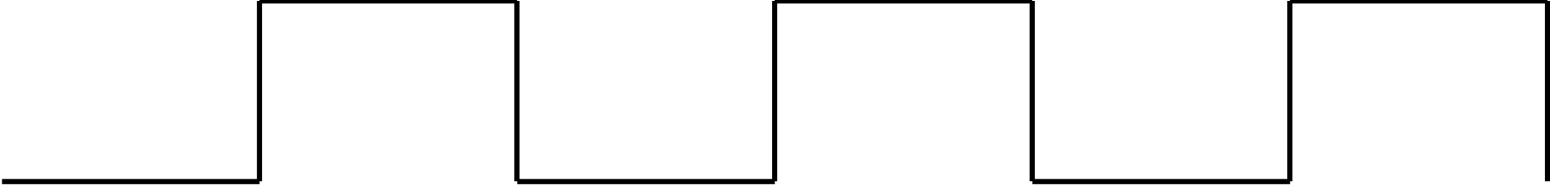
## Ana Para İtfası



















## Projeksiyonlar

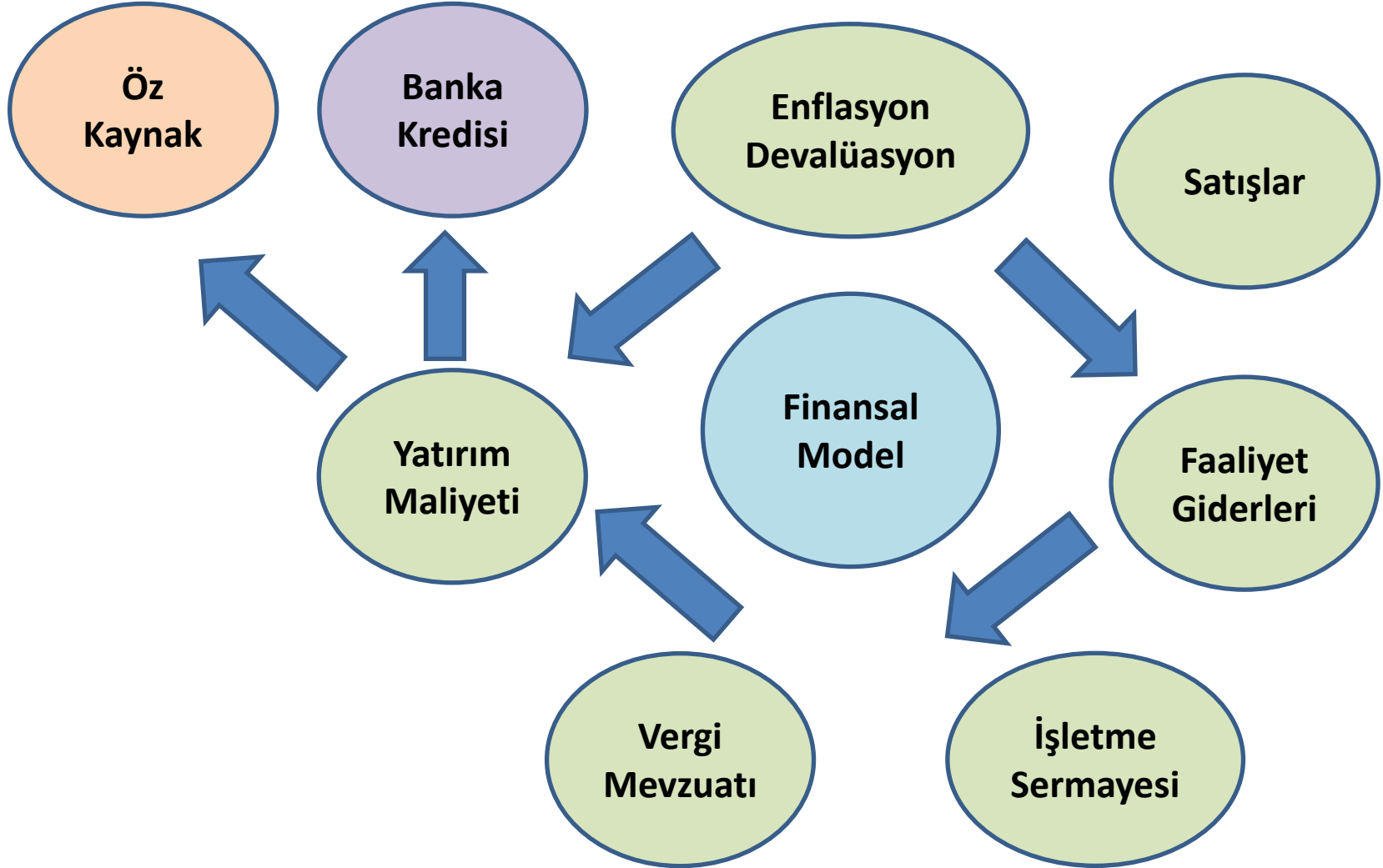
- Yatırım Maliyeti ve Süresi
- Üretim hacmi/kapasite
- Proje Ekonomik Ömrü
- Satış/Talep
- Birim Fiyat (Tarife)
- Kapasite Kullanım %
- İşletme Giderleri
- Ham madde maliyetleri
- Pazarın gelişimi
- Mevsimsellik
- Faiz oranları
- Devalüasyon/Pariteler
- İşletme Sermayesi İhtiyacı
- Hurda Değer
- vb.

## Finansal Model

- Yatırım Bütçesi
- Gelir Projeksiyonları
- Gider Projeksiyonları
- Amortisman
- Borç Geri Ödeme
- İşletme Sermayesi İhtiyacı
- Gelir Tablosu
- Nakit Akış Tablosu
- Bilanço

## Sonuçlar

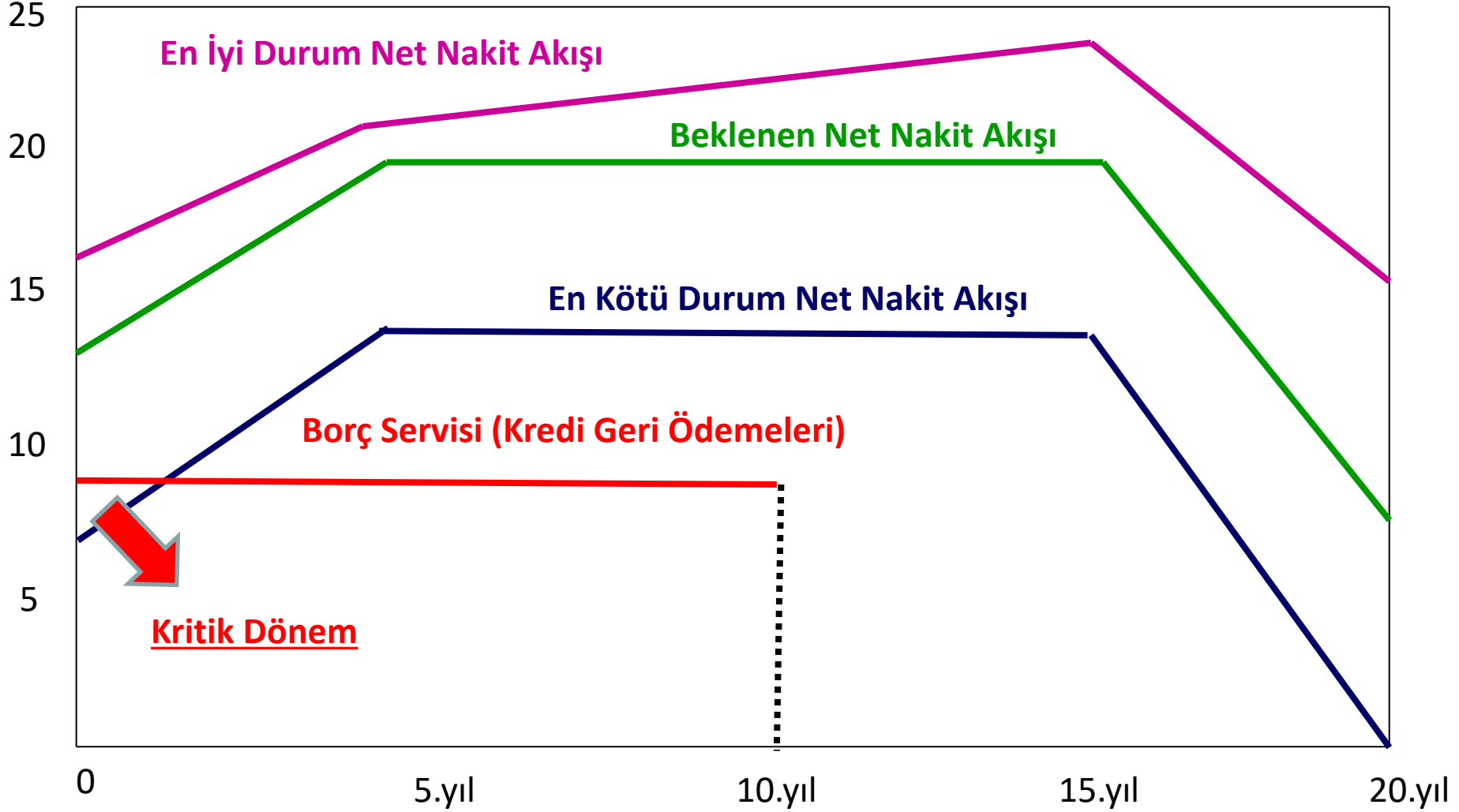
- Proje Performans Kriterleri
- Hassasiyet Analizleri
- Borç ödeme gücü ve kapasitesi ( Borç/ Öz kaynak % )
- Risk Tespiti
- İş Modeli Geliştirme
- Ölçek Analizi
- vb



- Nakit Akış Gücü ve Yapısı
- Borç Geri Ödeme Kapasitesi Tespiti
- Proje Değer, Karlılık ve Likiditesini Tespit Etmek
- Hizmet Bedellerinin (Tarife) tespiti (Kamu ihaleleri için)
- Stres Testi (proje check-up testi)
- Risk Analizi ve Optimum Risk Seviyesi
- Optimum Borç/Öz Kaynak
- Bankabiliteyi Geliştirmek

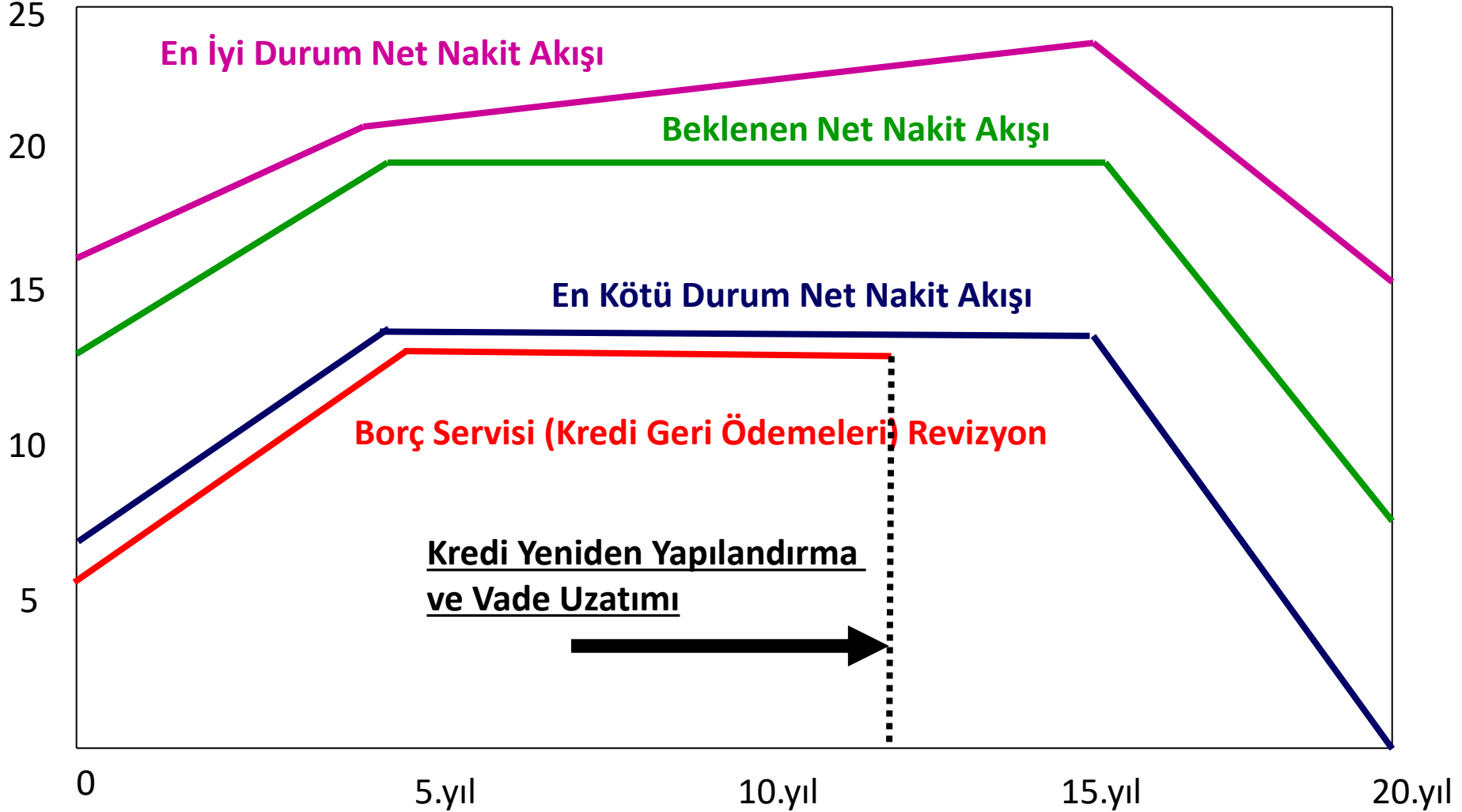


- Projenin karlılığına, değerine, geri ödeme sürelerine etki eden faktörler belirlenir.
- Bu değişkenlerin beklenen değerlerine göre proforma proje nakit akışı oluşturulur.
- Proje değişkenlerinin istatikselsel olarak nasıl değişebileceğinin analizi yapılır.
- Varsa bu değişkenlerin birbiri ile olan korelasyonları da dikkate alınır.
- Değişkenlerin farklı değerlerine bağlı olası proje nakit akış projeksiyonları yapılır.
- Her bir nakit akış projeksiyonunun gerçekleşme olasılığı hesaplanır.
- Olası nakit akış projeksiyonlarına bağlı olarak NPV, IRR, BSKO vb. testler yapılır.
- Standart (Base Case), kötü (Worst Case) ve iyi (Best Case) durum senaryoları oluşturulur.



- Proje olasılıklar dahilinde en kötü senaryolarda bile halen borcunu geri ödeyebilecek net nakit akışını gerçekleştirebiliyorsa gerçek bir proje finansmanı kredisi sağlamaya aday konuma gelmiş demektir.
- Bu duruma gelindiğini anlamanın ve finans kuruluşlara açıklamanın yöntemi: esnek, dinamik ve kapsamlı bir finansal model üzerinde gerçekleştirilecek analizlerle finansal fizibilite çalışması yapmaktır.

- Stres testi sırasında kullanılacak en kötü durum senaryosunu iyileştirmek amaçlı proje bankabilitesi geliştirilebilir. ( Proje risklerinin ortadan kaldırılması, proje ile ilgili muteber tedarikçi, alıcı, yüklenici vb. taraflara uzun vadeli sözleşmeler ile transfer edilmesi veya yönetilmesi)
- Nakit Akış Tahmininin İyileştirilmesi
- Kredi faizinin düşürülmesi
- Aynı vade için kredi geri ödeme planının nakit akışına uygun yeniden yapılandırılması
- Kredi vadesinin uzatılması
- Proje öz kaynak tutarının artırılması





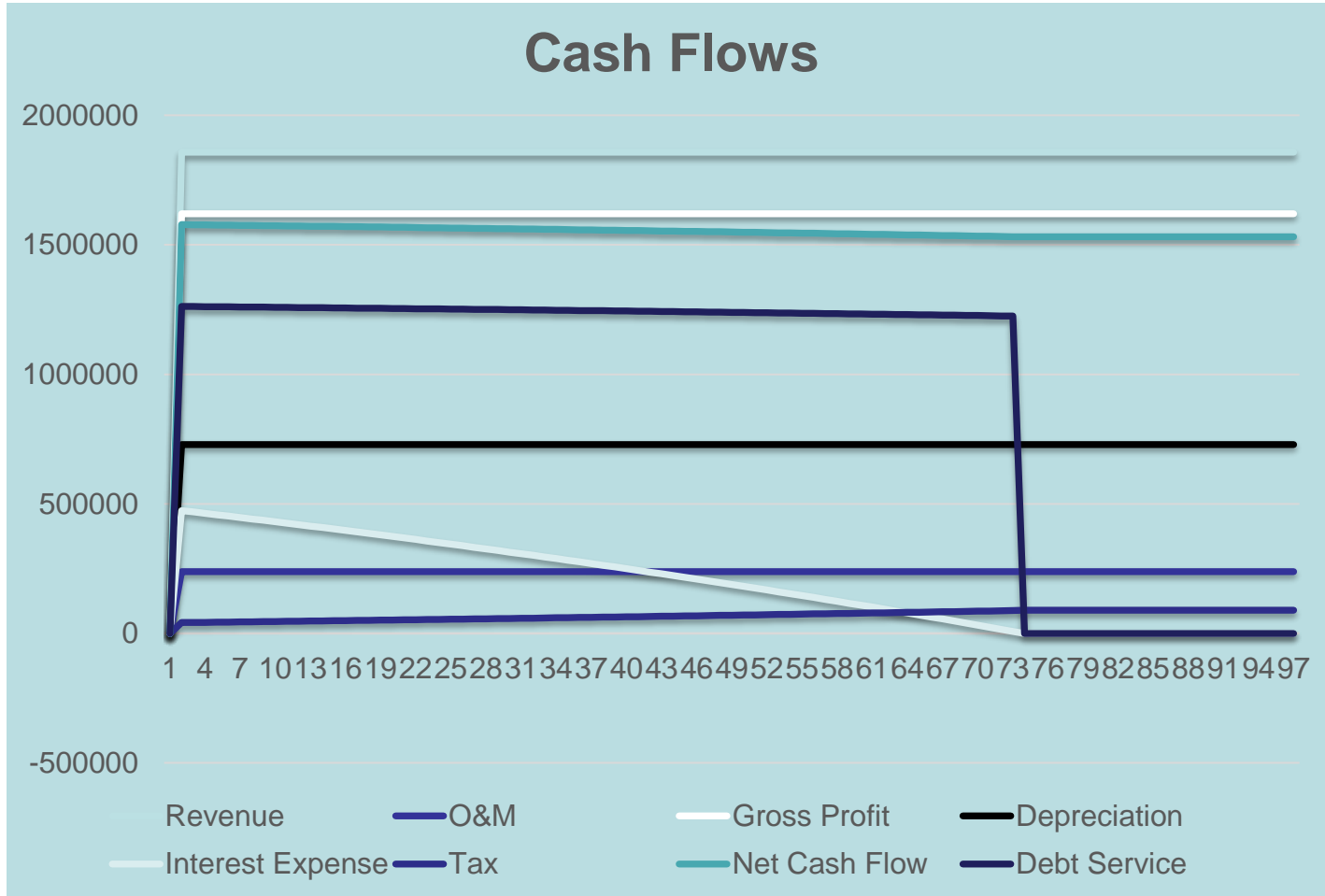
# Finansal Model Kontrol Paneli (Dashboard)

The screenshot displays a comprehensive financial model dashboard in Microsoft Excel. The interface includes a ribbon with 'File', 'Home', 'Insert', 'Draw', 'Page Layout', 'Formulas', 'Data', and 'Review' tabs. The main area is divided into several sections:

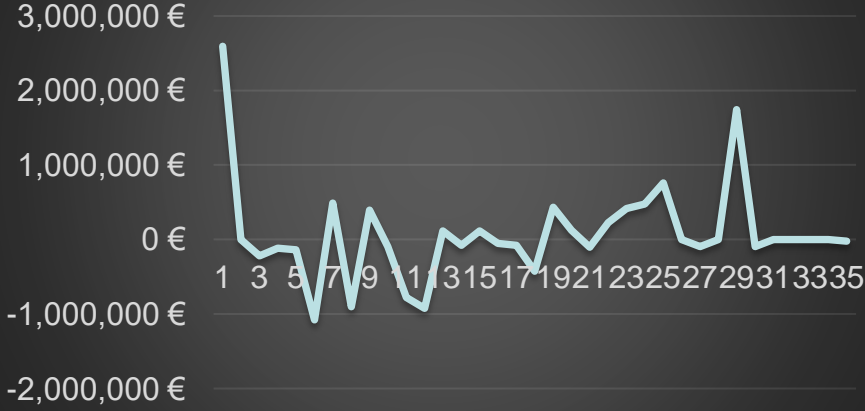
- Top Section:** Contains a title bar with 'AutoSave' and 'Off' status, and a ribbon with various tabs.
- Left Panel (Kontrol Paneli):** A sidebar with various input fields and buttons, including 'Proje Girdileri', 'TARİFE YAPIL', 'PROJE FİNANSMAN', 'YATIRIM MALİYETİ (CAPEX)', 'BANKA KREDİLERİ (İ)', and 'İŞLETME BERMALYERİ (TL)'. It also includes a 'P30 - Proje Performans Değerleri' table.
- Right Panel (P30 - Proje Performans Değerleri):** A table with the following data:
 

Net Kapasite Faktörü P30 (%)	22.50%
Elektrik Üretimi V1 P30 (MW/Wh)	135.117
IRR % (İ)	12.52%
NPV (TL) (P30)	259.769
Minimum BSKO	6.87
Ortalama BSKO	0.87
Minimum KSKO	0.37
Ortalama KSKO	1.01
Minimum P30KO	1.88
Ortalama P30KO	3.51
Ortalama Kredi Süresi (Y)	4.18
Gert Ödeme Süresi (öçöem)	25.08
Gert Ödeme Süresi (İ)	11.92
Netto Gert Ödeme Süresi (öçöem)	43.06
Netto Gert Ödeme Süresi (İ)	21.82
- Main Table:** A large table with columns for 'Öçöem (E.öçöem)', 'Net Maliyet Ayrı (İ)', 'Servis', and 'Net Maliyet Ayrı (İ)'. It contains numerical data for various periods.
- Charts:** Two line charts are displayed: 'NNA/BS/NNNA' and 'BSKO'. The 'NNA/BS/NNNA' chart shows three lines representing different metrics over 48 periods. The 'BSKO' chart shows a single line representing a metric over 48 periods.
- Bottom Panel:** A navigation bar with tabs for 'Kontrol Paneli', 'Finansal Model', 'İşletme Giderleri', and 'Amortisman'. Below this is a Windows taskbar with various application icons and a system tray showing the time as 4:53 PM on 9/24/2019.





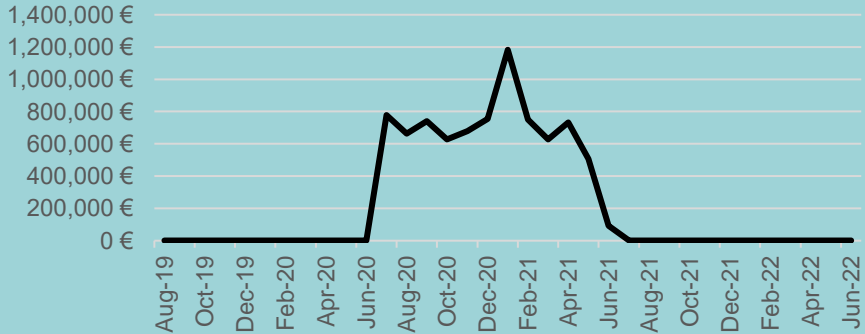
## Net Nakit Akışı



## Kümüle Net Nakit Akışı



## Bank Kredisi Kullanımı(€)



	Annual IRR %	NPV (\$) @ 12%	Minimum DSCR	Pay-Back Period (year)	Discounted Pay-Back Period (year)
Term (years)	39.44%	\$79,322,567	1.59	2.04	2.54
1	18.00%	\$61,362,589	0.22	5.5	7.83
2	19.25%	\$63,703,767	0.43	5.64	7.63
3	20.74%	\$65,943,088	0.63	5.78	7.43
4	22.52%	\$68,084,586	0.82	5.93	7.25
5	24.64%	\$70,132,155	0.99	6.08	7.07
6	27.15%	\$72,118,139	1.13	6.23	6.91
7	30.03%	\$74,032,225	1.27	3.61	5.05
8	33.16%	\$75,871,014	1.39	2.73	3.55
9	36.37%	\$77,634,112	1.49	2.3	2.9
10	39.44%	\$79,322,567	1.59	2.04	2.54
11	42.25%	\$80,938,155	1.68	1.87	2.31
12	44.72%	\$82,483,035	1.74	1.75	2.14
13	46.87%	\$83,959,556	1.81	1.67	2.01
14	48.73%	\$85,370,153	1.87	1.6	1.92
15	50.33%	\$86,717,285	1.91	1.54	1.85
16	51.72%	\$88,003,395	1.94	1.5	1.8
17	52.93%	\$89,230,893	1.98	1.46	1.75
18	53.98%	\$90,402,132	2	1.43	1.71

Capacity Usage %	NPV ( \$ ) @ % 12	Annual Effective IRR (%)	Discounted Pay-Back Period (years)	Minimum DSCR
	<b>1,893,753</b>	<b>32.3%</b>	<b>5.45</b>	<b>1.69</b>
45%	860,138	18.7%	13.70	- 18.83
50%	1,126,137	21.2%	11.39	- 9.78
55%	1,362,337	23.8%	9.62	- 3.61
60%	1,568,559	26.6%	8.34	0.03
65%	1,745,652	29.4%	6.70	1.72
70%	1,893,753	32.3%	5.45	1.69
75%	2,010,895	35.1%	4.45	1.66
80%	2,098,208	37.7%	3.64	1.63
85%	2,156,957	39.8%	3.28	1.60
90%	2,186,368	41.1%	2.82	1.57

<b>Devaluation %</b>	<b>NPV ( \$ ) @ % 12</b>	<b>Annual Effective IRR (%)</b>	<b>Discounted Pay-Back Period (years)</b>	<b>Minimum DSCR</b>
	<b>1,893,753</b>	<b>32.3%</b>	<b>5.45</b>	<b>1.69</b>
10%	6,312,606	44.0%	3.84	1.53
12%	4,609,648	41.0%	4.30	1.57
14%	3,406,831	38.1%	4.56	1.61
16%	2,537,073	35.2%	4.82	1.65
18%	1,893,753	32.3%	5.45	1.69
20%	1,407,566	29.5%	5.88	1.73
22%	1,032,621	26.7%	6.81	1.77
24%	737,974	23.9%	8.28	1.80
26%	502,383	21.1%	9.25	1.84
28%	311,005	18.4%	10.61	1.87

Annual revenue increase %	NPV ( \$ ) @ % 12	Annual Effective IRR (%)	Discounted Pay-Back Period (years)	Minimum DSCR
	<b>1,893,753</b>	<b>32.3%</b>	<b>5.45</b>	<b>1.69</b>
10%	(264,432)	7.1%	0.58	2.27
12%	19,944	13.0%	21.27	1.69
14%	359,832	18.2%	10.38	1.69
16%	770,588	23.1%	8.34	1.69
18%	1,272,712	27.9%	6.48	1.69
20%	1,893,753	32.3%	5.45	1.69
22%	2,670,941	36.5%	4.71	1.69
24%	3,654,830	40.6%	4.36	1.69
26%	4,914,343	44.6%	3.84	1.69
28%	6,543,754	48.7%	3.65	1.69



<b>Annual Effective IRR (%)</b>		<b>Capacity usage at the beginning %</b>									
<b>32.3%</b>		40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%	80%	85%
<b>Cost Overrun Factor %</b>	0%	16.3%	18.7%	21.2%	23.8%	26.6%	29.4%	32.3%	35.1%	37.7%	39.8%
	5%	15.9%	18.1%	20.5%	23.0%	25.6%	28.2%	30.9%	33.6%	35.9%	37.9%
	10%	15.4%	17.5%	19.8%	22.2%	24.6%	27.1%	29.7%	32.1%	34.3%	36.1%
	15%	15.0%	17.0%	19.2%	21.4%	23.7%	26.1%	28.5%	30.7%	32.8%	34.4%
	20%	14.6%	16.5%	18.6%	20.7%	22.9%	25.1%	27.4%	29.5%	31.4%	32.9%
	25%	14.2%	16.0%	18.0%	20.0%	22.1%	24.2%	26.3%	28.3%	30.1%	31.5%
	30%	13.8%	15.6%	17.5%	19.4%	21.4%	23.4%	25.4%	27.2%	28.9%	30.2%
	35%	13.5%	15.2%	17.0%	18.8%	20.7%	22.6%	24.5%	26.2%	27.8%	29.0%
	40%	13.2%	14.8%	16.5%	18.3%	20.1%	21.9%	23.7%	25.3%	26.7%	27.9%
	45%	12.9%	14.4%	16.1%	17.8%	19.5%	21.2%	22.9%	24.4%	25.8%	26.8%

- Proje Risklerinin İyi Yönetimi ve Kontrol Altına Alınması
- Esnek, Dinamik ve Kapsamlı Finansal Model (Finansal Fizibilite)
- Hassasiyet Analizi
- Proje Performans Kriterlerinin Test Edilmesi ve Geçer Not Alması

- Müzakere finansal model üzerinden yapılmalıdır.
- Finans kuruluşu kara değil projenin zararına ortaktır. Bu nedenle yatırımcıya göre çok daha muhafazakar davranır

<https://dinamo.co/whitepapers/>

<https://dinamo.co/videolar/>

<https://www.linkedin.com/in/fatihkuran/>

Project Finance and PPP Turkey Group (Linkedin)

[http://www.linkedin.com/groups/Project-Finance-PPP-Turkey-3722226?gid=3722226&trk=hb\\_side\\_g](http://www.linkedin.com/groups/Project-Finance-PPP-Turkey-3722226?gid=3722226&trk=hb_side_g)

The screenshot shows a YouTube video player interface. The main video is titled "Proje Finansmanı | Dinamo Consulting" and has a duration of 0:08 / 5:15. The video content shows the Dinamo Consulting logo. Below the video, the title "Proje Finansmanı | Dinamo Consulting" is displayed, along with 783 views and a publication date of Aug 9, 2016. The video has 5 likes and 0 comments. A "SHARE" button and a "SAVE" button are visible. A "SUBSCRIBE" button is located at the bottom right of the video player. To the right of the video player, a playlist titled "Proje Finansmanı ve PPP" is shown, containing 20 videos. The first five videos are listed with their titles and durations: 1. "Proje Finansmanı | Dinamo Consulting" (5:16), 2. "Proje Finansmanı: Avantajlar ve Dezavantajlar | Dinamo Consulting" (8:33), 3. "Dünyada ve Türkiye'de Proje Finansmanı | Dinamo Consulting" (5:57), 4. "Türkiye ve Dünyada PPP | Dinamo Consulting" (11:52), and 5. "Proje Nakit Akışı ve Ekonomik Ömür | Dinamo Consulting". Below the playlist, a recommended video titled "Programming in Visual Basic .Net How to Connect Access..." is shown with a duration of 19:11. The YouTube interface includes a search bar, a "SIGN IN" button, and a navigation menu. The browser address bar shows the URL "https://www.youtube.com/watch?v=7c-TBBfTP4M&list=PL0\_dMc9ZrMk6K0q5UDcqzfMafa3Qb". The Windows taskbar at the bottom shows various application icons and the system clock indicating 2:30 PM on 9/16/2019.

Dinamo Danışmanlık Ltd. Şti. 2006 yılında İstanbul'da kurulmuş ve 2016 yılında da aynı ortaklık yapısı ile Dinamo Consulting Inc. olarak Kanada'da da şirketleşmiştir. Danışmanlık verdiğimiz alanlar proje ve yatırım finansmanı, PPP, Şirket satın alma ve birleşmeleri (M&A), şirket finansal yönetim ve operasyonel mükemmeliyetçilik, finansal ve operasyonel kiralama, finansal modelleme ve ileri fiyatlandırma teknikleridir. Türkiye'de yerleşik bankaların ve leasing şirketlerinin hemen tamamı ile pek çok yerel ve çok uluslu şirketler hizmet verdiğimiz kurumlar arasında yer almaktadır.

Projelerin Monte Carlo analizi dahil hassasiyet ve stres testlerini içeren finansal model ve kapsamlı **finansal fizibilite raporlarını** hazırlayıp, risk analiz ve yönetimini gerçekleştirmekteyiz. Amacımız finansal olarak gerçekleştirilebilir (bankable) projelerin risk seviyelerini azaltmak sureti ile bankalar tarafından finanse edilebilirliğini geliştirmek ve daha uygun koşullarla borçlanmasını sağlamaktır. Yatırımcı tarafında hizmet verdiğimiz projelerin karlılıklarını arttırmaktayız ve proje nakit akışına uygun yapılandırılmış kredi geri ödemeleri sağlanmasına destek olmak sureti ile sürdürülebilirliği sağlamaktayız.

**Finans kurumları ile müzakerelerin başlangıcından proje ile ilgili fon temin edilmesine ve takip aşamasına olan kadar sürecin tamamında finansal danışmanlık hizmetleri sağlamaktayız.** Yatırım ve proje finansmanı ile ilgili hemen her alanda edinmiş olduğumuz deneyimler bize proje finansmanı, PPP ve leasing ile ilgili en karmaşık durumları bile çözebilme imkanı sağlamaktadır. Dinamo Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Orta Asya'da faaliyette olup, bugüne kadar Türkiye'nin yanı sıra İtalya, Almanya, Livanya, Romanya, Abu Dhabi, Dubai, Katar, Ürdün, Lübnan, Ukrayna, Sırbistan, Irak, Pakistan, Özbekistan, ve Türkmenistan'daki projelerde danışmanlık hizmetleri vermiştir.

- Dinamo Danışmanlık Invigors ve Universum Global Türkiye temsilcisidir.
- Kurulduğu günden bu yana Türkiye'deki en büyük 500 şirketin % 70 ile muhtelif çalışmalar gerçekleştirdi.
- Türkiye'de yerleşik bankaların ve diğer finans kurumlarının yaklaşık % 80'i ile proje finansmanı ve PPP ile ilgili çalışmalar yaptı.
- Italian Trade Agency (ITA) Türk yatırımcıların İtalya'ya olan yatırımları ile ilgili sözleşmeli finansal danışman şirket (2019-2020)
- DEİK PPP çalışma komitesi üyesi.
- Türk Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından üyelerine önerilen finansal danışman şirket.
- Bahçeşehir Üniversitesinde Coop modeli ile PPP ve Mega Projeler Programı düzenleyicisi. <https://bau.edu.tr/icerik/12931-baudan-bir-ilk-ppp-ve-mega-projeler>

# Bazı Danışmanlık Referanslarımız

- Abdi İbrahim
- Abu Dhabi  
National Lease
- AkBank
- Ak Lease
- Allianz Turkey
- Anadolu Efes
- Astra Zeneca
- Balkanlar  
Investment  
Consultancy
- BNP Paribas
- Borusan Holding
- Borusan  
Otomotiv
- Coca Cola
- Danone
- DenizBank
- Deniz Leasing
- Doğuş Otomotiv
- Eczacıbaşı  
Holding
- Emaar
- Empa Elektronik
- Enerjisa
- Finans Leasing
- Fokker Elmo
- Garanti Bank
- GSK
- İş Leasing
- Italian Trade  
Agency (ITA)
- Koç Holding
- Koton
- KPMG
- Kuveyt Türk
- L'Oreal Turkey
- Merck
- Sharp&Dohme
- Mustafa Nevzat
- Nobel İlaç
- Numil Gıda
- IMES
- Polat Yol Yapı
- Ricoh
- Sintek  
Madencilik
- Sigma  
Engineering
- Sigma Tepum  
(Asseco)
- Starbucks
- TEB
- TEB Cetelem
- Turkcell
- Turkcell Global  
Bilgi
- Turk Traktor
- Yıldız Holding
- Ziraat Leasing

# TEŞEKKÜRLER

[fatih@dinamo.co](mailto:fatih@dinamo.co)

[ahmet@dinamo.co](mailto:ahmet@dinamo.co)

[suheyli.baybali@innowayconsulting.net](mailto:suheyli.baybali@innowayconsulting.net)