

Kaynak Bulma, Teminat ve Bankacı Gözüyle KOBİ

Modül 10 · Ders 1 · 45 Dakika

- Doğru kaynağı bulmak
- Teminat gücünü artırmak
- Bankanın sizi nasıl okuduğunu anlamak

Bankanın kapısına para istemeye değil, hazırlanmış bir işletme olarak gidin.



Bugün neyi tamamlıyoruz?

- 9 derste işletmenin iç sağlığını konuştuk.
- Bugün dış kaynak, teminat ve banka ilişkisini konuşuyoruz.
- Ama sadece banka değil: KOSGEB, KGF, Eximbank, faktoring, leasing ve alternatif kaynaklar da var.

Hazırlıklı KOBİ kaynak bulur; hazırlıksız KOBİ red alır.



Açılış sorusu

- Hiç bankadan kredi isteyip red cevabı alan var mı?
- Hiç “teminat yetersiz” cevabı duyan var mı?
- Hiç kredi maliyetini sadece faiz sanan var mı?

Bugün o “hayır” cevabının neden geldiğini konuşacağız.



3 kalp cümlesi

- Ucuz kaynak sadece düşük faiz değildir.
- Teminat sadece ipotek değildir.
- Hazırlık, kredi görüşmesinde müzakere gücüdür.

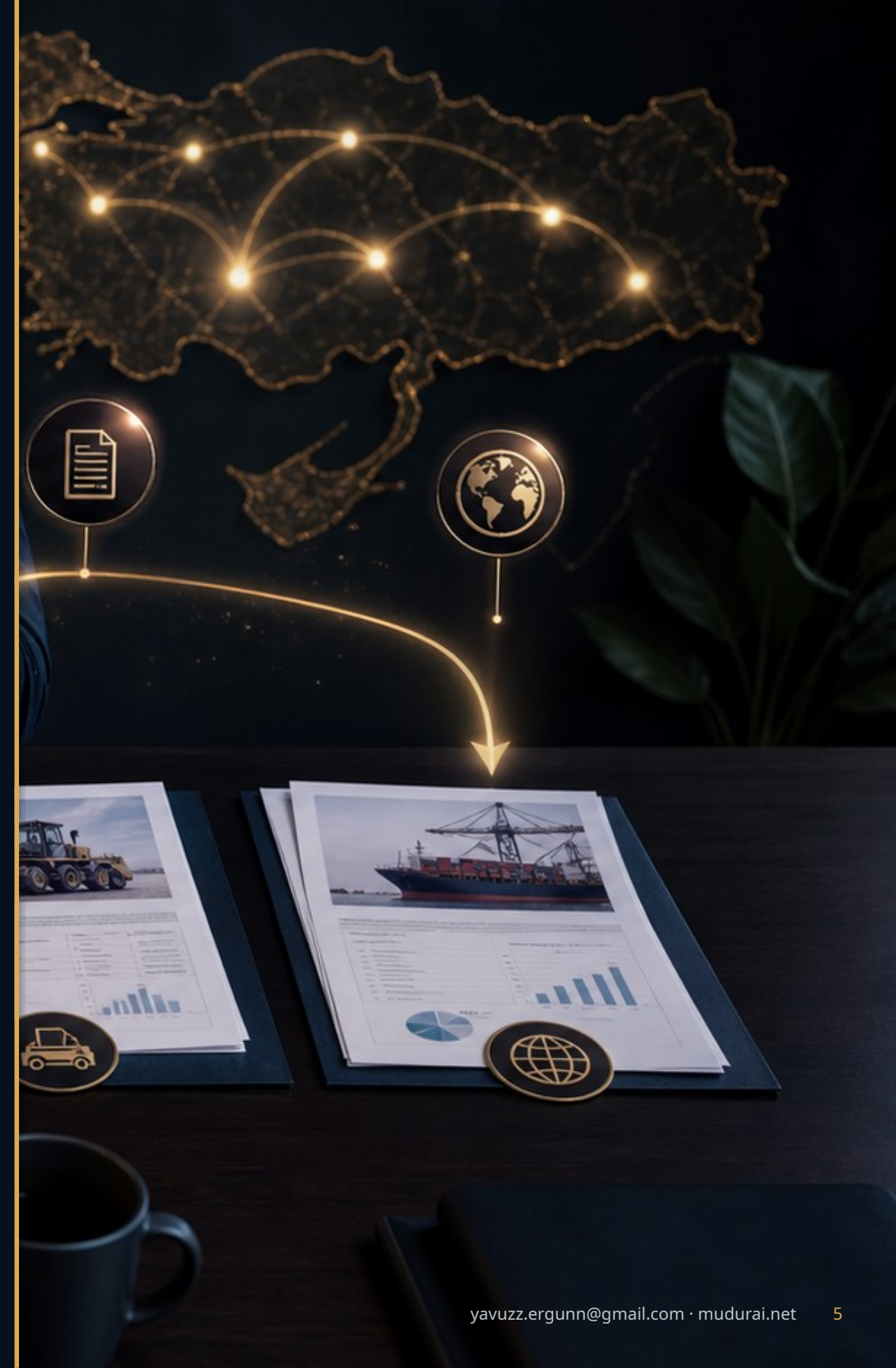
Para aramadan önce dosyanızı hazırlayın.



Finansman haritası

- Öz kaynaklar: birikmiş kâr, sermaye artışı, varlık satışı
- Borç kaynakları: banka, faktoring, leasing, Eximbank, KGF destekli kredi
- Hibe / destek / yatırım: KOSGEB, TÜBİTAK, kalkınma ajansları, melek yatırımcı

Banka tek seçenek değildir; sadece en çok bilinen seçenektir.



Öz kaynak: en ucuz ama en zor kaynak

- Faiz yok. Komisyon yok. Teminat yok.
- Ama disiplin ister: kârın tamamı kasadan çekilmez.
- Birikmiş kâr büyümeye ayrılmadıysa, büyüme borçla yapılır.

En ucuz kaynak, işletmenin içinde tutulan kârdır.



Borç kaynağı: hız verir ama yük bindirir

- Banka kredisi
- Faktoring
- Leasing
- Eximbank / İGE
- KGF destekli finansman

Borç kötü değildir; yanlış amaç ve yanlış vadeyle kullanılırsa tehlikelidir.



Ucuz kaynak sadece faiz değildir

- Komisyon ve dosya masrafı
- Ekspertiz, sigorta ve teminat maliyeti
- Vade uyumsuzluğu ve erken kapama şartları

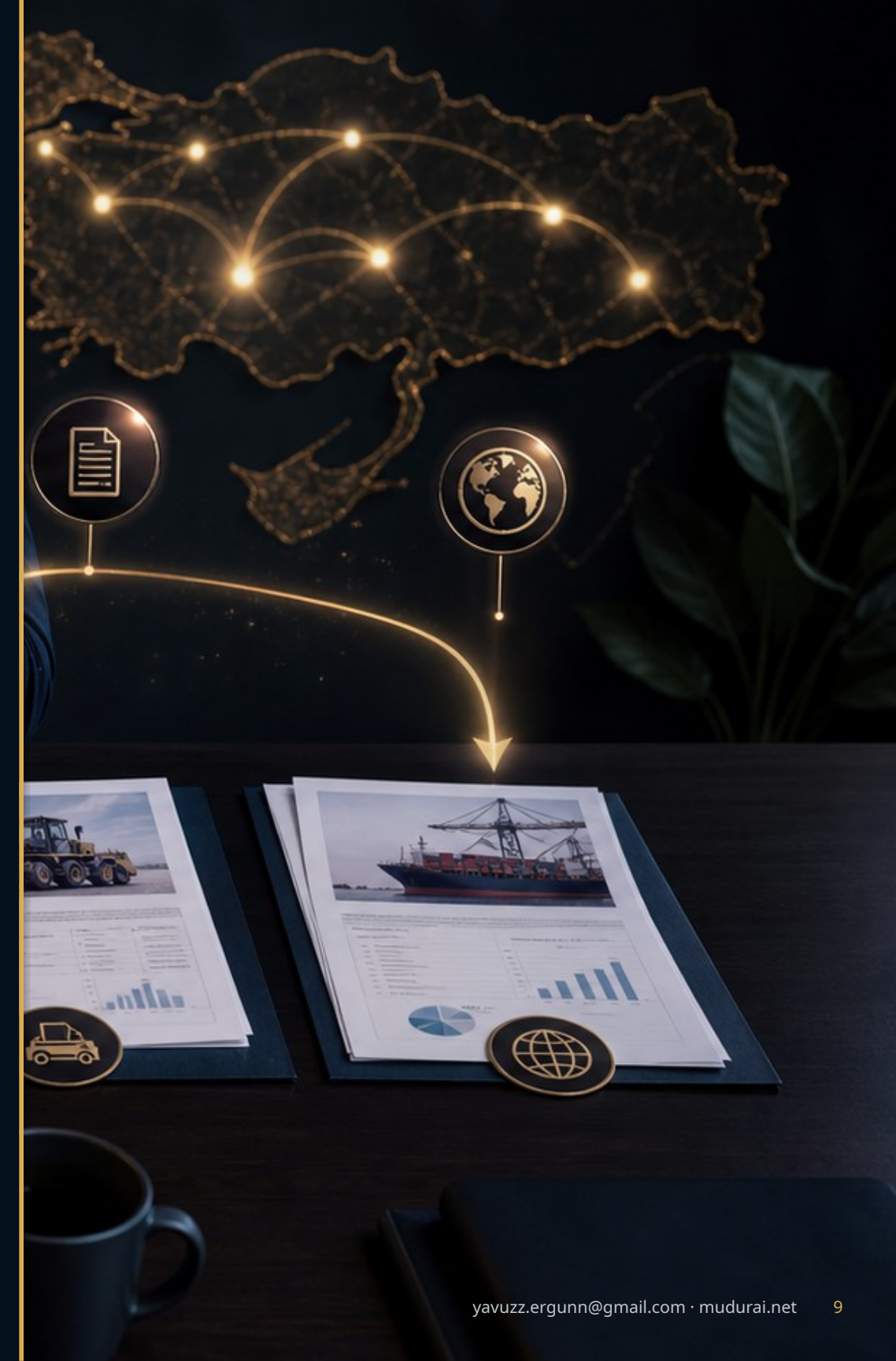
Düşük faiz her zaman ucuz kredi değildir.



İhtiyaca göre kaynak seçimi

- Makine yatırımı → leasing / uzun vadeli kredi
- İhracat → Eximbank / İGE / döviz geliriyle uyumlu finansman
- Vadeli alacak → faktoring
- Teminat eksikliği → KGF
- Ar-Ge / dijitalleşme → KOSGEB / TÜBİTAK

Doğru kaynak, doğru ihtiyaca bağlanır.



KOSGEB: masada bırakılan destek

- KOBİ destekleri için ilk şart: kayıt ve uygunluk kontrolü.
- Her destek her firmaya uygun değildir.
- Hibe, geri ödemeli destek ve faiz/finansman destekleri ayrı değerlendirilir.

KOSGEB'e kayıtlı değilseniz bazı kapılar zaten kapalıdır.



KGF: teminat eksikliğini azaltan köprü

- KGF doğrudan kredi vermez; bankadan alınacak krediye kefalet sağlar.
- Teminat yetersizliği olan ama işi ve dosyası güçlü KOBİ için kritik araçtır.
- Kredi yine bankadan çıkar; KGF bankanın riskini azaltır.

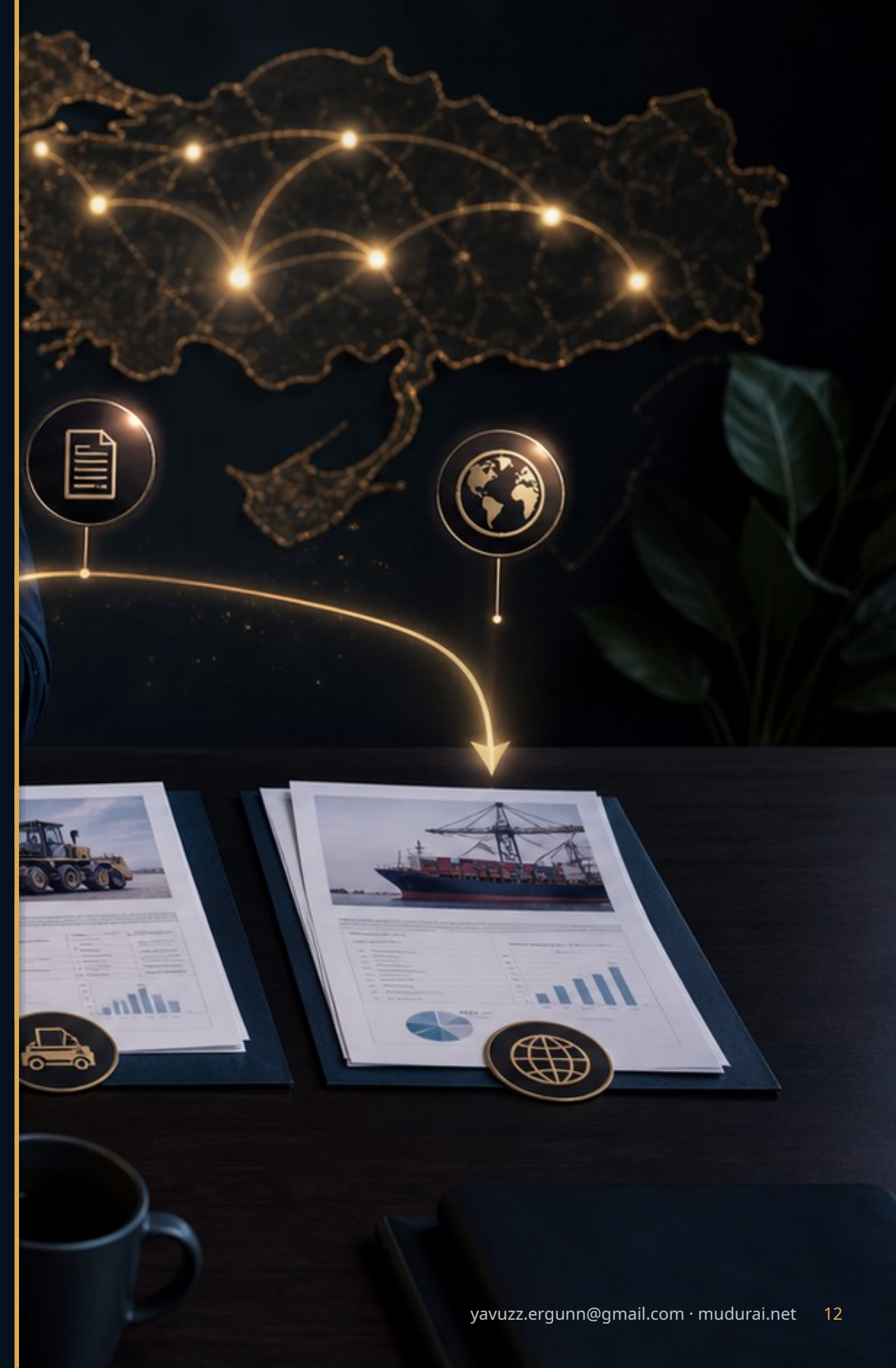
Banka “teminat yok” diyorsa, son cevap bu olmayabilir.



Eximbank / İGE: ihracatçı ayrı düşünmeli

- İhracat yapan veya ihracata hazırlanan firmalar ayrı finansman kanallarını bilmeli.
- Döviz geliri varsa döviz finansmanı daha doğru planlanabilir.
- İhracat taahhüdü, vade, kur ve tahsilat birlikte değerlendirilmelidir.

İhracatçının finansmanı, normal ticari krediden farklı okunur.



Factoring: alacak var ama nakit yoksa

- 90 gün vadeli alacağı bugün nakde çevirebilir.
- Banka kredisinin rakibi değil; tamamlayıcısıdır.
- Maliyetini ve müşteri etkisini hesaplamadan kullanılmamalı.

Alacak var ama kasa boşsa, factoring seçenek olabilir.



Leasing: makine için öz kaynağı tüketme

- Makineyi peşin almak yerine uzun vadeye yayar.
- Öz kaynak korunur, üretim kapasitesi alınır.
- Vade, makinenin gelir üretme süresiyle uyumlu olmalı.

Uzun vadeli varlık, kısa vadeli borçla alınmaz.



Melek yatırımcı / girişim sermayesi

- Para yanında network ve mentorluk getirebilir.
- Ama hisse ve kontrol meselesi doğurur.
- Klasik KOBİ için değil; büyüme potansiyeli ve ölçeklenebilir işlerde daha uygundur.

Ortak alırken sadece paraya değil, masaya kimi aldığınıza bakın.



Teminat sadece ipotek değildir

- KGF kefaleti
- Alacak temliki
- Makine ve taşıt rehni
- Temiz sicil ve güçlü bilanço
- Stok ve alacak kalitesi

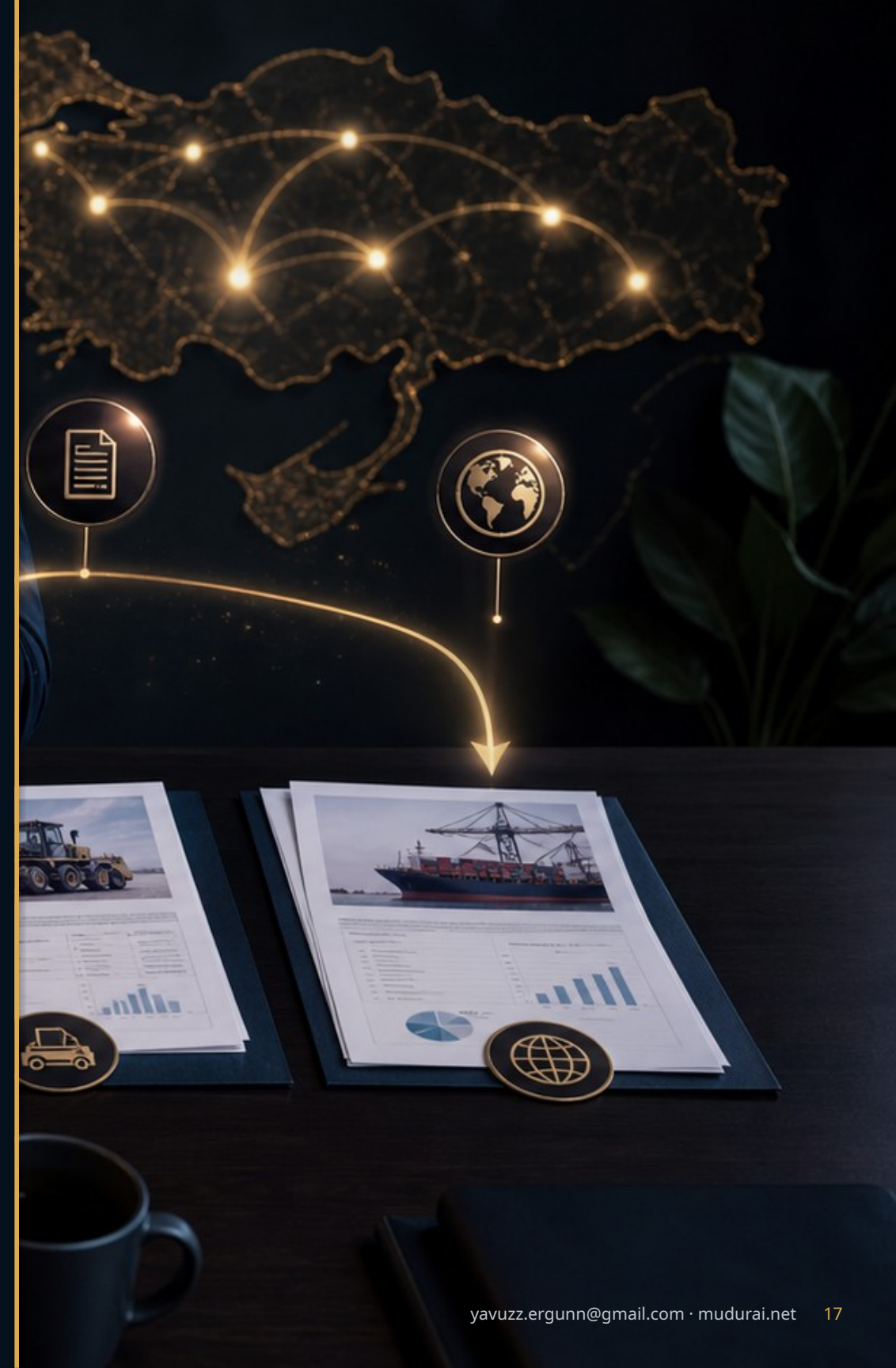
Teminat, güven yaratabilecek her unsurun toplamıdır.



Teminat türleri: bankacı neye bakar?

- Gayrimenkul ipoteği: güçlü ama tek yol değil
- Ticari araç / makine rehni: sektöre göre değerli
- Alacak temliki: müşteri kalitesiyle güçlenir
- Kefil: pratik ama kişisel risk doğurur

Teminatın değeri sadece varlıkta değil, tahsil edilebilirliktedir.



Kereste fabrikası bağlantısı

- Makine fabrikada vardı; bilançoda görünmüyordu.
- Bilançoda görünmeyen varlık, bankada görünmeyen güçtür.
- Yeniden değerlendirme ve kayıt düzeni teminat gücünü artırabilir.

Bankacı fabrikanızı değil, önce tablonuzu okur.



Teminatı güçlendirmenin 3 yolu

- Bilanço varlıklarını güncelle: kayıt, değerlendirme, düzen
- KGF veya benzeri kefalet seçeneklerini araştır
- Küçük teminatları birlikte dosyala: alacak + makine + taşıt + sicil

Teminat sıfırdan yaratılmaz; ama doğru gösterilirse güçlenir.



5C Analizi: bankanın gözlüğü

- Character: ödeme ahlakı ve sicil
- Capacity: ödeme kapasitesi ve nakit akışı
- Capital: öz kaynak gücü
- Collateral: teminat yapısı
- Conditions: sektör ve ekonomik koşullar

Bankacı sizi duyguyla değil, riskle okur.



Character & Capacity

- Kredi sicili, vergi/SGK düzeni, ödeme alışkanlığı bankadan önce gelir.
- Nakit akışı taksiti kaldırıyor mu?
- Aylık taksit yükü işletmeyi boğuyor mu?

Banka sizi tanımadan önce siciliniz masaya oturur.



Capital & Collateral

- Özkaynak oranı güçlü mü?
- Borcun ne kadarı işletmenin sırtında?
- Teminat gerçekçi, belgeli ve bankanın anlayacağı şekilde mi?

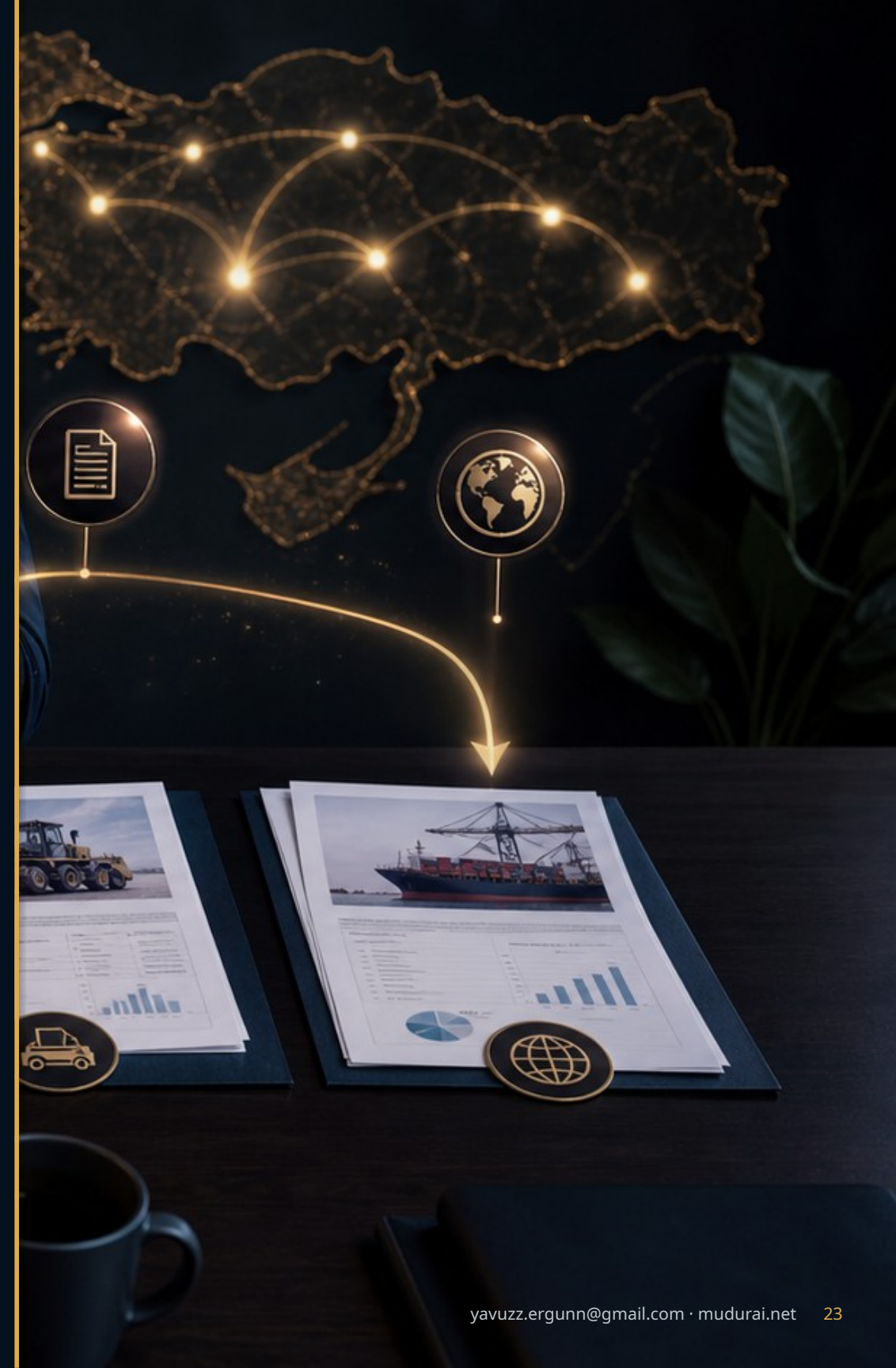
Tüm riski bankaya yıkarsanız banka geri çekilir.



Bankaya gitmeden önce 7 dosya

- Son 3 yıl bilanço
- Son 3 yıl gelir tablosu
- Güncel mizan
- Nakit akış projeksiyonu
- Kredi kullanım amacı
- Teminat listesi
- Vergi / SGK borç durumu

Hazırlık, kredi görüşmesinde müzakere gücüdür.



Bankanın kırmızı bayrakları

- Negatif özkaynak
- Gecikmeli sicil
- Vergi / SGK borcu
- Sürekli zarar
- Tek müşteriye bağımlılık
- Teminat zayıflığı
- Nakit akışı belirsizliği

Red cevabı çoğu zaman sürpriz değildir; tabloda önceden görünür.



10 dersin final haritası

- Nakit → Maliyet → Bilanço → Borç
- İnsan → Müşteri → Risk → Aile
- Kaynak → Teminat → Bankacı gözü

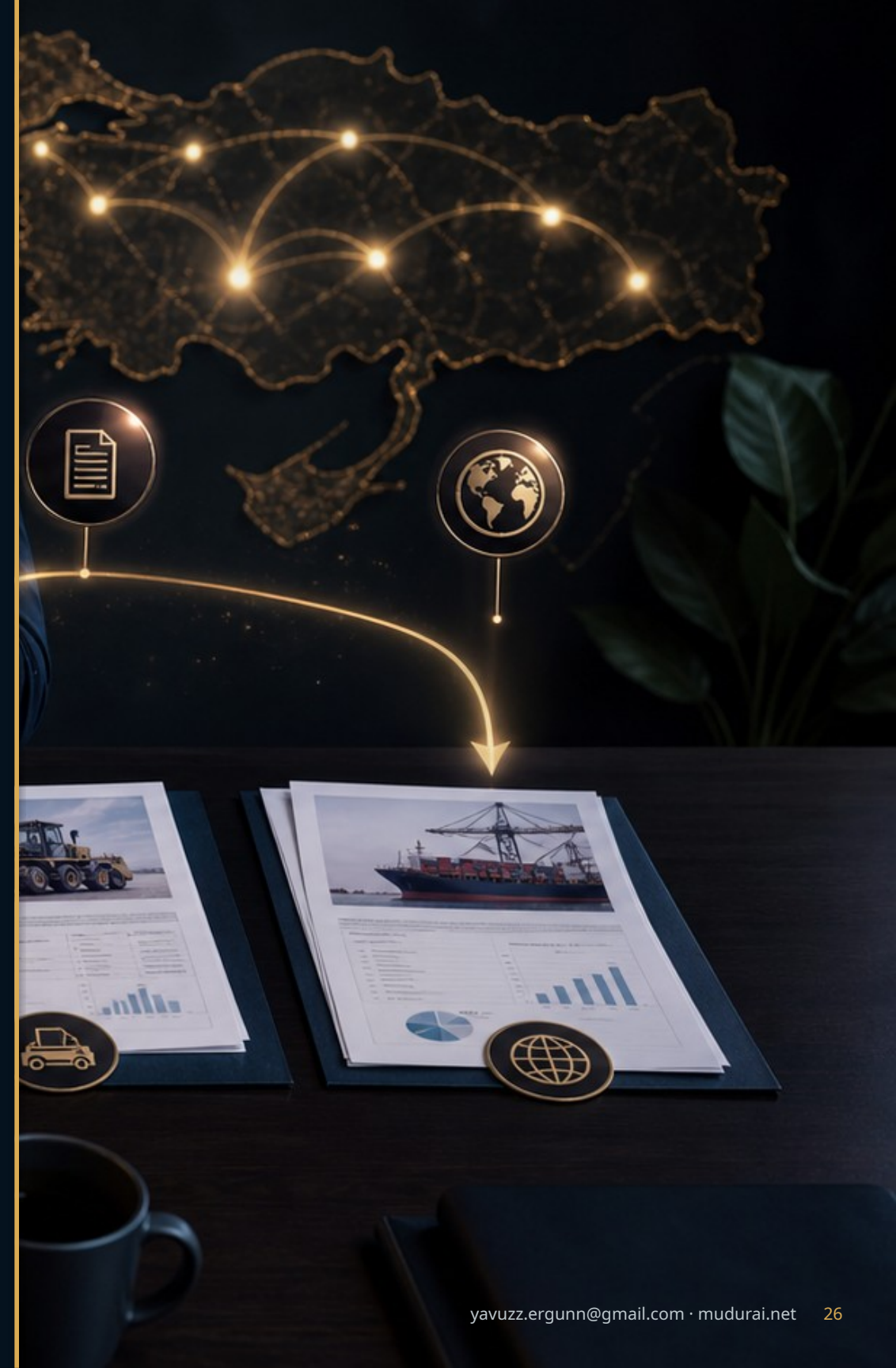
İşinizi biliyorsunuz. Artık rakamını da okuyun.



Yarın sabah 5 kontrol

- Kredi ihtiyacınızın gerçek amacını yazın.
- En uygun kaynak türünü eşleştirin.
- Teminat listenizi çıkarın.
- 7 dosyayı hazırlayın.
- Kırmızı bayraklarınızı temizleyin.

Bankaya para istemeye değil, hazırlanmış dosyayla çözüm konuşmaya gidin.



Program kapanışı

- Finansal okuryazarlık lüks değildir.
- KOBİ'nin sigortasıdır.
- Bu programın amacı sizi muhasebeci yapmak değil, patron olarak rakam okutmak.

Hazırlıklı KOBİ sadece kredi aramaz; doğru kaynağı seçer.

