# SAKARYA ÜNİVERSİTESİ İŞLETME FAKÜLTESİ

# ULUSLARARASI TİCARET BÖLÜMÜ

# BİTİRME ÇALIŞMASI REHBERİ

Bitirme çalışmasının, mesleki uygulamaları yaptığınız işletmenin iş uygulamalarından esinlenerek hazırlanması gerekmektedir. Bu kapsamda iki farklı yol izlenebilecektir. Bunlardan ilki bu rehber doğrultusunda oluşturulmuş yapıda bir çalışma hazırlanmasıdır. Diğer yol ise sizin geliştirdiğiniz bir araştırma sorusu çerçevesinde, ancak yine mesleki uygulama yaptığınız iş yerinizdeki süreç ve yapılarla ilgili bir araştırma yapmaktır. Eğer bu yolu tercih ediyorsanız çalışmanızın taslağını danışmanızla paylaşmalı ve içerik konusunda onayını almalısınız. Bitirme çalışmalarınızda izlediğiniz yol hangisi olursa olsun, biçim, ifade, şekil şartları, yazım dili ve kaynakça gösterme konusunda [Uluslararasi Ticaret Bölümü Ödev Ve Bitirme Çalişmasi Hazirlama Kilavuzu](http://utic.sakarya.edu.tr/sites/utic.sakarya.edu.tr/file/UTIC_Odev_ve_Bitirme_Calismasi_Rehberi.pdf)’nda belirtilen yönergeleri takip etmelisiniz.

Bu rehber baz alınarak hazırlanacak bitirme çalışması, mesleki uygulamaları yaptığınız işletmenin iş uygulamalarını içeren, bu kurumdaki iş tecrübenize ve bu işletme hakkında yaptığınız araştırmaları içeren akademik bir rapor şeklinde hazırlanacaktır. Bu çalışmanın içeriğinin nelerden oluşması gerektiği konusunda bu rehber sizi yönlendirecektir. Ancak içerik, işletmeye ve sizin orada edindiğiniz iş tecrübesine göre farklılaşabilir. Burada önemli olan nokta temel başlıkların altında verilecek olan bilgilerin yeterli olması ve açıklamaların tutarlı olmasıdır. Bir diğer deyişle, her işletmede var olan standart uygulamalardan bahsedilmemesi olumsuz değerlendirilecek; işletmeye özgü farklılıkların ek olarak belirtilmesi olumlu değerlendirilecektir.

# ARAŞTIRMANIN İÇERİĞİ

##  İÇİNDEKİLER

## GİRİŞ

Giriş bölümünde raporun içeriği, yazım süreci, verilerin nasıl elde edildiği konusunda kısa bilgiler bulunmalıdır.

## İŞLETMENİN TANITIMI

* Kurulduğu yıl ve tarihsel gelişimi
* Ortaklık yapısı
* Örgütsel yapı
* İthalat ve ihracat ile ilgili veriler
* Türkiye ekonomisindeki yeri vb.

## ULUSLARARASI TİCARET UYGULAMALARININ YAPILDIĞI BİR BİRİM İLGİLİ DERİNLEMESİNE ANALİZ

İşletmenin “Dış Ticaret Birimi” ya da “Uluslararası Ticaret Birimi” varsa ve işbaşı eğitiminizi bu bölümde gerçekleştirdiyseniz bu bölümü analiz etmelisiniz. Eğer aşağıdaki gibi birbirinden farklı ama dış ticaretin alt başlıklarını içeren birimlerden birinde yaptıysanız öncelikli olarak dış ticaret işlemlerinin pazar bulmadan, lojistiğine kadar tüm işlemlerinin hangi birimlerce üstlenildiği konusunda bilgi verip sonrasına çalıştığınız birimi derinlemesine analiz etmelisiniz. İşbaşı eğitimini aldığınız olası birimlerin örnekleri şunlardır:

Uluslararası Ticaret Operasyonu

İthalat

İhracat

Uluslararası Satınalma

Uluslararası Pazarlama

Uluslararası Finans

Dış Ticaret Operasyonları Muhasebesi vb.

1. **SONUÇ**

**KAYNAKÇA**

**EKLER**

# ARAŞTIRMANIN İÇERİĞİ İLE İLGİLİ AÇIKLAMALAR

Araştırmanın içeriği incelendiğinde araştırmanın dört bölümden oluştuğu görülecektir.

İkinci Bölümde işbaşı eğitimin yapıldığı işletmenin genel bir tanıtımı yapılacaktır. İçerik kısmında verilen başlıklar sınırlandırıcı olmayıp, çalışılan işletmenin kendine özgü yapısına göre şekillendirilebilir.

Üçüncü bölümde ise artık çalışılan birimdeki iş akışları ve uygulamalara yer verilecektir. Bu kısımda aktarılacak olan bilgiler konusunda fikir vermek adına Ek.1’de farklı birimler özelinde bir takım sorular hazırlanmıştır. Bu sorular sadece örnek teşkil etmektedir. Bunlara ek olarak çalıştığınız işletmeye ve akademik alt yapınıza göre analizde sunduğunuz bilgileri çeşitlendirmeniz beklenmektedir. Bu bölümde vereceğiniz bilgileri işletmenin kullandığı belgelerle de desteklemeniz olumlu değerlendirilecektir. Ancak bu konuda bir mecburiyet yoktur. Önemli olan derslerde anlatılan konuların uygulamadaki karşılıklarını olabildiğince derinlemesine sunmanızdır.

İstenilen bilgilerin sunumunu yaparken kişisel görüş ve önerilerinize de yer vermeniz, eleştirel olmanız beklenmektedir. Ancak yazılan çalışmanın akademik bir çalışma olduğu unutulmamalı ve akademik bir dil kullanılmalıdır.

Hazırlayacağınız raporun ekler, kaynakça ve içindekiler hariç toplam 50-60 sayfa arasında olması beklenmektedir.

# EK 1.

# ARAŞTIRMANIN III. BÖLÜMÜNÜ İÇİN YOL GÖSTERİCİ SORULAR

## I. İhracat Birimi Hakkında Sorular

* İhracat biriminin yöneticisinin unvanı nedir? Bu kişi kime bağlı çalışmaktadır?
* İhracat birimi işletmede önemli bir birim olarak görülüyor mu? Üst yönetimin aldığı kararlarda söz hakkı var mı?
* İşletme doğrudan ihracat mı, dolaylı ihracat mı yapıyor? Seçimini belirleyen faktörler nelerdir?
* İhracat birimindeki çalışanların görev dağılımları ne şekilde yapılmakta? Birimde çalışılan zaman ağırlıklı olarak yeni pazar ya da müşteri bulmaya odaklı mı? Yoksa ihracat operasyonlarına ayrılan zaman mı daha fazla?
* İşletme ihracat teşviklerini kullanıyor mu? Hangi teşviklerden faydalanıyor?
* İşletmenin ağırlıklı olarak kullandığı ihracat teslim şekli nedir? Bu teslim şeklinin karar süreci işletme ve ithalatçı firmalar arasında nasıl işliyor?
* İşletme hangi ödeme yöntemlerini tercih ediyor? Ödeme yöntemine karar süreci nasıl işliyor?
* İşletme daha önce ihracat alacaklarını tahsil edemediği bir durumla karşılaşmış mı? Tahsilatı sağlayabilmek amacıyla neler yapmış?
* İşletme ile ithalatçı firmalar arasında sözleşme imzalanıyor mu? İmzalanıyorsa sözleşme metnindeki maddelere ağırlıklı olarak çalıştığınız işletme mi, yoksa alıcısı mı karar veriyor? Nedenlerini açıklayınız.
* İşletme yeni alıcı ya da yeni pazar bulma arayışlarını nasıl bir araştırma çerçevesinde yürütüyor? Bu araştırmalarında hangi ikincil verilerden faydalanıyor?
* İşletme Dahilde İşleme Rejimi ya da Hariçte İşleme Rejimi’nden faydalanıyor mu? Prosedürel olarak bu işlemler için ne tip belgelere ihtiyaç duyuluyor? Örneklerini temin etmek mümkün mü?
* İşletme transit ticaret yapıyor mu? Transit ticaret işlemlerinde karşılaştığı sorunlar var mı?
* İşletmenin ürünleri uluslararası pazarlarda gümrük vergisi dışındaki engellere maruz kalmış mı? (Örn; anti dumping)
* İşletme tarafından algılanan en önemli ihracat engelleri nelerdir?
* İşletmenin ihracat yaptığı ülkelerle Türkiye arasında ticaret anlaşması var mı? Varsa hangi ticaret anlaşması? Bu anlaşma sayesinde işletmenin ürünleri diğer ülkelerin ürünlerine nazaran avantajlı bir konuma yükselebiliyor mu?
* İşletmenin tedarik zinciri yönetimini veya benzer bir yapısını açıklayınız.
* İşletmenin kullandığı yazılım/yazılımları tanıtınız ve işlem adımlarını açıklayınız.
* İşletmenin dokümantasyon süreçlerini açıklayınız.
* Gümrük işlemlerini süreç akışı olarak açıklayınız.
* İşletmenin dış ticaret işlemlerinde etkinliğinin arttırılması için önerilerde bulununuz.

## II. İthalat Birimi Hakkında Sorular

* İşletme ile ihracatçı firmalar arasında sözleşme imzalanıyor mu? İmzalanıyorsa sözleşme metnindeki maddelere ağırlıklı olarak çalıştığınız işletme mi, yoksa alıcısı mı karar veriyor? Nedenlerini açıklayınız.
* İşletmenin ağırlıklı olarak kullandığı teslim şekli nedir? Bu teslim şeklinin karar süreci işletme ve ihracatçı firmalar arasında nasıl işliyor?
* İşletme hangi ödeme yöntemlerini tercih ediyor? Ödeme yöntemine karar süreci nasıl işliyor?
* İşletme yeni tedarikçi ya da yeni pazar bulma arayışlarını nasıl bir araştırma çerçevesinde yürütüyor? Bu araştırmalarında hangi ikincil verilerden faydalanıyor?
* İşletme ithal ettiği ürünlerin fiyatlarını belirleme konusunda söz sahibi mi? Fiyat ne kadar sıklıkla güncelleniyor? Ne tip müzakereler yapılıyor?
* Anlaşılan fiyatın ne derece uygun olduğu başka kaynaklardan teyit ediliyor mu?
* İşletme tek bir ürün çeşidi için aynı anda ortalama kaç tedarikçiyle çalışıyor?
* İşletmenin tedarikçileri ne sıklıkla işletmeyi ziyarete geliyor?
* İthal edilen ürünlerde karşılaşılan reklamasyon vb. sıkıntılar oldu mu? Sonrasında işletme nasıl aksiyon aldı?
* İthalat işlemlerinde işletmenin ithal ettiği ürünler için ödediği vergiler nelerdir? Bu vergiler toplamda ithal edilen ürünün yaklaşık olarak ne kadarına tekabül ediyor? Vergilerde güncellemeler ne sıklıkla oluyor? Vergiler nedeniyle işletme hiç ithal ülkesini değiştirmek zorunda kalmış mı?
* İthalat işlemlerinde ne tip belgeler kullanılıyor? Bu belgeleri hangi kurumlar hazırlıyor?

Belgelerde var olan hatalar nedeniyle işlemlerin aksadığı durumlar oldu mu?

## III. Uluslararası Pazarlama Birimi Hakkında Sorular

* İşletme uluslararası pazarlara hangi giriş stratejini benimsemiş? Neden bu stratejiyi tercih etmiş? İşletme açısından avantajları ve dezavantajları neler?
* İşletme kendi ürettiği ürünleri mi, yoksa tedarikçilerinden satın aldığı ürünleri mi pazarlıyor?
* İşletme hedef pazarlarını belirlerken hangi veri kaynaklarından faydalanıyor?
* Hedef pazarlar sistematik bir şekilde taranıyor mu? Yoksa çalışanların yargılarına göre mi kararlar veriliyor?
* İhracat Pazar seçimi yapılırken karşı ülke ile ilgili hangi kriterler değerlendiriliyor?
* İşletmenin markalama stratejileri nelerdir? Örneğin, farklı ülkelerde farklı markalar, markasız ürün, yurtiçi farklı yurtdışı farklı vs.)
* İhracatı yapılan ürünlerde standardizasyon ya da adaptasyon stratejilerinden hangisi benimsenmiş? Adaptasyon stratejisi benimsenmişse örneklendiriniz?
* İşletmenin pazarlamasını yaptığı ürünün ürün hayat eğrisindeki konumu ithal ülkelerinde farklılık gösteriyor mu?
* İşletmede ürün fiyatlandırma kararlarını etkileyen iç ve dış faktörler nelerdir?
* İşletmedeki uluslararası pazarlamacılara göre ihracat yapılan ülkelerde Türkiye markasının konumu belli başlı rakiplere göre hangi konumda? Türkiye menşeli ürünlerin karşı ülkedeki algısını nasıl yorumluyorlar?
* İşletmenin ihracat pazarlarındaki fiyatlandırma stratejisi nedir? (Standartlaştırılmış, farklılaştırılmış, maliyete dayalı vb.)
* İşletme Turquality programından haberdar mı? Faydalanıyor mu? Neden faydalanamıyor?
* İşletme hedef ülkede ürünlerin dağıtımını nasıl sağlıyor? Aracılarla çalışıyor mu? Bu aracıları nasıl ve neye göre seçiyor?
* İşletmenin küresel anlamda en önemli rakipleri kimlerdir? (Ülke ya da işletme olarak ifade edilebilir.)
* İşletmenin kalite-fiyat odaklı düşünüldüğünde marka konumlandırması için rakiplerine göre konumu nasıl tanımlanabilir?

## IV. Finans / Muhasebe Birimi Hakkında Sorular

* İşletmenin mali tablo analizini yaparak yorumlayınız.
* İşletmenin önümüzdeki yıla ait proforma bilanço ve gelir tablosunu düzenleyiniz.
* İşletmenin geleceğe ait nakit bütçesini düzenleyiniz.
* İşletmenin yatırım yapabileceği iki farklı proje senaryosu oluşturarak hangi projenin tercih edilmesi gerektiğini belirtiniz.
* İşletmenin stok yönetimine yönelik önerileriniz nedir? Daha düşük stoklar ile çalışabilmesi için önerileriniz nedir?
* İşletme finansal risklerini nasıl yönetmektedir?
* Döviz kuru riski nasıl yönetilmektedir?
* Firma ihracat ve ithalat işlemlerinde finansmanı nasıl sağlıyor?
* İhracat ve ithalat finansmanına yönelik hangi enstrümanlar firma için uygundur?
* Daha ucuz finansal kaynak sağlanması adına işletmeye önerileriniz ne olur?
* İhracat ve ithalat finansmanında ne tür zorluklar çekilmektedir?
* Uluslararası ticaretin finansmanından alternatif finansman teknikleri kullanıyor mu?
* İşletme son 5 yılda finansal sıkıntıya girdi mi? Girdi ise bu sıkıntı nasıl atlatıldı?
* İşletmenin iflas riski var mı? Bu risk nasıl yönetilir?
* İşletmenin daha güçlü finansal yapıya sahip olması için ne tür önerileriniz olur?
* İşletme bugün satılacak olsa işleyen teşebbüs değeri nedir? Hesaplayınız
* Banka süreçlerini açıklayınız.

## V. Yönetimsel ve Girişimsel Süreçler Hakkındaki Sorular

* İşletmenin kurucuları kimlerdir? (kısa bir tanıtım: eğitimleri, iş tecrübeleri, hangi departmanlarda çalıştıkları vb.- bu tür bilgiler tepe yöneticisinin kendisinden temin edilemediğinde diğer çalışanlarla yapılan görüşmelerden temin edilebilir)
* İşletmenin yönetim anlayışını değerlendirerek liderin/tepe yöneticisinin liderli tarzının nasıl olduğunu tartışınız. ( bu tip bir çıkarsamada bulunmak için çalışanlarla görüşüp en az 3 kısa olay aktarımı yapılması beklenmektedir)
* Staj yaptığınız departman yöneticisinin toplantıları nasıl organize etmekte ve yönetmektedir?
* Söz konusu departmanda çalışanlar arasında hangi iletişim kanalları kullanılmaktadır?
* Biçimsel olmayan iletişim yaygın mı, örneklerle açıklayınız.
* Staj döneminde kriz durumu olarak nitelendirilecek bir olay yaşadınız mı? Bu durum departmanda kimlerce nasıl yönetildi?
* Sizce departman yöneticiniz ile görüşme yaparak bir konuda karar verme sürecini nasıl yürüttüğünü inceleyiniz.
* İşletme fonksiyonları açısından sizce en gözde fonksiyon bu işletme için hangisidir? Cevabınızı gerekçeleri ile açıklayınız
* Departman yöneticiniz en çok hangi yönetim fonksiyonuna vakit ayırmaktadır ? Gözlem notlarınızla cevabınızı açıklayınız.
* İşletmenin örgüt şeması nasıldır? (işletmede hangi departmanlar var, hangi departmanda kaç kişi çalışıyor, yönetim hiyerarşisinde kaç kademe bulunuyor vb.) Bu şemada uluslararası ticaret hangi kademe bir operasyon olarak yürütülmekte?
* Firma ulus ötesi ticari operasyonlarına kaç yılında, hangi pazarda, hangi ürün ile başlanmış?
* Yıllar içerisinde ticaret yapılan ülkeler ne şekilde değişiklik göstermiş?
* Yeni ülke pazarlarına girerken, fırsat ve tehditler nasıl analiz ediliyor, analiz ve karar süreçlerine kimler katılıyor?
* Firmanın planlı bir büyüme stratejisinin olduğundan söz edilebilir mi?
* Firma uluslararası ticaret operasyonlarını yönetecek kadroyu nasıl temin ediyor ve nasıl eğitiyor?
* Firmanın üniversite veya danışmanlık şirketleri ile bir bağlantısı var mı?
* Firma sürdürülebilirlik çalışmalarına yönelik önlemler alıyor mu?
* Firmanın yer aldığı sektörde kendine rakip olarak gördüğü başlıca firmalar hangileri?
* Rekabet üstünlüğünü sağlamaya yönelik ne tür farklılaşma stratejileri izleniyor?
* Firma maliyet üstünlüğü yakalamak için özel çaba sarf ediyor mu?
* Firmanın ölçeği nedir? (kobi vb) Çalışan sayısı kaçtır? Mümkünse büyüklüğü öğrenmek için yıllık cirosu sorulabilir?
* Tepe yönetim nasıl iş başına getiriliyor? Firma içi yükselme olanakları neler?
* Firma aile işletmesi özelliklerini taşıyor mu?
* Firmanın vizyonu ve misyonu nedir? Bunların çalışanlar tarafından benimsendiğini gözlemlediniz mi?
* Firmanın tüm çalışanları tarafından paylaşılan bir değer sistemi var mı? Hangi değer seti öne çıkmaktadır?
* Firmanın takip ettiği kalite sistemleri mevcut mudur?
* Firma dış pazarlardaki riskleri nasıl yönetmektedir? Ne tür önlemler aldığını gözlemlediniz?