

NEAR EAST UNIVERSITY



FACULTY OF ECONOMICS & ADMINISTRATIVE SCIENCES

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION

STRATEGIC ANALYSIS OF EBIM LTD.

**GRADUATION PROJECT
MAN 400**

**Submitted by: Tolga DOĞAN (970425)
Submitted to: Asst. Prof. Dr. ERDAL GÜRYAY**

TRNC 2003

TABLE OF CONTENTS

List of Appendix.....	i
Preface.....	ii
Introduction.....	iii
PART I- HISTORICAL BACKGROUND	
1.1 Aims of the Ebim Ltd.....	1
1.2 Historical Background of Ebim Ltd.....	2
PART 11- MARKET COMPANY ANALYSIS	
2.1 Vision and Mision of Ebim Ltd.....	5
2.2 SWOT Analysis.....	6
2.3 PEST Analysis.....	8
2.4 BOSTON Matrix.....	12
2.5 Marketing Mix.....	14
2.6 Marketing Segmentation.....	17
2.7 Product Life Cycle of Company.....	18
2.8 The Sectoral Pie of the Company	20
PART III-FINANCIAL ANALYSIS OF EBIM.....	21
PART IV-EVOULATION EXISTING PROBLEMS	
4.1 Goods and Service Problems and Solution.....	22
4.2 Employment Problems and Solution.....	24
Conclusion and Recommendation.....	25
References	
Appendix 1	
Appendix 2	
Appendix 3	

LIST OF APPENDIX

i

Appendix 1.....Growth Rate of GNP in Turkey and TRNC

Appendix 2.....The general Stability fo Economy

Appendix 3.....Changing Consumer Prices

Appendix 4.....The economy of the TRNC

The evaluation and analyze of the company within the framework the strategic management plan and business strategies is vital for the success of this company and show the best way to the managers to achieve success and to reach the company's goals.

This graduation project and it is learned the using MAN 400 lecture notes over the real company, this was very important experience. The Ebim Ltd is evaluated .And used the strategic tools. With MAN 400 lecture notes, internet sites, and the helps of Ebim's staff, this project is prepared. Therefore, there is need to present to respect who show the right things to during university life and Ebim Ltd's staff supported for this project.

- Asst.Prof. Dr. Erdal GÜRYAY
- Dr. Alpay EROSAL PhD- The director of Ebim Ltd
- General Manager Ersoy TAŞTEKİN
- Assistant Hazal SOKOLLU
- Sales and Marketing Oya GÜREL
- Sales and Marketing Süleyman BOSTANCI
- Technical Manager Ozan EMİNDAYI
- System Engineers Hüseyin GALATYALI
- Network System Engineers Salih PEKÖZ
- Technical Support Fatih YILMAZ
- Internet ISP –General Manager Enis EROSAL
- Project Manager Murat Küçük

INTRODUCTION

iii

The computer and the data processing sector is developing sector and vital for the people needs to have information in the short way. In 21st century, the people would like to waste short time to make their jobs and use practical ways to be communicated. The technology is changing everyday. This sector is very important in all of the countries of the world and also in Turkish Republic of Northern Cyprus.

In this project, a computer and data processing company in TRNC is analyzed within the framework of strategic management. This company is named that Ebim Ltd. In the first point of part I of this project, there is information about the historical background of this company that when was this company established, who was decide to established and what are the reasons for the establishment as a limited company, etc. And, in the Part 1, there are the main aims of Ebim Ltd are mentioned.

In the Part 2, the vision and mision of the company are determined and this company is analysed by using the SWOT Analysis, PEST Analysis, BOSTON Matrix, Marketing Mix, Marketing Segmentation, Product Life Cycle.

In this project, in PART 3, there should be a financial analysis of the company, the balance sheet and cost analysis. But, because of these informations are top secret, there is no any information about the finance of Ebim and there is no any resources to analyze this situation.

In Part 4, the main goods and services problems and environmental problems in TRNC are mentioned and the possible solutions are evaulated.

And finally, the project is concluded with final evaulations and recommendations.

PART I

HISTORICAL BACKGROUND

1.1 AIMS OF EBIM LTD

The main aims of the Ebim Ltd are listed as below;

- The main aim of the Ebim Ltd is to become the leading computer company in the Turkish Republic of Northern Cyprus
- To maximize the quality for the after sale service to customer satisfaction
- To enhance the best and fast connection on the internet for the provide the data to the customers on the time
- To enhance and provide the newest technology for the people, governmental tenders and banks
- To be expert in the software and hardware
- To provide guarantee for the products to maximize the customer satisfaction
- To be the sole wireless provider in the all part of the Cyprus and give the best and quality service to the customers and institutions.
- To reach the maturity level on the product life cycle
- To provide the best training opportunities to the graduated students in its own structure
- To conserve the experienced structure and follow the technological change to serve the customers
- To prevent the time of delivers problem that are caused by the transportation problems
- To improve the existing commercial relations with the foreign companies in Turkey and the other companies in the world
- To organise education programmes for the staff to follow the technological changes.
- To spread the guarantee agreements that are made by the individually and institutioanally to the wide mass in Turkish Republic of Northern Cyprus.

1.2 HISTORICAL BACKGROUND OF EBIM LTD

Ebim was established in 1986 as a limited company. One of the oldest hardware and communication companies in Northern Cyprus. When established, the company directors decided to give turn key solution, to mainly give to various governmental projects, banks and big local companies. There was no intention to sell single Personal Computer units to private customers.

Ebim's partner , Dr. Alpay Erosal was the only employee of Ebim in the beginning. Within the first couple of years, Ebim acquired a secretary and expert computer engineer. Following the establishment years, and with the popularity of the PC market, Ebim than started sales in the retail market.¹

Ebim Ltd. started the representation in Turkish Republic of Northern Cyprus in 1986, within the framework solution partners depends on the hardware as the experts like NCR, COMPAQ, HP, INFORM, RIELLO, TALLY, ARMADA and ALCATEL. Addition to these performances of Ebim Ltd, was active in the key deliver projects and was completed the key deliver projects succesfully.

In 1998, Ebim Ltd. cooperated with the Global One (Equant) which is the famous data processing company in the world, and started to provide internet service in the Northern Cyprus. Therefore, Ebimnet was established after a decision by Ebim Ltd was taken in the paths through becoming an Internet Service Provider. Ebim Net has gained its experience by serving many companies in their Internet and internetworking needs. It was officially established in June 1999, Ebimnet choose Global One as its partner and is organised in a way that only concantrates on Internet Services.²

Ebimnet provides services such as web site design, virtual systems, Leased Lines , Dedicated Servers and Domain Names. Ebim Net is known as the first ISP (Internet Service Provider) in Northern Cyprus that established their own satellite systems.

¹ The information from the Director of Ebim Ltd, Mr. Dr. Alpay Erosal

² The information from the Director of Ebim Net, Mr. Enis Erosal

This advantage led through providing large corporations with Leased Lines and Dial-up connections with more efficiency and speed.

Ebim Net is the only company at present, giving wireless solutions in the TRNC. As the business grew, Ebim employed more staff and also established a new company which name is Erbim Electronics for the main purpose of giving after sale service. Trained professional staff enables Erbim Electronics to be the number one choice for most companies in its territory.³

In fact for at least five to six years, the company bid in governmental tenders and was successful in at least 90% of these tenders. Amongst the Ebim's customers were listed in the below.

<u>Institutions</u>	<u>Years</u>	<u>Hardware /administration systems</u>	<u>Software</u>
Ministry of Finance			
& Tax Office	1998	Compaq Server/SCO Unix	*all software <ul style="list-style-type: none"> • key deliver • on-line service to all branch • wireless internet • info
Ministry of Finance			
Vehicle Registration Office	1991	CQ/SCO Unix	*technical support <ul style="list-style-type: none"> *key deliver *information
The ministry of Agriculture	2001	Cq/Win NT	*Hardware <ul style="list-style-type: none"> *Local Area Netw *Technic support
The Institution of Electricity	1990-1992	NCR/UNIX	*General Acct. <ul style="list-style-type: none"> *Stock control *Wages

³ The information from the Technic Manager of Erbim Electronic, Mr. Ozan Emindayı

The Police Office

1985-1991 NCR/LINUX

*the first online

In TRNC

*The police affairs

on sea air ports

PART II

MARKET COMPANY ANALYSIS

PART II

MARKET COMPANY ANALYSIS

2.1 THE VISION AND MISSION OF EBIM LTD

While a business must continually adapt to its competitive environment, there are certain core ideals in the process of strategic decision-making. These unchanging ideals form the business vision and are expressed in the company mission statement.

Ebim's vision is to follow the newest technological software and hardware, and to provide these newest technologies to the wide mass and to be leader and sole responsible in the computer sector and create its own wireless network covering to all parts of the Cyprus.

Ebim was established in 1986 to reach these purposes. From the establishment years until to now, the core value is to follow the newest technologies and enlarge its service department for the customer satisfaction by the after sale services. As it is known, the computer sector is an growing sector in everyday and there are many technological changes in the world. To follow the recent changes is an important responsibilities of the companies, which are in the computer sector. And the best service to customers is very important point.

The mission of Ebim Ltd is to provide its customers with the usage of new technologic products. From the establishment of Ebim Ltd until today, the main missions are listed below.

"HARDWARE----All the hardware product's importation, sales and after sale services, which are used in the computer environment.

NETWORKING---LAN (Local Area Network)

---WIRELESS Solutions and to support these solutions

AFTER SALE CARE- All the hardware and software products's restoration and care supports and services

SOFTWARE—Present a practice appropriate with the customer needs, develop the MIS (Management Information System) and DSS (Decision Support System)

PRACTICE IMPROVEMENT TOOLS--Choosing and supporting the appropriate improvement platform.

DATABASE—Supporting the technologies which are playing role in the enterprise networking area and for this, using the high level industrial standard data base (ORACLE,Microsoft,Structure Quarry Language-SQL,etc.)

OPERATOR SYSTEMS—Present the solutions,independent from the operator systems by the open systems (UNIX,LINUX,WIN 2000/NT,etc)

EDUCATION---Provide education services that includes the above situations."⁴

⁴ The presentation documents of Ebim Ltd.

2.2 SWOT ANALYSIS

Swot Analysis is a tool to analyze the strengths, weaknesses, opportunities and threats of a company. This tool is a very effective way of identifying the company's strengths and weaknesses and of examining the opportunities and threats the company face. Carrying out an analysis using the SWOT framework helps us to focus our activities into areas where we are strong and where the greatest opportunities lie. There are the strengths, weaknesses, opportunities and threats of Ebim Ltd at below.

STRENGTHS---A strength is something firm is good at or characteristics giving it an important capability. Useful skill, important know how, valuable organizational resource or competitive capability and achievement giving firm a market advantage. For analyze the strengths of Ebim Ltd, it should be answered the following questions.

a-)What are the advantages of the company?

-Ebim Ltd. is a very old and rooted company. These features enhance trust and prestige to Ebim Ltd.

-Has experienced staff and these staff has high technical capacity. The high technical capacity and experience enhance the better performance for Ebim Ltd.

-After sale service is very important advantage for Ebim Ltd and for customer satisfaction.

-This company address to very wide mass in the TRNC.

-Ebim applies the newest technology

-And the internet services of Ebim Ltd is very advantage for the company in the 21st century.

b-)What does the company do well?

Wireless connection is very important point to answer these question. Ebim Ltd is sole the wireless internet connection in whole Cyprus.

WEAKNESSES---A weakness is something firm lacks, does poorly or condition placing it at a disadvantage. To analyze the weaknesses of Ebim Ltd, it should be answered to the following question.

a-)What does the company do badly?

-In Ebim Ltd. there is no active marketing

-The address and the place of the building of Ebim is bad. Is in the same street with the Misirlizade Cinema. But, only at the film time, the people can see the showroom of Ebim Ltd.

This is the disadvantage for Ebim. If the place of Ebim is on the main road or for example in the Dereboyu Street, it may more people can see the showroom of Ebim Ltd.

-The compulsory expenditures are very high in Ebim Ltd. For example, electricity, petrol, telephone and the rent of the building expenditures. These compulsory expenditures are bad for the company's balance sheet.

-“The achieved profit is not high. Because the expenditures high (freight charge of cargo expenditures, electricity, petrol, telephone expenditures), and the interest rates are high and the cost are effected by these expenditures. Because of these reasons, the achieved profit is not high and can not to turn into investment.”⁵

OPPORTUNITIES—The technology sector is expanding with many future opportunities for success. Ebim Ltd has many opportunities to be succesfull in this sector.

-Wireless connection is the big opportunity for Ebim Ltd. Because the sole wireless connection made by Ebim Ltd in whole Cyprus. The other comapnies may be slow to adopt new technologies in this sector.

-Ebim can present every network solution in this sector. This is important opportunity, because the customer prefer the Ebim Ltd.

-To present the rigging possibility with software

-After sale service possibilities and attention to products

-Because of the Ebim is an old company , the support from the foreign companies can be achieved.

THREATS—There are also many threats in the bussiness sector to be an obstacle for better performance.

-There are many new companies to sell computer and computer products with low profit. This is also threat the sales of Ebim.

-On the other hand, some students and some persons take computer products from Turkey with low prices, if we compared with Cyprus. And they bring these products in their bags and sell these products in low prices. This is also important threat for the company.

-In the tenders, the firms can give unconscious proposal.

-The purchase power of the people is low is the other vital threat for Ebim Ltd.

⁵ The information from the The Director of Ebim Ltd, Mr Alpay Erosal

2.3 PEST ANALYSIS

“It is very important that an organization consider its environment before beginning the marketing process. In fact, environmental analysis should be continuous and feed all aspects of planning. The organization’s marketing environment is made up from:

-The internal environment e.g: staff, office technology , wages and finance, etc.

-The micro-environment e.g: the external customers, agents, and distributors, suppliers, competitors, etc.

-The macro-environment e.g: political forces, economic forces, sociocultural forces and technological forces. These are known as PEST factors. To carry out the PEST Analysis of Ehim Ltd. ,Let’s we know each factor’ s meaning and let’s answer to the following questions in each factor’’.⁶

POLITICAL FACTORS- The political arena has a huge influence upon the regulation of businesses and the spending power of customers and other businesses. It can be evaluated the political factors by the answering to the following questions.

a-) How stable is the political environment?

The political environment is unstable in the TRNC; because of the Cyprus Issue. Due to the unstable political situation, many big foreign companies have not invested in TRNC. Due to the this factor, the market requirement is not growing.

At the present, there are two main political perspective in the island. On the one hand, the people and many of the parties would like to be member of European Union and accept to the Annan Plan; on the other hand, the many of the other parties and people do not want to accept the Annan Plan. The political environment is around these two perspectives. And the Cyprus Issue playing an important role towards the all side of life and also effect the business sector. There is a big question in the people’s mind and there is big instability on the political environment because of the Cyprus Issue. And for the bussinesmen; to make investment is a big risk in this unstable political environment. Because the unstable political environment is also effecting the economy. We can say that the TRNC is not recognized diplomatically by

⁶ www.marketingteacher.com/lessons/lesson_PEST.htm

the other countries in the world, without Turkey. This political situation also effect the political stability of TRNC.

b-) Will government policy influence laws that regulate or tax our business?

Due to the high rate of taxation (%20) , applied by the government, private companies, Ebim Ltd, are worried about employed the necessary personnel. Again due to the same reason, companies are not able to turn their profit into investment.

The government taxation policy in the TRNC has bad influence over the private sectors and also Ebim Ltd. The government received the %75 of the budget incomes from the taxation incomes. In 1996, with the accepted law, VAT (value additional tax) law, the government take %20 tax from the luxury products. In computer sector, the purchasing power is within the luxury goods and luxury expenditure. This high rate of taxation also effect the investments. Because the profit can not be turn to investment. The government have to decide and create policies related to the taxation. The appropriate taxation policy should be taken.

c-) What's the government's policy on the economy?

The economy of TRNC has the features of island economy. The limited natural resources , transportation and energy problems of TRNC, because of the island economy. The other important problem is to be the unrecognized of the TRNC in the world, without Turkey. The developing relations with the Turkey, after 1974, caused the growth to economic activities. But the economic restrictions has been effect the economic growth , and development of investments negatively on the island.

Some government's policies can not ensure the stable economic growth for to increase the purchase power of the customers. In 1986, after the protocol with Turkey, the transaction of TRNC to free market economy accelareted. Between the years of 1978-1986, the average of growth rate, %3.9, increased to %7 in 1987-1990.

1990 Gulf Crisis has been an important impact for the TRNC economy. The first half of the year, the growth rate was %5.7, but in 1991, the influences of the Crisis has been felt heavily. Finally, the economy has became small %5.3.

Between the years, 1992 and 1993, the economy become to growth %7.8 and %5.9 by the investments to the commercial sectors. It can be seen on the in the **appendix 2** the growth rate of GNP in Turkey and TRNC.

In 1994, the crisis in Turkey deeply influenced the TRNC. The inflation in Turkey, increased the interest rates, as it can be seen the economic factors in our pest analysis in detail in the appendix 3.

Simply it is possible to say that the sales of Ebim Ltd. is also paralell to the political factors and economic situations in TRNC. In the years of crisis, the purchase power of customers has been also decreased and the sales decreased that parallel to this situation. But it is not possible to analyse this situation with the graphs. Because; it can not to find any resources shown in graph in the Ebim Ltd resources. Basically, in our pest analysis in this project, the political factors in TRNC has an important role over the companies and also on the private sectors.

On the other hand , there are big disparities between the private sector and public sector. The main reason of this differences is the government policy. The government's employment policies caused that people's prefer to work in the public sector, because of the opportunities in the public sector. For example; the public sector workers, civil servant's wages are more than the employees in the private sector. And the working hours of the civil servants in the public sector is %10-15 less than if it is compared with the private sector. Therefore; generally the people prefer to work in the public sector. This situation has also bad influence over the private sector in TRNC.

ECONOMIC FACTORS-Marketers need to consider the state of a trading economy in the short and long terms. This is especially true when planning for international marketing. We need to look at these two points to analyze the economic factors for Ebim.

a-)Interest rates

"The high interest rates is an important obstacle for the growth of Ebim. Therefore, the company can not do big debt to the bank for purchase product from the foreign firms to sell in Cyprus. This negative economic factor is very important for the companies in TRNC."⁷

b-)The level of inflation

"Ebim Ltd, that bid governmental tenders have been facing bankruptsy due to the sudden changes in the currency rates. The powerfull economic relations with Turkey is caused the using the Turkish Lira in TRNC and this caused to be effected the instability of Turkish economy on TRNC. In 1994, the economic crisis in Turkey also effect deeply the TRNC economy. This inflation in Turkey increased the inflation and the interest rates in TRNC also, because of the using of the using currency is Turkish Lira."⁸

⁷ The information from the Dr.Alpay Erosal (Director of Ebim Ltd)

⁸ www.kktcisad.org/genel/ekonomik_paket-isad.htm

The level of inflation in TRNC is parallel to the level of inflation in Turkey. However, because of the small economies of scale, the disability of the local production structure is caused to the high instabilities on the level of inflation. Generally, the TRNC inflation has been more than Turkey. The last of 1994 (the consumer prices) inflation in Turkey was at %105, in TRNC was %215..In 1997, the inflation rate has been %81.7 .It can be seen the changing consumer expenditures prices depends on the years the in the **appendix4** .

Due to the high rate of inflation, Ebim Ltd. can never forecast the personal wages and therefore the firm expenses. The same is valid for electricity, petrol, premises,rent etc.

SOCIOCULTURAL FACTORS- The social and cultural influences on business vary from country to country . It is very important that such factors are considered. Factors include:

-What is the dominant religion?

In our country, the dominant religion is Muslim.

-What are the attitudes to foreign products and services?

Almost all computer products are manufactured by foreign countries. Hence the question of the people attitudes towards foreign product can not be a question.

-Does language impact upon the diffusion of products onto markets?

The knowledge of English language is very important in this sector. The leading technology developer in the world is the USA, is English. Therefore, any documentation regarding the new technologies are mainly in English. The knowledge of English is an important factor.

-What are the attitudes of people to technology?

In our country , people like the newest technology.Ebim Ltd is in the technology sector. This speciality of the people is very positive factor for the sales of Ebim.

TECHNOLOGICAL FACTORS- Technology is vital for competitive advantage and is a major driver of globalization.

This factor is very important for Ebim Ltd. Technological changes effected the attitudes of the staff, and their work and job styles. The staff can work more usefull and efficiently. The technology, at the some time, make lower the some expenditures, for example; the telephone expenditures decreased, because of the e-mail. In the office environment, the staff use the mail to connect the foreign companies, and contact the people without the phone.

Technological factors also effect the sales of Ebim Ltd. Because the internet subscribers increased. The needs to technological products ; ex: computers, wireless, of the people increased.

2.4 BOSTON MATRIX

Boston Matrix is a well known tool for the marketing managers. It is an approach to product portfolio planning. There is put each individual product in our range and place it onto the matrix. Firstly, it has to know the meaning of each range.

PROBLEM CHILDREN-

These are products with a low share of a high growth market. We consume resources and generate little in return and absorb most money as we attempt to increase market share.

It can be mention that the problem child is the retail computer sales for Ebim Ltd. Because the costs of the computer importation is high and the profit is not high in the high growth market. There is a low share of high growth market in the retailing computer.

There are many expenditures to import the computer from the foreign countries. These expenditures are freight costs, bank expenditures, insurance payments, wharf payments, transportation payments.

STAR-

These are products that are in high growth markets with a relatively high share of that market. Stars tend to generate high amounts of income.

The Star of Ebim Ltd is the internet and the wireless networking. Because the Ebim Ltd's internet service can gain more profit in its market and has high share of that market.

CASH COW-

These are the products with a high share of a slow growth market. Cash Cows generate more than is invested in them.

Cash Cow is the government tenders and after sale services for Ebim Ltd.

DOGS-

These are products with a low share of a low growth market. For Ebim Ltd, It is not possible to realize the dogs. Because the technological changes is continuous and Ebim Ltd. is also in technology sector. These sector isn't low growth market.

It can be seen that the BOSTON MATRIX of Ebim Ltd as below.

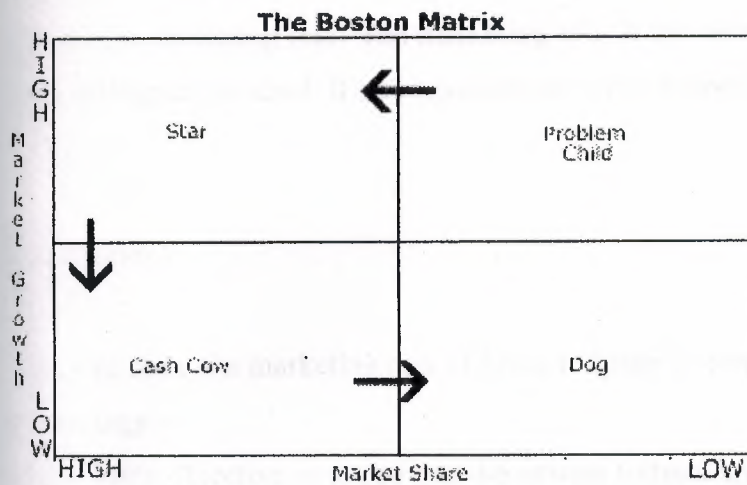


Figure1.

Figure 1. www.marketingteacher.com/lessons/lesson_boston_%20matrix.htm

2.5 MARKETING MIX

The marketing strategy is also one of the important things in the strategic plan and it is also called as the marketing mix. The marketing mix is the balance of marketing techniques required for selling the product. It's components are often known as the four Ps:

- Product
- Price
- Place (distribution)
- Promotion

It can be seen the marketing mix of Ebim Ltd step by step:

Product Strategy---

Ebim Ltd's objective is to provide the newest technological products to the great part of the Northern Cyprus. It sells the computer, software, hardware, wireless internet connection, fax machine, laptop, Ultra Power Supply, printer by the first hand. These products have first quality and comfortable for the customers.

Ebim Ltd has a strong business environment in foreign countries and in Turkey. All products have warranty. The product strategy of Ebim Ltd is to minimize the customer complaints and maximize the customer satisfaction. Because of this reason, for the Ebim Ltd, the quality of the products is very important point to reach the satisfaction. Therefore, when import the computer, UPS, etc. carefully search these sector and the market. This is a good opportunity for Ebim Ltd. To get increase the number of customers.

When import the products from the Turkey or the other companies, Ebim Ltd should pay make insurance for the products. Before the goods come to the island, the company check the list of the imported products and address to the Insurance Office to be saved. Every parts of the product is very important. Because the computer systems can not work without any little part. Hence, the sale department have to check the order. It is not possible to say the only products are computer for Ebim. It is known the computer is involved the many parts and all part have different features. Therefore, there are experienced staff for the mention the products and they have capable with the computer engineering.

Price Strategy---

Price is one of the four Ps in the marketing mix and is another weapon in the marketing armoury. The price strategy is the other important point for Ebim Ltd.

The Prices of the products of Ebim Ltd is determined that depends on the purchase power of customer and the other rivals in the computer sector. On the other hand, the prices are depends on the quality of the products. In the economic environment of Northern Cyprus is a big obstacle to the low prices for the imported goods. The high freight charge costs are high and this situation is also effect the prices of the products and the costs.

In this strategical analysis for the price of Ebim Ltd's products, there is the internet membership prices compared with the competitors of Ebim Ltd.

Unlimited Dial-up access prices		
Package	Prices of Ebim	Prices of Superonline
1 month	13.-USD (include VAT)	12.-USD +VAT
3 months	31.-USD(include VAT)	32.-USD +VAT
6 months	59.-USD (include VAT)	there is no 6 months
12 months	99.-USD (include VAT)	99.-USD +VAT

Figure2

As it can be seen on the price anlaysis on the above, the prices of Ebim is lower than the prices of Superonline. The difference between the prices is caused by the VAT prices. In the prices of Ebim, the VAT involved in the prices, but, on the other hand, the prices of Superonline has extra VAT. These caused the disparities between the prices of each other.

In the summer times, there are many campaign in the computer sector, the companies also make lower their prices. Ebim Ltd make strategy according to the this situation. And ensure payment opportunities to its own customers. There is any more information about the prices of the computers, because of the marketing and sale principles of Ebim Ltd.

Simply, the prices as it has been said at above, depends on the customer purchase power, quality of the products and the rivals.

Promotion Strategy—

This includes all the weapons in the marketing armoury-advertising,selling, sales promotions, public relations, etc. Ebim Ltd generally use the way of face to face marketing and this company has huge environment, because of this company is very old company. The promotion ways are

Figure2. www.ebim.net & www.superonline.com

-Summer campaign to increase the PC (Personal Computer) sales. The prices is lower in the summer than the other seasons, because of the people are generally in the holiday, and the working times in the summer is less than the others seasons. The people prefer to go to sea or travelling. And the companies try to close their stocks by selling its products in lower prices. Because the companies want to start new products to new season.

-The advertisement on the internet is very usefull way to promotion. In 21st century, the internet marketing is an new way to sale the products. Ebim Ltd prepared the web site, present the information and the internet prices and the internet campaigns. The people can search on the site.

In the promotion strategy of Ebim Ltd, sponsorship is not used by this firm to promote its products. This company prepared an offer to the governmental offices, universities and the banks, when the tenders are publicated in the news and present its own offers. Because of Ebim Ltd was an very old company and well known company in Northern Cyprus, the company do not need to use more promotion ways according to the Ebim Personel's thoughts. There is the recommendation in the conclusion and recommendation part of this project about this strategy of Ebim Ltd.

Place Strategy—

Place refers to the means by which our customers acquires our product. This includes the actual place it is purchased. (the shop, the telephone, the web page) as well as the actual route of distribution)

The place of Ebim Ltd is the backstreet of Mısırlızade Cinema in Nicosia. This company has three place in this building.

- The General Manager and Direktor Department has one floor

- Showroom-Marketing department and account department has one big room at the underside.

- Technic Service Department-at the underside and has a different big room without the showroom

- Internet Service Department has a independent floor has a engineers room, direktor rooms and the system room.

The company sales its own product in this adress. And contact with their customers by the phones, face to face and by the e-mail.

2.6 MARKET SEGMENTATION

There are also various ways to segment our market. The market segmentation for Ebim Ltd is mentioned at below.

***Demographically**

According to the age structure of the population. The Technology sector based on the computer and the internet services is preferable by the young generation. But this 21st century, all people need to use technology to reach more time. Therefore the customers from the 7 years to 77 years, prefer to purchase Personal Computer and be member to internet.

Ebim Ltd's products is suitable to every age structure of the population. The computers have different features. There are laptops for the businessmen, PC has the game for the children, etc. And the every people needs to use internet. There are computer in the almost all the houses and the working place of the people in Northern Cyprus. And there are the universities has many computers in their laboratories, and in the government offices have computer systems. It is possible to say that, the computer sector has a huge environment, and demographically, almost the all people can use the computer. Therefore, Ebim Ltd can not segment this sector demographically. There is no any research about this segmentation. It can talk about generally situation in Northern Cyprus .

***Geographically**

Due to the making strategy, Ebim Ltd does not care about the geography of Turkish Republic of Northern Cyprus. Because, the TRNC has a small place and there is no need to divide part by part of the island. The main objective is to provide the technology to all parts of Northern Cyprus, not to specially to one geography.

2.7 PRODUCT LIFE CYCLE OF EBIM LTD

To be able to market its product property, a firm must be aware of the product life cycle of its product. The standard product life cycle has four phases. These are:

-INTRODUCTION

-GROWTH

-MATURITY

-DECLINE

With the expansion of internet usage in the world, various companies in TRNC also started the Internet Service Provider (ISP).

Since 1997, Ebim also decided to become ISP and Corporate Services Market in Turkish Republic of Northern Cyprus. Internet branding and quality level is established and intellectual property protection such as patents are obtain for the products of Ebim . And the company introduce to the market.

In 1997, the company was not making any profit for the first years. Because they introduce newly to the market. And their number of internet users in 1997 was 300. And the distribution is selective until the customers show accept of the internet service. In the 1998 increased the 500. This is the introduction to the market of Ebim for the internet provider.

In the growth side, after 1998, the number of internet members are increased from the 500 to 800 and in 1999 was the 800. And in the 2000, the internet sales increased to 1800. Because the quality is maintained and additional features and support services was be added to the provide internet. Pricing is maintained as the Ebim enjoys increasing the demands with little competition. Between the years of 1999-2000 was the maturity stage for Ebim Ltd depends on the production life cycle.

In 2001, there was a decline in the numbers of the internet users. Because the competition started. The other Internet Service Provider, Superonline started to provide internet and come to Northern Cyprus. Therefore, the sales of Ebim decreased to 180. After this big decline, Ebim aims to growth again. Last of 2001, the new technology caused to increase, is the wireless connection. With the increase in the number of dial-up users, the ISP loses were diminished and the following the sale of internet bandwidth to firm started to make profit.

In 2002, the number of users was 690 and in 2003, the number is 2100. Ebim ISP is in the growth cycle at the present. According to the director of Ebim Ltd, Mr. Dr Alpay Erosal, Ebim can be on the maturity stage if provide wireless usage to all parts of our country .

Number of Internet Members

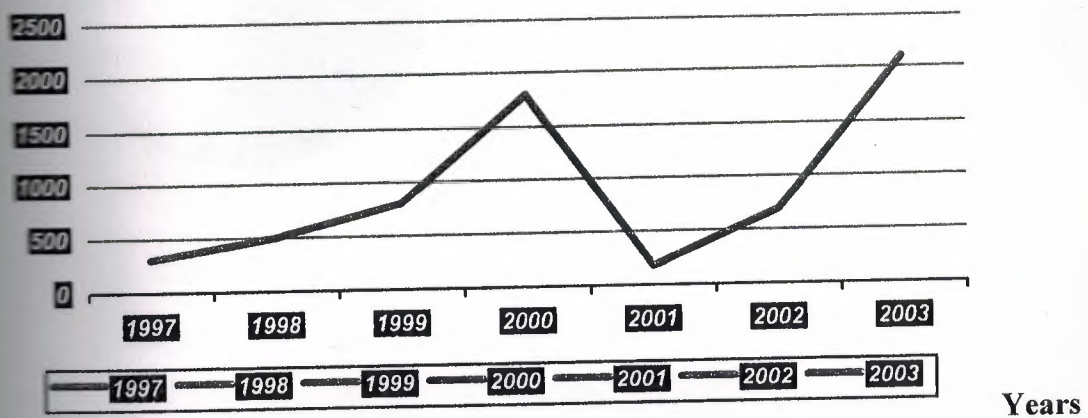


Figure 2.

Between the years of 1997-1998.....Introduction
 Between the years of 1998-1999.....Growth
 Between the years of 1999-2000.....Maturity
 Between the years of 2000-2001.....Decline
 Between the years of 2001-2002.....Introduction of the new product-wireless
 Between the years of 2002-2003.....Growth

THE SECTORAL PIE OF COMPANY

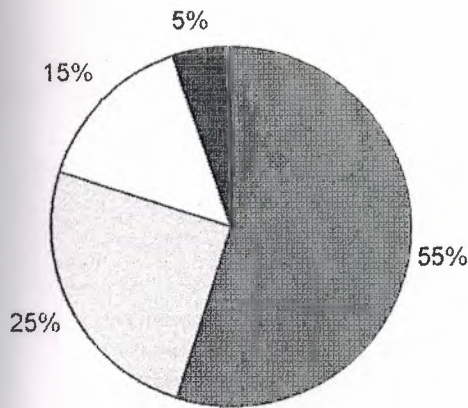


Figure 3.

- Talay Ltd
- Adem Kaner
- Bimtel Ltd
- Ebim Ltd

In the computer sector in TRNC, The Ebim Ltd has more than half of the computer sector, if it is compared with the Talay Ltd, Adem Kaner and Bimtel Ltd. This pie was prepared by the directors of the Ebim Ltd in 2003 May. According to this figure as it can be seen at above, the Ebim Ltd has the % 55 of the pie. On the other hand, the company which name is Adem Kaner follows the Ebim Ltd with the %25 and Bimtel with %15, finally Talay Ltd %5 of the sector. According to these results, it is possible to say that, Ebim Ltd has more customer in the computer sector in TRNC, if it is compared with the other computer companies in TRNC.

Mr. Dr. Alpay Erosal explains this result "the success of Ebim is related with the after sale services, the higher customer satisfaction effect the percentage of the pie."

PART III

FINANCIAL ANALYSIS OF EBIM

3.FINANCIAL ANALYSIS OF EBIM LTD.

Because of the selling principle of the Ebim Ltd, there could not mention that any information about the finance and cost of the company. Because these informations are top secret for the Ebim. Therefore the financial analysis is not mentioned in this project.

PART IV

EVOLUTION EXISTING PROBLEMS

PART IV

EVOLUTION EXISTING PROBLEMS

4.1 GOODS AND SERVICE PROBLEMS AND SOLUTIONS IN CYPRUS

Almost all computer products have to be imported. There is no local production. There are many problems occur with importation. Because, the Northern Cyprus is an unaccepted country.

All imports have to pass via Turkey. This is an extra cost compared with a South and the parts of the world. Almost all goods from Asia, can already be imported via sea, if the amount of the goods can fill a container. Hence, the small quantities of cheaper product can not be imported from the far east.

The only solution to the importation of goods is for all the restriction to be removed and company to become accepted by the world. Then, there will be direct flights and ships to TRNC ports. There will result in lower freight costs and smaller quantities of goods will be imported.

In recent years, because of the economic crises in Turkey, most distributors do not keep stock. Therefore; most times delivery of goods are delayed. These causes unexpected quarrels between the customer and the seller.

Sometimes to be able to fulfill the commitment, a firm so tries to obtain some goods in the local market. This is an expensive solution.

Warranty is also a problem. Faulty goods on the warranty have to be returned to the supplier. All costs involved with the return is paid by the local firm (Ebim Ltd). These costs are considerable and hence, the firm could have a loss. There are good electronic technicians. These technicians solved monitor and UPS and Power Supply problems. However, computer motherboards and high technology product can not be solved locally.

Electric cuts is the another problem. Because, electric cuts cause vast losses in working time. The firm is completely automated and all work is performed via computers. Although electric generators are used the electricity produce can not provide all needs. Therefore, some jobs have to wait until the electric are over. These problem can be solved, if the firm purchase further generators to cover all electric needs.

There are four service vans. And also a small motorcycle, which are used for the delivery goods and also service calls. Sometimes these are inadequate and make cause delays

in answering service calls. But still these does not justify the purchase of further vehicles.
Ehim seems to be a very satisfactory after sales service company.

4.2 EMPLOYMENT PROBLEMS AND SOLUTIONS IN CYPRUS

Employment is the other existing problem in the private sectors and also in the Ebim Ltd. This problem is caused by the economic factor of TRNC. There are many differences between the public and private sectors in TRNC. The wages in the public sector is higher than the private sector. Therefore; the employees prefer to work in the public institutions.

The main reason of the lower wages in the private companies is that the profit of the firm is low, and the companies can not turn their profit and can not increase the wages of staff.

On the other hand, according to the research of State Planning Organization; "there is no any acute unemployment in the TRNC. Because the official registers of unemployment has shown a constant decline over the years within the contex the average number of unemployment drop from 1.337 in 1977 to 957 in 1999 and eventually the unemployment ratio which was 2.9 % in 1977 dropped to only 1.08 % in 1999.

During the period of 1977-1999 the working population has increased by 95.4% . The working population which was 44.795 in 1977 rose to 87.515 and constituted 42.4 % of the total population which reached 206.562 in 1999 . During this period 42.720 people were employed in economy but they were mostly employed in the services sector and consequently lack of productivity and disguised unemployment were the two important question."⁹

⁹www.trncpio.org/ingilizce/dosyalar/economy.htm

CONCLUSION AND RECOMMENDATION

After all the above steps have been studied and analyzed carefully and taken into full consideration, it is possible to say that the computer sector have many difficulties, because of the Cyprus is an island and have island economy.

In this study, the computer and data processing company is evaluated which name is EBIM LTD in T.R.N.C. This company is analyzed within the framework of the strategic management plan. The results of this evaluation shows that; this company is very experienced and old company in T.R.N.C, because it was established in 1986 and still working with new technological products and the success of the EBIM is depends on the its own strategy for the increase the firm's prestige in the island. Dr. Alpay Erosal, the director of Ebim Ltd, is very friendly, succesfull and well educated leader in this company.

During this project , Dr. Alpay Erosal and the staff of Ebim was very helpfull and gave information about the Ebim. The staff of Ebim are well educated person and all are graduated from the university. They are professional their own departments. It is possible to say that, the performance of Ebim in the business environment is depends on the success of this staff and the top managers of company. This is an important strenghts and opportunity for Ebim Ltd.

In spite of the success of Ebim, there are many lacks in the company in the company according to the evaluations. When it is used the analyze tools that are SWOT, PEST, BOSTON MATRIX, it can be seen that these lacks for company. It is possible to say that, the many lacks of the company is caused by the political and economic factors of the T.R.N.C. The selling products of Ebim, computers, UPS, printers, fax machine, monitor, laptop, keyboard, etc. Are not local products and can not produce within the framework on the island. Because, there is no computer factory. Therefore, Ebim Ltd imported its goods from the foreign countries. it has seen the weaknesses, goods and services problems, and threats in during this project.

According to the evaluations, the Ebim Ltd. do not give importance to its own rivals and do not use the advertisement tools. The sponsorship is vital for the firms in the competition. This company can give importance to the sponsorship. For example; in the media, the people can not see any advertisement of Ebim Ltd or Ebimnet and can not get any more information about the new technological product, which is the wireless technology of Ebim, in spite of the sole wireless connection provider on the island.

Firstly, Ebim Ltd have to follow the existing competitors in the market. This limited company has to evaluate and analyze strategically the energies, powers, numbers, the competition capabilities of its own rivals in the computer sector. Because in the recent years, there are many computer firms and internet service providers in the Northern Cyprus. On the other hand, there is a big increases in the number of the internet cafes.

Secondly, Ebim Ltd have to be interested in the active marketing to increase the retailing of the products. The individual sales are very important in the marketing. During the evaluations in this company, it could not see the active market expert it is possible to say that the new technology, wireless is more suitable for the active marketing this marketing way will increase the number of the internet members.

Thirdly, there is not any calling center department on the internet department. This is the lack of the Ebim Ltd. This lack is caused by the economic factors in TRNC. Because the new department means that new staff and new expenditures for the payment their wages. Ebimnet needs to staff, who is working 24 hours to give answer the customer's complaints. In spite of these weaknesses, It can be seen the excellent customer services in the Ebim Ltd. There are expert engineers. They use their experiences and solve the problem in the short time.

Fourthly, it is possible to say that depend on this evaluations, the company should follow the new regulations made by the government. Any regulation are made in this sector is caused the opportunities or the problems. But the followers can achieve the profit. For example, the government rules are published in the Official Gazette. If the rate of VAT is change, this rule would published in the Official Gazette. In spite of this change on the VAT, if the company do not follow the gazette, this will be negative effect on the company and the costs of the company.

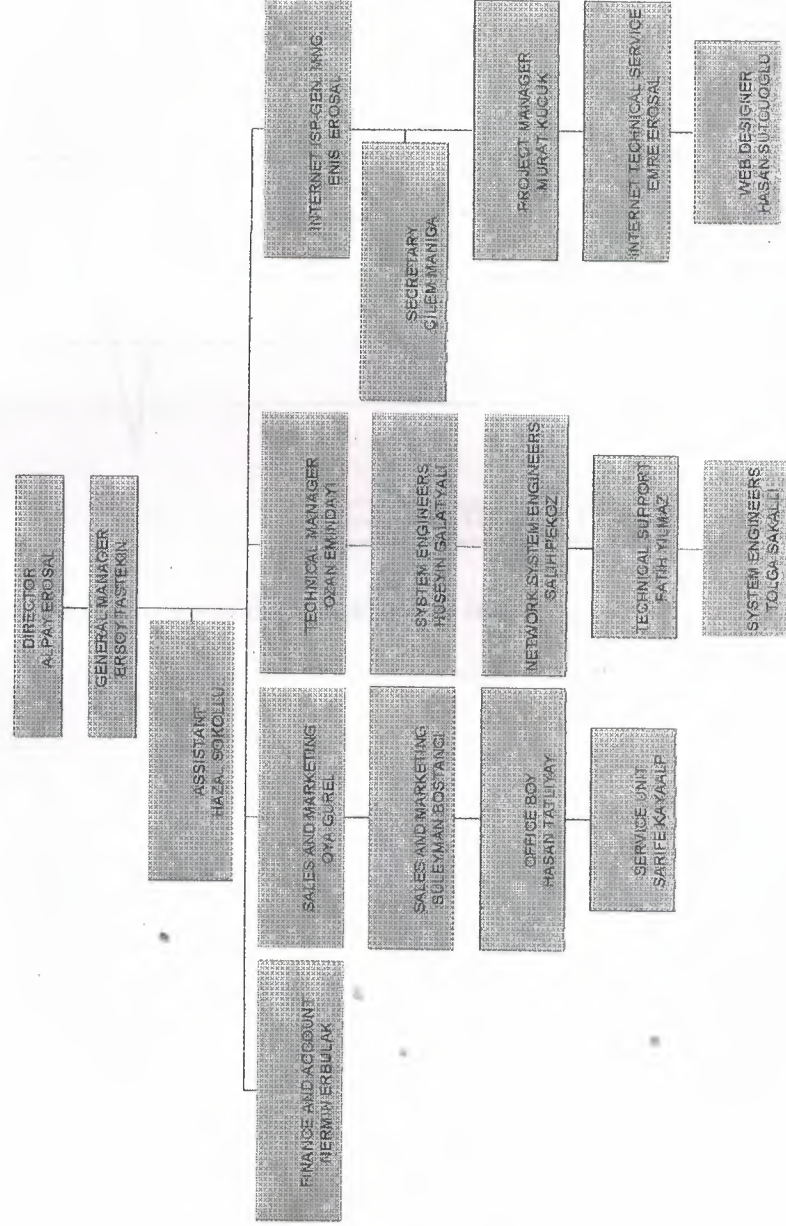
Finally, In spite of the economic and unstable political conditions in the T.R.N.C. Ebim Ltd provide good customer service and spent its own performance for the provide customer needs by using technology and preferred by the many of the institutions and individuals.

REFERENCES

- Ebim Ltd and Ebim Net
- Man 307 lecture notes
- Mark 306 lecture notes
- **www.tusiad.org/turkish/rapor/kktc/html/sec4.html.64k**
- **[www.marketingteacher.com/lessons/lesson_boston %20matrix.htm](http://www.marketingteacher.com/lessons/lesson_boston_%20matrix.htm)**
- **www.mindtools.com/pages/article/newtmc_05.htm**
- **www.bilgiyonetimi.org**
- **www.consultancymarketing.co.uk**
- **www.kktcisad.org/genel/ekonomik_paket-isad.htm**

EBIM LTD.

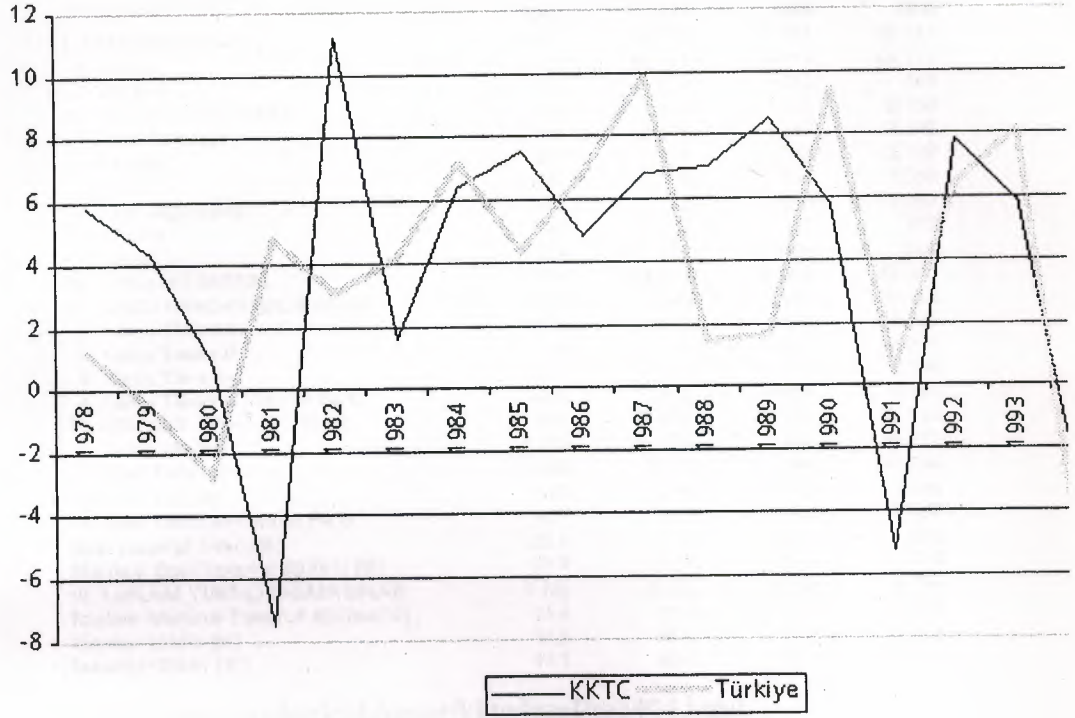
ORGANISATION CHART



KUŞEY KIBRİS TÜRK İOMHURİYETİ EKONOMİSİ:
SOMUNLAR VE ÖÖÖM ÖNERİLERİ

VERİLERİN KAYNAĞI
TUSİAD
TÜRKİYE İSTATİSTİK ENSTİTÜSÜ

GSMH Büyüme Hızı (%)



www.tusiad.org/turkish/rapor/kktc/html/sec403.html



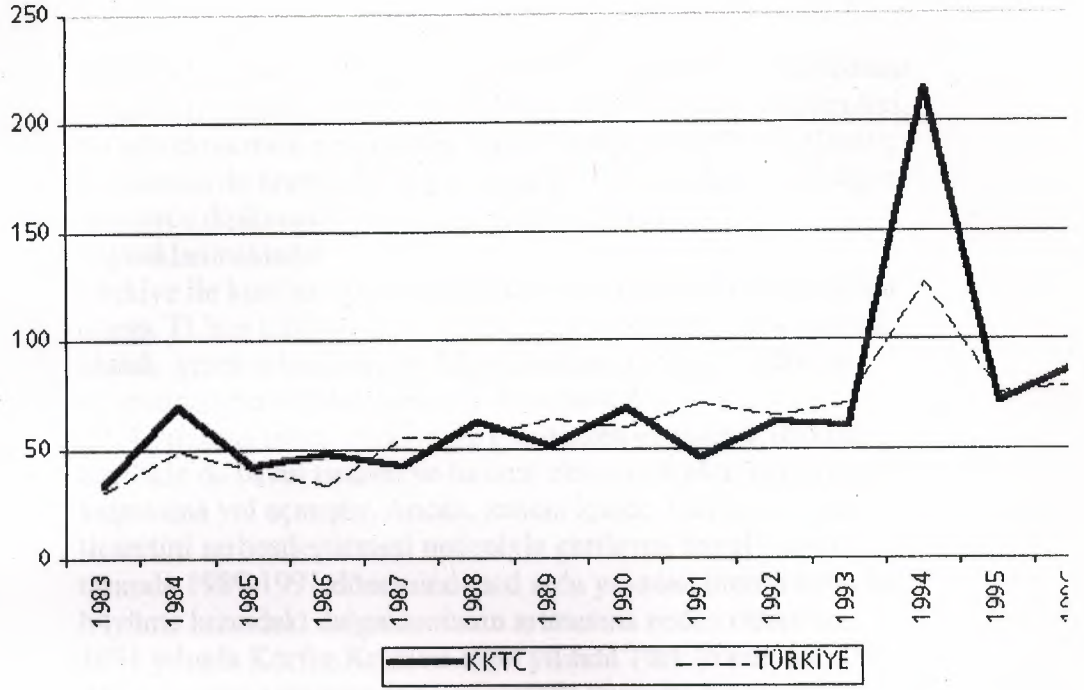
TABLO 3. EKONOMİNİN GENEL DENGESİ

Cari Fiyatlarla, Milyar TL

	1993	1994	1995	1996
I. TOPLAM KAYNAKLAR	6.952	16.707	35.751	63.741
1. GSMH	6.941	16.581	35.179	63.577
2. Dış Açık	11	126	572	164
II. TOPLAM YATIRIMLAR	1.197	2.388	4.825	9.399
1. Sabit Sermaye	1.049	2.215	4.247	8.842
a) Kamu	407	781	1.153	3.787
b) Özel	642	1.434	3.094	5.055
2. Stok Değişimleri	148	173	579	1.057
a) Kamu	45	38	123	373
b) Özel	103	140	456	684
III. TOPLAM TÜKETİM	5.754	14.319	30.925	53.841
IV. KAMU HARCANABİLİR GELİRİ	1.527	3.946	4.967	10.858
1. Kamu Tüketimi	1.523	3.945	4.075	14.229
2. Kamu Tasarrufu	4	1	-3.112	-3.371
3. Kamu Yatırımı	452	813	1.275	4.160
4. Kamu Tasarruf-Yatırım Farkı	-448	-812	-4.387	-7.531
V. ÖZEL HARCANABİLİR GELİR	5.413	12.634	30.212	52.718
1. Özel Tüketim	4.231	10.373	22.846	39.812
2. Özel Tasarruf	1.182	2.261	7.366	13.106
3. Özel Yatırım	745	1.574	3.551	5.739
4. Özel Tasarruf-Yatırım Farkı	437	687	3.815	7.367
Özel Tasarruf Oranı(%)	21.8	17.9	24.4	24.9
Marjinal Özel Tasarruf Eğilimi (%)	21.8	14.9	29.0	25.5
VI. TOPLAM YURTİÇİ TASARRUFLAR	1.186	2.252	4.254	9.735
Toplam Marjinal Tasarruf Eğilimi(%)	24.4	11.2	10.7	19.3
Yatırım/GSMH (%)	17.3	14.4	13.7	15.6
Tasarruf/GSMH (%)	17.1	13.6	12.1	15.3

www.tusiad.org/turkish/rapor/kktc/html/sec404.html

TÜKETİCİ FİYATLARI
(% Değişim, yıl sonları itibariyle)



www.tusiad.org/turkish/rapor/kktc/html/sec412.html

KKTC EKONOMİSİ

KKTC ekonomisi bir ada ekonomisinin özelliklerini taşımaktadır. Doğal kaynakların kısıtlı olması, ulaştırma ve enerji problemleri, bir ada ekonomisi olmasından kaynaklanan en tipik sorunlardır. Bunlardan da önemli bir diğer sorun ise Türkiye haricinde diğer ülkelerce diplomatik olarak tanınmamasından kaynaklanmaktadır.

Türkiye ile kurulan sıkı ekonomik ve siyasi ilişkiler, para birimi olarak TL'nin kullanılması, KKTC ekonomisinin, gerek yapısal olarak, gerekse konjonktür dalgalanmaları itibariyle Türkiye ekonomisinden etkilenmesine yol açmaktadır.

1974 yılından sonra Türkiye ile geliştirilen ekonomik ilişkiler; özellikle de bavul ticareti ve turizm, ekonomik aktivitenin canlı kalmasına yol açmıştır. Ancak, zaman içinde Türkiye'nin dış ticaretini serbestleştirilmesi nedeniyle gerileyen bavul ticareti, tarımda 1989-1991 döneminde ard arda yaşanan üretim kayıpları büyüme hızındaki dalgalanmanın artmasına neden olmuştur.

1991 yılında Körfez Krizi ve 1994 yılında Türk lirasının hızlı değer kaybının yansımaları neticesinde yaşanan ekonomik durgunluk yapısal sorunları açığa çıkarmıştır.

Refah düzeyinin kısa sürede artırılması için sıkça başvurulmuş populist politikalar orta vadede istikrarlı bir büyüme sağlayamamıştır. Söz konusu politikalar zaman içinde sosyal güvenlik sisteminde tıkanma, kamu istihdamında şişme ve işgücü piyasalarının katılaşması gibi yapısal sorunları ortaya çıkarmıştır. Ayrıca, iç pazarı yetersiz büyüklükte olan KKTC ekonomisinin, KKTC'nin tanınmaması nedeniyle dış ticarete yaşadığı güçlükler ve 1994 yılındaki AT Adalet Divanı kararlarının dış ticaretteki olumsuz etkileri yukarıdaki sorunları daha da ağırlaştırmıştır.

Artan sorunlar karşısında kısa zamanda gelir kaybına yol açabilecek ancak uzun dönemde yapısal düzelme sağlayacak önlemler alınamamış, populist politikalar sürdürülmüştür.

Böylece, bir çeşit kısır döngüye girilmiştir.

Mevcut politikaların sürdürülmesi durumunda, Kuzey Kıbrıs ekonomisindeki duraklama eğiliminin devam etmesi kaçınılmazdır. Bu durum, Kıbrıs ve Türkiye'nin ortak uluslararası politikasını zayıflatabilecektir. Böyle bir sonuca izin verilmesi gerek Türkiye gerekse KKTC açısından mümkün değildir. Bu nedenle, gidişatın bugünden gözlemlenebilen ipuçları doğru değerlendirilmeli ve çözüm yolları vakit geçirilmeden araştırılmalıdır. KKTC'nin kendi dinamikleriyle bu sarmaldan kurtulabilmesinin çok zor olduğu, dolayısıyla, Türkiye'ye bu konuda önemli görevler düştüğü açıktır. Bu rapor, makroekonomideki yapısal problemleri belirlemek, çözüm için

öneriler geliştirmek ve bir tartişma platformu oluşturmak doğrultusunda atılmış bir adımdır.

T Temel Makro Ekonomik Göstergeler

2.1. Nüfus

Kıbrıs adasının toplam 9,250 km²lik alanının yaklaşık olarak %36'sı olan 3355 km² KKTC topraklarıdır. Adanın %59'luk kısmı Kıbrıs Rum Yönetimi, %5'lik kısmı ise Birleşmiş Milletler ile İngiliz üsleridir.

KKTC'nin toplam nüfusu 15 Aralık 1997 tarihli nüfus sayımı sonuçlarına göre 188,662'dir. 1977 yılından sonra yıllar itibariyle düzenli bir şekilde artan nüfusun son 10 yıllık ortalama artış hızı %1.1 olmuştur. Nüfusun %60.2'si köylerde, %39.8'i de merkezlerde yaşamaktadır. 14 yaşın altındakilerin toplam nüfusa oranı %27'dir. Beklenen yaşam süresi 72 yıl; ölüm oranı 1994 yılı tahminlerine göre %0.8'dir.

KKTC'de okuma yazma oranı yüksektir. Okuma yazma oranı %93 civarındayken, 6 yaş üzerindeki nüfusun içinde üniversite mezunlarının payı da %9'a yaklaşmaktadır.

T Gayri Safi Milli Hasıla

2.2. Genel Denge ve Ekonomik Büyüme

1983 yılının Kasım ayında KKTC'nin kurulmasından sonra ekonominin büyüme hızında belirgin bir artışla birlikte 1990'lı yıllara kadar istikrar da gözlenmeye başlamıştır. 1984 yılından önce oldukça geniş bir aralıkta dalgalanan büyüme hızı, bu tarihten sonra 1991 yılına kadar %5-%9 aralığında seyretmiştir. 1986 yılında Türkiye ile yapılan protokolden sonra KKTC'nin serbest piyasa ekonomisine geçişi hızlanmıştır. Kamu hizmetleri ve ulaştırma-haberleşme sektörlerinin yanı sıra imalat sanayine de önemli yatırımların yapılması ekonomik aktiviteyi canlandırmıştır. 1978-86 döneminde %3.9 olan ortalama büyüme hızı 1987-1990 döneminde %7'ye yükselmiştir.

1990 Körfez Krizi Kıbrıs ekonomisinde bir dönüm noktası olmuştur. Yılın ilk yarısındaki hızlı büyüme nedeniyle 1990 yılının büyüme hızı %5.7 olarak gerçekleşmişse de, 1991 yılıyla beraber krizin etkileri daha ağır olarak hissedilmiştir. Aynı zamanda 1991 yılındaki Polly Peck davası ve yatırımların durması, büyümeyi neredeyse körfez krizi kadar olumsuz yönde etkilemiştir. 1990 yılının ardından 1991 yılı da tarım sektörü açısından kuraklık nedeniyle kötü geçmiştir. Sonuç olarak, ekonomi 1991 yılında %5.3 küçülmüştür. Ekonomi 1992 ve 1993 yıllarında ulaştırma-haberleşme ve ticaret sektörlerine yapılan yatırımlarla toparlanmış ve sözkonusu yıllarda sırasıyla %7.8 ve

%5.9 oranında büyüme yaşanmıştır.

G GSMH Büyüme Hızı

1994 yılında Türkiye'nin yaşadığı kriz KKTC'yi de derinden sarsmıştır. Türkiye'de yaşanan enflasyon, KKTC'nin de TL kullanması nedeniyle enflasyonu ve faiz oranlarını yükseltmiş, ihracatın %25'inin yapıldığı Türkiye'deki iç talep daralmasının da etkisiyle, ekonomik aktivite hızla yavaşlamıştır. Aynı yıl içinde tarımda yeniden ciddi bir kuraklık sorunu yaşanması, tarım sektöründe %12'yi bulan üretim gerilemesini de beraberinde getirmiştir. Bunların yanısıra, AT Adalet Divanı'nın Temmuz ayında almış olduğu bir kararla AB ülkeleri KKTC'de üretilen tarım ürünleri ithalatını durdurmuş, sanayi ürünlerine de ortak gümrük vergisi uygulamaya başlamıştır. Böylece, 1981 ve 1991 yıllarından sonra bir kez daha ekonomide daralma gözlenmiştir.

T Ekonominin Genel Dengesi

1994 krizi, kamu ağırlıklı ekonomideki yapısal sorunlarla birleşince, kriz sonrası toparlanma dönemini güçleştirmiştir. Türkiye'de özel sektörün dinamizmine bağlı olarak krizden hızla çıkılmış ve ardından gelen üç yılda %7-8 civarında büyüme hızları yakalanmış olmasına karşılık, KKTC'de kriz sonrasında ekonomi 1984-1989 dönemindeki büyüme performansını yakalayamamıştır. 1995-1996 yıllarında ekonominin büyüme hızı sırasıyla %2.6 ve %2.9 olarak gerçekleşmiştir. 1993 yılındaki sabit sermaye yatırımı düzeyinin ancak 1997 yılında yakalanacağı tahmin edilmektedir.

Devlet Planlama Örgütünün tahminlerine göre, %6'lık bir büyümenin hedeflendiği 1997 yılında tarım sektöründe %30'a varan gerilemenin ve sanayi sektöründeki %1 civarındaki daralmanın etkisiyle ekonomi ancak %1.7 oranında büyüyebilecektir. Bu durumda KKTC'nin cari fiyatlarla GSMH'sı 116.4 trilyon TL olacaktır. Dolar olarak ifade edildiğinde ise GSMH'nın yaklaşık 770 milyon dolar civarında gerçekleşmesi beklenmektedir. Böylelikle kişi başına milli gelir 4,200 dolar dolayında kalacaktır.²

T Gayri Safi Milli Hasıla'da Sektörel Paylar

T Sektörel Katma Değerlerin Reel Büyüme Hızları

KKTC'de toplam katma değerin en büyük kısmını %17 ile kamu hizmetleri oluşturmaktadır. Kamu hizmetlerini takiben, milli hasıla içindeki %14'lük payı ile toptan ve perakende ticaret gelmektedir. Ada ekonomisinin getirdiği bir özellik olarak, toptan ve perakende ticaret, özel sektörün en yoğun olarak faaliyet gösterdiği alandır. Sanayi üretimi toplam katma değerin %13'ünü üretmektedir. Genellikle %10-11 düzeyinde bir paya sahip olan tarım üretimi payının ise 1997 yılındaki üretim daralması nedeniyle %8'e inmesi beklenmektedir.

GSYİH içinde 1986 öncesinde %17 civarında olan tarım sektörünün payı, 1996 yılına gelindiğinde %11 civarına inerken, toptan ve perakende ticaretin payı da %17'lerden %14'lere gerilemiştir. Aynı dönem içinde, sanayinin payı %10'lardan %14'lere yükselmiştir. Kuzey Kıbrıs'ın Türk yönetimi altında yeniden inşaatı altyapı faaliyetlerini canlandırmıştır. Ulaştırma ve haberleşmenin toplam üretim içindeki payı %7'lerden %11'e, inşaatın payı %4'lerden %8'e yükselmiştir.

Devlet Planlama Örgütü tahminlerine göre 1997 yılında toplam kaynakların yaklaşık olarak %16.2'lık bir kısmı yatırıma, geri kalan kaynaklar ise tüketim harcamalarına yönelmiştir. Toplam yatırımların yaklaşık %44'lük kısmı kamu kesimi tarafından, %56'lık kısmı da özel sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Yurtiçi tasarrufların GSMH'ya oranı %13.9 iken, yatırımların GSMH'ya oranı %16.6 olmuştur. Özel sektör tasarruf oranı ise %17.6'dır.²

T Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

T Sabit Sermaye Yatırımlarının Artış Hızı

2.3. İstihdam ve Sosyal Güvenlik

Kamunun en büyük işveren konumunda olması, işçilere verilen geniş sosyal haklar ve yüksek işçi ücretleri, işgücü piyasalarının esnekliğinin azalmaktadır. Tüm nüfusu kapsayan bir sosyal güvenlik sistemi ve kamunun neredeyse istihdamı garanti etmesi, özel istihdamın gelişmesini engellemektedir. İşgücü piyasasındaki bu kamu kaynaklı inelastikiyet, KKTC ekonomisindeki sorunların ağırlaşmasında önemli bir faktör olmuştur.

2.3.1. İstihdam

1996 yılı rakamlarına göre, işgücüne katılma oranı %68'dir.

79,368 çalışanın %21.3 ile en büyük kısmı kamu hizmetlerinde görev almaktadır. Çalışan nüfusun %21.2'si tarımda, %12.4'ü ekonomide giderek büyüyen bir sektör olan inşaat sektöründe çalışırken, %10.5'lik bir kısım ticaret ve turizm sektöründe çalışmaktadır. Sanayi sektöründe çalışanlar toplam çalışanların ancak %10.5'ini oluşturmaktadır.

G İstihdamın Sektörel Dağılımı

1977 yılında çalışanların %42'si tarımla uğraşırken, bu oran 1987'de %30'a, 1996 yılında da %21.2'ye gerilemiştir. Ayrıca, tarımda büyük bir kısmı Türkiye'den giden mevsimlik işçi de çalıştırılmaktadır.

Kamu, KİT ve belediyeler de dahil olmak üzere toplam 16,899 çalışanıyla en büyük işveren durumundadır. Bir başka deyişle, her beş çalışandan biri kamu hizmetlerinde görev yapmaktadır.³ 1974 yılından sonra kurulan ekonomik düzende, siyasi nedenler başta olmak üzere, kamu sektörü hem devlet hizmetlerini yapan, hem sanayi üretimine katkıda bulunan, hem de turizm gibi alanlarında faaliyet gösteren bir yapıda tanımlanmıştır. Kuzey Kıbrıs'ta yerleşiklerin hem gelir hem de tüketim talebini kamu sektörü tarafından karşılamaya yönelik bu ekonomi-politik tercihinin kamu kesimindeki istihdamın en önemli nedeni olduğu anlaşılmaktadır.

T Çalışan Nüfusun Sektörel Dağılımı

KKTC'de kamu kesiminde çalışıyor olmanın özel sektöre oranla birçok avantajı vardır. Kamu çalışanlarının ücretleri özel sektörde çalışan ve benzer özellikler gösteren kişilere göre daha düşük değildir; çalışma saatleri ise özel sektöre göre %10-15 oranında daha azdır. Kamuda çalışanlar için 45 gün yıllık izin, 42 gün hastalık izni ve diğer sosyal haklar da gözönüne alındığında kamuda çalışmanın oldukça cazip olduğu anlaşılmaktadır.⁴ Dolayısıyla, kamu ve özel sektörde benzer işte çalışanların, çalışılan saat başına aldıkları ücretler karşılaştırıldığında, kamudaki ücretlerin özel sektöre göre daha yüksek olduğu görülebilir.

2.3.2. İşsizlik

İstatistiklere göre 1996 yılında işsiz sayısı 946, işsizlik oranı %1.2 olmuştur. Ancak, bu istatistiklerde işsiz kategorisinde değerlendirilenler sadece çalışma dairesine kaydını yaptıran işsizler olduğu için, rakamlar gerçek işsizlik oranını yansıtmamaktadır. Çalışma yaşında olan toplam nüfusun 110,000 civarında olduğu, istihdam edilen 79,368 kişi dışında kalan yaklaşık 30,000 kişi içinde lise ve üniversitelerde okuyan 17,500 öğrenci ile erken emeklilikten faydalananlar ve ev hanımlarının

olduğu düşünülürse mevcut nüfus içinde işsizliğin çok yoğun olarak yaşandığını söylemek mümkün değildir. Ancak, işsizliğin KKTC'li gençler arasında özellikle de eğitilmiş gençler arasında giderek yaygınlaştığı da gözlemlenmektedir. Eğitilmiş gençlerin önemli bir kısmı KKTC'de almış oldukları eğitimi kullanabilecekleri iş bulamadıklarından, aile bağlarını kullanarak yurtdışında çalışmaktadırlar. Bununla birlikte, iş imkanlarının yetersizliği nedeniyle kapasitelerinin altında çalışan kişilerin sayısının oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

2.3.3. Sosyal Güvenlik

KKTC'deki sosyal güvenlik sistemi ve çalışanların özlük hakları birçok gelişmiş ülke düzeyinin üzerindedir. KKTC'de sosyal güvenlik kapsamı içerisinde hizmet veren sosyal güvenlik kuruluşları Sosyal Sigortalar, İhtiyat Sandığı, Emeklilik Müessesesi ve Sosyal Hizmetler Dairesi'dir. Mevcut sosyal güvenlik sistemi nüfusun tamamını sosyal güvenlik kapsamına almaktadır. İşsizlik sigortası da mevcuttur. 50 ve daha yukarı yaşlardaki toplam nüfus 37,395 iken, bu kurumlardan aylık alanların toplam sayısı 33,569 kişidir.

Sosyal Sigortalar kapsamına 14 yaşını doldurmuş çalışan herkes girmektedir. Sisteme ev hanımı gibi gönüllüler de katılabilmektedir. Gerek kapsam alanının genişliği gerekse sigorta kapsamından çıkanların sayısının bilinmemesi nedeniyle Sosyal Sigortalarca tescil edilmiş olan toplam sigortalı sayısı 114,325 ile toplam nüfusun %61'ine ulaşmış görünmektedir. Sigortasız işçi çalıştırılmamaktadır. Ancak, çalıştırılan işçilerin düşük maaşlı gösterilerek prim ödemelerinden kaçınma eğilimi olduğu bildirilmiştir. Bu eğilimi kamudan emekli olan ve daha sonra özel sektörde çalışanlar artırmaktadır.

Sosyal sigortalardan emekli maaşı alanların toplam sayısı 14,417'dir. 1977 yılında yürürlüğe giren bir kanunla 15 yıl yatırım yapan ve diğer koşulları yerine getirenlerin 1992 yılında ilk kez emekliliğe hak kazanmasıyla birlikte, bu tarihten sonra sosyal sigorta emeklilerinin sayısında hızlı artışlar görülmüştür. KKTC'de 1974 öncesinden gelen bir **ihtiyat sandığı** uygulaması halen sürmektedir. Çalışanlardan prim adı altında %5, işverenden ise depozit adı altında %5 kesinti yapılarak çalışanın adına fona yatırılmaktadır. Çalışanın iş azlığı ya da kendi işini kurması nedeniyle işten ayrılması durumunda hesabına yatırılmış olan paralar faizleri ile birlikte kendisine ödenir. Çalışanın kendi isteğiyle işten ayrılması durumunda bu miktarın yarısı ödenir. Amaç KKTC'de çalışan ve emeklilik hakkına sahip olmayanların sosyal güvencelerinin sağlanmasıdır. 1996 itibarıyla sandığa aktif iştirakçi olarak her ay düzenli yatırım yapanların sayısı ise 21,218'dir. Sandıktan ödeme yapılan kişi sayısı ise 4,085'tir.

Emeklilik Müessesesi kamu görevlilerine emeklilik hakkı vermektedir. 1996 yılı itibarıyla bu kapsamda devletten emekli maaşı alanların sayısı 9,775 kişidir. Bunların 7,224 kişisi memur emeklisidir. Kamu sektöründe çalışmakta olanların sayısı ise

16,899'dur. Dolayısıyla, sistemde her 1 emekliye 1.73 çalışan düşmektedir. Bir taraftan zaten yüksek olan prim kesintilerini artırmak mümkün olmamakta, diğer taraftan da sosyal sigorta sistemi kamu bütçesi içinde giderek daha önemli bir problem haline gelmektedir.

Sosyal Hizmetler Dairesi'nden yoksul, malul, şehit ve gazi maaşı olarak aylık alanların sayısı ise 5,292'dir.

Sosyal sigortalarda uygulanan prim oranları çalışılan kuruma göre %12 ile %21 arasında değişmektedir. Özel sektörde bir hizmet akdi ile çalışanların ücretlerinden %8 prim kesilirken, işverenin sosyal sigortaya katkısı %10 olarak belirlenmiştir. 1974 sonrası dönemde yeniden kurulan sosyal güvenlik sistemi ile siyasi nedenlerle, çalışanlara çok kapsamlı haklar tanınmıştır. O günün koşulları içinde 1958-1974 arasında mücahitlik yapanların bu görevleri üzerine 10 sene daha çalışması durumunda emekliye ayrılmasına olanak tanınmıştır. Ancak, zaman içinde bu yasada gerekli değişiklikler yapılmadığından her çalışan bu yasadaki yararlanmış, 10 yıllık bir çalışma hayatı sonrasında, çalışanlar emekliliğe hak kazanmıştır. 30 yaşında emekli olmaya hak kazanan kişiler, hem emekli olmuşlar hem de özel sektörde çalışmaya devam etmişlerdir.

Kamu sektöründe uygulanan 10 yıllık hizmetle emekli olabilme hakkı 1985 yılı Nisan ayından itibaren 15 yıla çıkarılmıştır.

Sosyal sigortalar kanununda yapılan değişikliklerle emeklilik için gereken çalışma süresi ve yaş sınırı 1987'de tekrar yükseltilmiştir. Şu anda yürürlükte olan kanuna göre emeklilik için erkek ve kadın için 25 yıl çalışmış ve 50 yaşını doldurmuş olmak gerekmektedir. 55 yaşını doldurmuş kadınlar 20, erkekler ise 25 yıllık çalışma hayatı sonunda emekli olabilmektedir. 60 yaşının üzerindeki çalışan kadınlar en az 12, erkekler ise en az 15 yıllık çalışma ile emekliye ayrılabilirler.

Ücretler üzerinden alınan vergiler ve sosyal güvenlik kesintileri dikkate alındığında çalışanların net ücretleri ile brüt ücretleri arasında %40 civarında bir fark oluşmaktadır. Ancak, asgari ücret vergi dışıdır.

Kamu çalışanları, emekli sandığına yaptıkları prim ödemelerini kamu sektöründen özel sektöre geçerken taşıyamamaktadırlar. Bu durum kamuda çalışanların, ekonomik koşullar elverse dahi özel sektöre geçişini engelleyen önemli bir unsurdur. Devletin sosyal güvenlik fonlarına katkı yapmaması sistemin sorunlarını daha da ağırlaştırmaktadır. Tek sosyal güvenlik sistemine geçiş için çalışmalar yapılmasına karşılık henüz yasalaşarak sonuçlanmamıştır.

2.3.4. Sendikalaşma

Çalışanlara örgütlenme hakkı, merkezi idare de dahil olmak üzere hem kamu sektöründe hem de özel sektörde tanınmıştır.

KKTC'deki işçi federasyonları Dev-İş (Devrimci İşçi Sendikaları Federasyonu), Türk-Sen (Kıbrıs Türk İşçi Sendikaları Federasyonu) ve Hür-İş (Hür İşçi Sendikaları Federasyonu) dır.

En fazla üye sayısı olan federasyon 1954'de kurulmuş olan Türk-Sen'dir. Hür-iş ise 1993 yılında kurulmuştur ve 2,816 üyeye sahiptir. Dev-İş 1,016 üyeye sahiptir. Ayrıca, 1996 yılı itibariyle bu federasyonlara bağlı olmayan 13,362 sendikalı işçi bulunmaktadır. Toplam olarak KKTC'deki sendikalı işçi sayısı 22,390'dır. Toplam istihdamın 79,368 olduğu hatırlanırsa, sendikalaşma oranının %28 ile oldukça yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

KKTC'de işçilerin grev hakkı bulunmakta, ancak işverenin lokavt hakkı bulunmamaktadır. Grevler genellikle kamu kesiminde ücret artış dönemlerinde başvurulmuş bir yöntem olup, özel sektörde yaygın değildir.

T Ücretlerdeki Gelişmeler

2.3.5. Asgari Ücret

KKTC'de asgari ücret yılda bir ya da iki kere belirlenmektedir ve vergiden muaftır. 1 Eylül 1997 tarihinde belirlenen asgari ücret 33 milyon 800 bin TL'dir. 1.1.1998 tarihinde asgari ücret 50,250,000 TL'ye yükseltilmiştir. Yapılan hesaplamalara göre son 10 yıl içinde asgari ücret, zaman zaman dalgalanmakla beraber, genellikle enflasyon oranı civarında artırılmıştır. Eylül 1997 ve Ocak 1998'de yapılan ücret artışlarıyla asgari ücretlilerin reel gelirleri önemli ölçüde artırılmıştır.

2.4. Enflasyon

KKTC Türk lirasını resmi para olarak kabul ettiğinden Türkiye'de yaşanan enflasyon ekonomiyi direkt olarak etkilemektedir. Kendi para birimi olmayan KKTC'de enflasyon, yerel para politikasından kaynaklanan bir olgu değildir. KKTC'deki enflasyon Türkiye'deki enflasyona paralel bir seyir izlemektedir. Ancak, küçük ölçek ekonomisi olması nedeniyle yerel üretim yapısının yetersizliği, enflasyon oranında büyük dalgalanmalara neden olmaktadır.

Genellikle Türkiye'deki enflasyonla birlikte seyreden KKTC enflasyonu, 1994 yılında Türkiye'de yaşanan kriz ve yukarıda sözedilen olumsuz gelişmelerin etkisiyle Türkiye'dekinin iki kat üzerinde yaşanmıştır. 1994 yıl sonu (tüketici fiyatları) enflasyonu Türkiye'de %105 olurken, KKTC'deki enflasyon %215'i bulmuştur. 1995-96 yıllarında da enflasyon Türkiye'dekine paralel bir seyir izlemiştir. 1997 yılında enflasyon %81.7 olmuştur.

G Tüketici Fiyatları

2.5. Kamu Kesimi Dengesi

KKTC'de devlet bütçesi 1988'e kadar olan dönemde yüksek açıklar vermiştir. 1988'den 1990 yılına kadar geçen dönemde, bir yandan gelirler yükseltilirken bir yandan harcamalar kısılmış,

böylece kamu kesimi borçlanma gereği GSMH'nın %3'ü civarında kalmıştır. 1990 yılındaki Körfez Krizi ve 1991 yılındaki olumsuz ekonomik gelişmeler ve ekonomideki durgunluk, kamu gelirlerini azaltırken sosyal harcamaların artmasına yol açmış ve kamu finansman gereğinin GSMH'ya oranının %8'ine kadar yükselmiştir. 1993 yılıyla birlikte kamu gelirleri yeniden GSMH'nın %24'lerindeki normal seviyesine dönerken, kamu harcamaları, sosyal transferlerdeki artışa bağlı olarak artmaya devam etmiştir. 1995-1996 döneminde kamunun cari giderlerindeki %100'lere varan artışlar, kamu finansman gereğinin GSMH'ya oranının %10'un üzerine çıkmasına neden olmuştur. Kamu finansman gereğinin neredeyse tamamı Türkiye'nin yardımları ile finanse edilmektedir. 1996 yılı itibariyle bütçe giderlerinin ancak %64'lük kısmı yerel gelirlerle karşılanabilmektedir. Giderlerin %25'lik kısmı Türkiye'nin yardımlarıyla karşılanmakta iken, %9'luk kısım iç borçlanma yoluyla finanse edilmektedir. 1997 yılında ise yerel vergi gelirlerinin cari harcamaları ancak karşılayabildiği tahmin edilmektedir.

G Kamu Dengesi

Devlet bütçesine 1996 yılı itibariyle bakıldığında, kamunun ekonomideki ağırlığı nedeniyle, harcamaların %38'ini personel giderlerinin, %32'sinin sosyal transferlerin oluşturduğu görülmektedir. Kamu hizmetlerinde çalışan 17 bin kişinin yanı sıra, 10 bin kişi civarında da emekli maaşı ya da sosyal yardım alan bulunmaktadır. Bütçedeki sosyal yardım transferleri içinde yoksullara yardım, öğrencilere verilen burslar, sağlık yardımları da yer almaktadır. Özellikle 1994 sonrasında emekli maaşları ve sosyal yardımların toplamı personel giderlerine yaklaşmaktadır. Personel giderlerindeki artışı frenlemek amacıyla 1995 ve 1997 yıllarında kamudaki personel sayısı artırılmamıştır. Yıllar itibariyle giderek artan sosyal transferler 1995 yılında % 400 civarında artarak GSMH'nın %14'üne ulaşmıştır. KKTC'nin yerel vergi ve vergi dışı toplam gelirlerinin, personel giderleri ve sosyal güvenlik sisteminin büyüyen açığını bile karşılayamadığı görülmektedir.

T Kamu Kesimi Genel Dengesi

T Devlet Bütçe Dengesi

KKTC'de, kamu yatırımlarının GSMH içindeki oranı %2.5-5 arasında dalgalanmaktadır. Yatırımların önemli bir kısmı altyapı yatırımlarıdır. Türkiye'de olduğu gibi çok büyük kapasiteler ve tesislerle çalışan kamu iktisadi teşebbüslerinden söz etmek

mümkün değildir. Kamu açıklarında sınırlı bir payı olan KİT açıklarının finansmanı devlet kefaletiyle ticari bankalardan yüksek faizlerle yapılmaktadır. Zaman zaman bu borçların bankalara geri ödemesinde görülen aksamalar mali sistemi olumsuz yönde etkilemektedir.

Türkiye ile yapılan protokol gereği özelleştirme çalışmaları hızlanmıştır. Özelleştirme çalışmaları kamu açıklarını düşürmeye yönelik olmaktan çok ekonomideki etkinliği ve verimliliği artırmayı hedeflemektedir. Ancak, özelleştirme teşebbüsleri güçlü sendikalar nedeniyle zorlukla karşılaşmaktadır.

Bütçe gelirlerinin %75'lik kısmı vergi gelirlerinden elde edilmektedir. Ancak vergi gelirlerinde 1993 sonrası önemli bir gerileme görülmektedir. 1980'ler boyunca artan vergi gelirlerinin GSMH'ya oranı 1990 yılında %21.4 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu tarihten sonra %18-%20 arasında dalgalanan vergi yükü 1996 yılında %17.9'a gerilemiştir. Toplam vergi gelirlerinin %57'si dolaysız vergilerden sağlanırken, %43'ü dolaylı vergilerden elde edilmektedir.

1996 yılında 20,956 vergi yükümlüsü kişi bulunmaktayken, tahsil edilen gelir vergisinin yaklaşık %60'lık kısmı sadece kamuda çalışan memurların maaşları üzerinden alınan vergilere karşılık gelmekte; aslında kamunun gerçek vergi tahsilatının görünenin altında olduğuna işaret etmektedir. KKTC'de özel kesimden vergi tahsilatı oldukça düşük düzeylerde. Teşvikler nedeniyle bazı gelirlerin vergi kapsamı dışında bırakılması vergi yükünü teşvik almayanların sırtına yüklemektedir. 1996 yılı sonunda 2,605 faal kurumlar vergisi mükellefi toplam 1.6 trilyon TL kurumlar vergisi ödemiştir. Dolayısıyla, ortalama bir kurumlar vergisi mükellefi yılda 615 milyon TL vergi ödemiştir.⁵

1996 yılında yürürlüğe konulan KDV uygulaması ile süt ürünlerinden KDV alınmazken, eğitimden %2, temel gıda maddelerinden %6, genel tüketim maddelerinden %10, lüks tüketimden de %20 KDV alınmaktadır. KDV uygulamasının dolaylı vergi tahsilatı üzerindeki etkileri henüz bilinmemekle birlikte, 1997 yılı içinde %70-80 başarıyla uygulandığı söylenmektedir. Fiş ve fatura alanlara vergi iadesi yapılmaktadır. Önümüzdeki dönemde tahsilatı artırmak ve KDV uygulamasını halka benimsetebilmek amacıyla, fiş ve fatura almayı zorunlu kılan ve almayanlara ceza öngören bir kararın alınması beklenmektedir.

2.6. Parasal Sektör

KKTC fiilen bir başka ülkenin parasını kullandığından para arzı sistemde kontrol edilemeyen bir değişken olmaktadır. Para arzı merkez bankasının kontrolü altında değildir. Para arzı diğer ülkelerde olduğu gibi merkez bankası yükümlülükleri ile ilgili olmaktan çok, Türkiye ile yapılan ticaret ve KKTC-Türkiye arasındaki sermaye hareketleriyle ilgilidir. Dolayısıyla, emisyon kontrolü mümkün olmamakta, faizler ve kurlar sisteme dışsal birer değişken olarak girmektedir.

Merkez Bankası kaynaklarının yaklaşık üçte birlik kısmı mevduat munzam karşılıklarından, üçte birlik diğer bir kısmı ise mevduat hesaplarından oluşmaktadır. KKTC'deki mevduat munzam karşılık oranı %15 olarak belirlenmiştir ve merkez bankasındaki munzam karşılık olarak tutulan hesaplara yıllık %12 faiz uygulanmaktadır. Merkez Bankasındaki mevduatın önemli bir kısmı Türkiye'den sağlanan ve Merkez Bankasında tutulan kaynaklardır.

1984 yılında faizler serbest piyasa koşullarında belirlenmeye başlamıştır. 1986 yılında Türkiye ile yapılan protokole bağlı olarak KKTC ekonomisinin serbest piyasa kurallarına geçişi hızlanmıştır. Bu çerçevede bankalar, para ve kambiyo işleri yasalarında liberal bir anlayışa uygun değişiklikler yapılmıştır. 1990 yılında off-shore bankacılık hizmetleri yasası ve tüzüğü yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 1992 yılında bankalar döviz kurlarını serbestçe belirlemeye başlamışlardır.

KKTC'de 37 tane banka yaklaşık 1,000 çalışanıyla hizmet vermektedir. Sözkonusu bankaların yaklaşık olarak yarısı 1993 yılından sonra kurulmuştur. Ayrıca, 34 adet off-shore banka KKTC'de hizmet vermektedir. KKTC'de off-shore bankaların açılma nedenlerinin ilki olarak Türkiye'de faaliyet göstermek üzere banka açılmasının güçlüğü gösterilmektedir. Türkiye'de banka açamayanlar için, KKTC'de banka açıp Türkiye'de açacakları şubeler yoluyla faaliyet göstermek cazip olmuştur. KKTC'de banka kurmak için gerekli sermayenin yalnızca 50 milyar TL olduğu da dikkate alındığında bu yöntemin cazibesi artmaktadır. Türkiye'de şubesi olmayan bazı bankalar ise Türk bankalarıyla anlaşmalar yapmakta ve bu bankalar aracılığıyla Türkiye'de işlemlerini gerçekleştirmektedirler. Off-shore'ların açılmasındaki ikinci bir neden Kıbrıs'ın Türkiye'den daha yakın bir zamanda AB'ye girebileceği ve bir AB üyesi ülkede bankaya sahip olmanın avantajlarının kazanılacağı düşünülmesidir. Son zamanlarda off-shore kurulmasının hızı kesilmiştir. Bunun nedeni de yatırımcıların, Rumlarla bir anlaşma olasılığının azalması dolayısıyla AB entegrasyonunu mümkün görmemesidir. KKTC'deki yetkili bankaların (merkez bankası dahil, off-shore bankalar hariç) toplam aktifleri GSMH'nın %149'udur. Bu rakam, Türkiye ve diğer ülkelerle karşılaştırıldığında yüksek bir orandır. Bankaların toplam kaynaklarının yaklaşık olarak %66'lık kısmı mevduattan, %7'si özkaynaklardan, %4'ü ise kredilerden elde edilmektedir. Bankaların en önemli kaynağı mevduattır.

Toplam mevduatın 1996 yılı sonu itibariyle yaklaşık olarak %70'i döviz cinsinden mevduat, %30'u TL mevduattır. 1997 yılının Mayıs ayı itibariyle ise döviz mevduatların oranı %70'den %75'e yükselmiştir. Toplam mevduatın %85'i tasarruf mevduatıdır. Türk lirası mevduatların ortalama vadesi 86 gün iken, döviz mevduatlarının ortalama vadesi yaklaşık 193 gündür. Toplam mevduatlar içinde büyük ağırlığı olan döviz mevduatlarının %40'lık kısmının bir yıl vadeli olması bankalar açısından önemli

bir vade avantajı sağlamaktadır.

T Türk Lirası Banka Mevduatları

Bankacılık sektöründe özkaynakların oldukça yetersiz olduğu görülmektedir. Düşük özkaynakla çalışan bankaların riskini azaltmanın bir yolu olarak da munzam karşılıkların yüksek tutulması tercih edilmiştir. Yüksek karşılık oranları zaten yüksek olan fonların maliyetini daha da yükseltmektedir. Bankaların 1997 yılında üç aylık mevduata ödedikleri faiz %85-90 iken, kredi faizleri %140-150 civarında seyretmektedir. Döviz cinsinden açılan kredilerde mevduat faizleriyle kredi faizleri arasındaki fark daha makul görülmektedir. Örneğin dolar cinsinden üç ay vadeli mevduat faizleri %6 civarındayken, %12 faizle dolar kredisi kullanılmaktadır.

Bankalar elde ettikleri kaynağın %31'ini kredi ve avans olarak kullanılmakta, %19'unu ise yurtdışı bankalarda tutmaktadır. Kaynakların %17'lik önemli bir kısmı da munzam karşılık ve mevduat olarak merkez bankasına yatırılmaktadır. Kullanılan kredilerin sektörlere göre dağılımına bakıldığında toplam kredilerin %54'ünü ticaret sektörünün aldığı dikkati çekmektedir. Tarım kredileriyle, şahsi ve mesleki borçlar %16'lık paylarıyla ikinci ve üçüncü sırada yer almaktadır. Sanayi ve inşaat sektörünün kullandığı kredilerin toplam ağırlığı ise ancak %5'i bulmaktadır.

T Banka Plasmanlarının Sektörel Dağılımı

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası ile işbirliği ile çalışan KKTC Menkul Kıymetler Borsası 16.11.1997 tarihinde açılarak faaliyete geçmiştir. Ancak, 1997 sonu itibariyle sadece tek bir şirketin hisseleri piyasaya arz edilmiş olup, beklenen ekonomik etkiler sağlanamamıştır.

2.7. Dış Ticaret, Turizm ve Ödemeler Dengesi

Ekonominin ithalata yüksek derecede bağımlı olması, buna karşılık ihracat olanaklarının sınırlı olması nedeniyle yüksek düzeylerde seyreden dış ticaret açığı ekonominin bir başka sorununu teşkil etmektedir. Volkanik bölgede yer alması nedeniyle ülkede yeraltı zenginliği bulunmamaktadır. Hammadde yetersizliği ve yüksek taşıma masrafları nedeniyle sanayi üretimi iç tüketimi karşılayacak ölçüde gelişmemiştir. Bu nedenle hammadde temel tüketim ürünlerine kadar birçok mal grubu yurtdışından ithal edilmektedir. İthalatın GSMH içindeki payı 1996 yılında %41'e ulaşmıştır. Yetersiz yurtiçi üretim ve yüksek taşıma masrafları, ihracatın gelişmesini sınırlamıştır.

Genellikle tarım ürünlerine bağımlı olan ihracat GSMH'nın ancak %9'u civarındadır. Ayrıca, AT Adalet Divanı kararlarından sonra

AB ülkelerinin KKTC çıkışlı tarım ürünlerini almama ve sanayi ürünleri ithalatına vergi koyma kararı zaten düşük olan ihracatı daha da sınırlamıştır. KKTC'nin yıllık dış ticaret açığının GSMH'ya oranı %30-35 civarında seyretmektedir.

T Ülkeler İtibarıyla Dış Ticaret

T Sektörler İtibarıyla İhracat

G Dış Ticaret Dengesi

KKTC'nin 1996 yılındaki ihracatı 70 milyon dolar, ithalatı 318 milyon dolar, ticaret açığı ise 248 milyon dolar olmuştur. 1997 yılında ise dış ticaret açığının ithalattaki artışa bağlı olarak 282 milyon dolara yükselmesi beklenmektedir. KKTC'nin toplam ticaret hacminin %85'i Türkiye ile yaptığı ticaretten kaynaklanmaktadır. 1996 yılı itibarıyla KKTC Türkiye'den 176 milyon dolarlık mal alırken, Türkiye'ye 34 milyon dolarlık ihracat yapmaktadır. Türkiye ile olan ticaret açığı 142 milyon \$ ile toplam açığın yarısını oluşturmaktadır. KKTC'nin ikinci önemli ticaret ortağı AB ülkeleridir. AB ülkeleri KKTC'ye 90 milyon dolarlık ihracat yaparken, KKTC'den 25 milyon dolarlık ithalat yapmaktadır.

KKTC ihracatının %44'ü tarım ürünleri, %18'i ise işlenmiş tarım ürünlerinden oluşmaktadır. Bir başka deyişle, KKTC'nin ihracatının %62'lik kısmı tarıma, özellikle de narenciyeye dayanmaktadır. İhracatın %30'luk kısmı da konfeksiyon ihracatıdır.

G Ülkeler İtibarıyla Dış Ticaret, 90-96 Ortalaması

İthalatın yapısına bakıldığında da en fazla ağırlığın makina ve nakliye araçları sınıfında olduğu görülmektedir. Bu sınıftaki malların toplam ithalat içindeki payı %25 civarındadır. Yiyecek, canlı hayvan, içki ve tütün ithalatının payı ise %24'tür.

Yüksek dış ticaret açıklarına rağmen KKTC cari işlemler dengesi fazla açık veren bir ülke değildir. Örneğin 1996 yılındaki cari açık sadece 2 milyon dolar olmuştur. Turizm gelirleri ve diğer görünmeyen gelirler yaklaşık olarak dış ticaret dengesine yakın miktarda gerçekleşmektedir.

Üniversitelerin kurulması ve Türkiye'den öğrenci çekmesi turizm gelirlerinde önemli ve süreklilik arz eden bir artışa neden olmuştur. Son yıllarda sayıları 13,000'e ulaşan yabancı (yaklaşık

12,000'i TC vatandaşı) üniversite öğrencileri KKTC ekonomisine dinamizm kazandırmıştır. Her öğrenciden alınan 3,000 dolar civarındaki harç paraları ve bunun yanısıra öğrencilerin yaptıkları harcamalar hem ekonomiye döviz kazandırırken, hem de ekonomik faaliyetleri hızlandırarak yeni iş sahaları açmaktadır.

T Turizm Gelirleri ve Gelen
Turist Sayısı

T Turistik Konaklama Tesisleri
ve Yatak Kapasitelerinin
Dağılımı

T KKTC'ndeki Yüksek Öğrenim
Kurumlarında Okuyan
Öğrencilerin Dağılımı

Yatırım alanlarının darlığı ve siyasi ve ekonomik güvence arayışı önemli boyutlarda kaynak çıkışına neden olmaktadır. Yılda 100 milyon dolar civarında bir kaynak, başta Türkiye ve İngiltere olmak üzere yurtdışına kısa vadeli sermaye çıkışı olarak gitmektedir. Sermaye hareketleri hesabında görülen ve normal ithalatın neredeyse yarısına ulaşan bedelsiz ithalat, bu sermaye çıkışını karşılamaktadır. TC yardım ve kredilerinin de hesaba katılmasıyla, 1979 yılından beri her yıl rezerv artışı görülmüştür.

T Ödemeler Dengesi

2.8. Türkiye ile Protokol

Türkiye ile yapılan kıyı ticareti anlaşması 1995 yılı sonrası ticaret hacmini bir miktar arttırmıştır. 200'den fazla kalem malın içinde %30'un üzerinde katma değer ya da %40'ın üzerinde yerli hammadde içeren malların Türkiye'ye gümrüksüz girmesi sağlanmıştır. Ancak, bu imkandan, yeterli kalitede ve rekabet edebilecek fiyatta mal üretilememesi nedeniyle, fiili olarak ancak 25 kadar ürün faydalanabilmektedir.

KKTC havayolları üçüncü ülkelerden yaptıkları seferlerde KKTC'ye inmeden Türkiye'ye inmek zorundadırlar. Bu nedenle ek ulaşım masraflarının yanısıra havaalanı vergisi de ödemek durumunda kalmaktadırlar. Yapılan girişimler sonucunda KKTC uçakları Türkiye'deki havaalanlarına hiçbir ücret ödememektedirler.

3.1.1997 tarihinde imzalanan KKTC-TC Ekonomik İşbirliği Protokolü ile Türkiye KKTC ekonomisinde istikrarın sağlanması

ve yapısal reform programının uygulanabilmesi için kaynak ihtiyacının karşılanmasında katkı sağlamayı taahhüt etmiştir. Bu protokol KKTC'ye, yapısal reformların gerçekleştirilmesi için 250 milyon dolar tutarında bir kredinin açılmasını öngörmüştür. Ayrıca, EXIMBANK'ın KKTC şirketlerine 5 milyon dolardan 25 milyon dolara kadar ihracat kredisi açması üzerine de anlaşma sağlanmıştır.⁶

2.7.1997 tarihli Bakanlar Kurulu kararıyla Türkiye Halk Bankası ve TC Ziraat Bankası'nca Türkiye'deki koşullarla KKTC'deki tarımsal üreticiye, esnaf ve sanatkarlara işletme ve yatırım kredisi kullandırılması kararı alınmıştır.

TC-KKTC arasında Yatırımlarda Devlet Yardımları Anlaşması, Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşmalar ile KKTC'de yapılacak yatırımlarda, Türkiye'deki kalkınmada öncelikli yörelere uygulanan devlet yardımları ve desteklerinden yararlandırılmaları, mevzuatların uyumlulaştırılması, serbest ticaret koşullarının yaratılması, turizm ve yatırım alanlarında ortak uygulamalara geçilmesi vb. konularda anlaşma sağlanmıştır.

6.8.1997 tarihli anlaşma uyarınca tesis edilmiş bulunan Ortaklık Konseyi ilk toplantısını 31.3.1998 tarihinde yapmıştır. Bu toplantıda, KKTC ekonomisinin gelişmekte olan sektörlerinin kademeli olarak korunmasını da gözönünde tutmak suretiyle, gümrüklerin uyumlulaştırılması ve serbest ticaret koşulları çerçevesinde mal, hizmet ve sermayenin serbest dolaşımını, teknoloji transferini ve yatırımların akışını temel alan ortak ekonomik alan tesis edilmesi kararlaştırılmıştır.

Ancak, yapılan protokollerin, zaman zaman Türkiye'deki mevzuatlarla uyumlaştırılmasında çeşitli sıkıntılar ve gecikmeler görülmesi nedeniyle, anlaşmalarda yeralan hususların bir kısmı şimdiye kadar etkin olarak uygulanamamıştır.

¹ 15 Aralık 1996 tarihinde yapılan Genel Nüfus sayımı sonuçlarına göre ülkedeki toplam nüfus 200,587'dir; ancak 11,925 kişinin daimi ikametgahı yurt dışı olduğundan, ikametgahı KKTC olan toplam nüfus 188,622'dir.

² GSMH istatistiklerinin ve genel denge verilerinin oldukça yüksek dalgalanmalar gösterdiği belirlenmiştir. Yapılan görüşmelerde, KKTC'de genel olarak istatistik toplamada güçlükler mevcut olduğu anlaşılmıştır. Kamu kesiminin GSMH içindeki ağırlığının yüksek olmasının önemli bir nedeninin GSMH rakamlarının özel kesime ait kısmındaki eksikler olduğu söylenebilir. Kayıtdışı ekonominin, ciddi boyutlara ulaştığı bilinmektedir. Yapılan tahminler kayıtdışı ekonominin GSMH rakamlarına yakın düzeylere ulaştığı yönündedir. Kayıtdışı ekonominin büyüklüğü dikkate alındığında kişi başına milli gelir rakamının, gerçekte 4,200 dolar seviyesinin oldukça üzerinde olduğu tahmin edilmektedir.

³ 1996 rakamlarına göre Türkiye'de aynı oran %14'tür.

⁴ Bu konudaki en ilginç örneklerden biri, hafta içi günlerde, Merkez Bankasının iki yarım gün tatilde olmasıdır.

⁵ KKTC'de kurumlar vergisi oranı %25 olarak belirlenmiştir.

⁶ Eximbank kredileri ile ihraç ürünlerinde kullanılan ara mallarının ithalatında 9 ay vadeli kredi kullanılmasına imkan verilmektedir.