

## **TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş. ÜÇÜNCÜ ÇEYREK SONUÇLARINI AÇIKLADI**

### **“Mevsimsel yüksek kullanım ve Turkcell’in kampanya girişimlerinin etkisiyle güçlü sonuçlar”**

İstanbul, Türkiye, 22 Kasım 2005 – Türkiye’nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 30 Eylül 2005 itibarıyla biten çeyreğe ilişkin mali tablolarını bugün açıkladı. Bültendeki tüm finansal sonuçlar, ABD Doları bazında raporlanmış olup, Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları’na (US GAAP) uygun olarak hazırlanan denetlenmemiş sonuçlardır.

Bülten içerisinde, 2005 yılının üçüncü çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar, 2005 yılının ikinci çeyreğindeki değerleri temsil etmektedir.

Bültende yer alan finansal verilerin tamamı konsolide olarak belirtilmiş olup, finansal olmayan veriler ise, aksi belirtilmedikçe, konsolide edilmemiş olarak belirtilmiştir.

#### **2005 Yılı Üçüncü Çeyreğindeki Önemli Gelişmeler**

- Turkcell, üçüncü çeyrekte 1,1 milyon (1,3 milyon) net yeni abone kazanımıyla abone sayısını %4,3 artırarak 30 Eylül 2005 itibarıyla 26,7 milyon (25,6 milyon) aboneye ulaştı.
- Mevsimsellikten kaynaklanan yüksek kullanımın yanısıra, hacim ve müşteri grupları bazında aboneyi elde tutma kampanyalarının da etkisiyle kullanım süresi 2005 yılı üçüncü çeyreğinde %8 artarak 73,4 dakika (67,8 dakika) olarak gerçekleşti.
- Turkcell, 2005’in üçüncü çeyreğinde 1.249 milyon ABD Doları (1.046 milyon ABD Doları) gelir elde etti.
- Turkcell, 2005’in üçüncü çeyreğinde, 327 milyon ABD Doları (214 milyon ABD Doları) net kar kaydetti.
- AVFÖK\* üçüncü çeyrekte 615 milyon ABD Doları’na (468 milyon ABD Doları) yükseldi.
- Abone kayıp oranı üçüncü çeyrekte durağan kalarak %2,5 (%2,6) seviyesinde gerçekleşti.

## Finansal ve Operasyonel Verilerin Özeti

	3Ç 2004	2Ç 2005	3Ç 2005
<b>Toplam abone sayısı (milyon)</b>	<b>22,3</b>	<b>25,6</b>	<b>26,7</b>
Faturalı Abone Sayısı (milyon)	5,0	5,2	5,3
Ön ödemeli Abone Sayısı (milyon)	17,3	20,4	21,4
<b>ARPU- Abone Başı Aylık Ortalama Gelir, bileşik (ABD Doları)</b>	<b>14,7</b>	<b>13,4</b>	<b>15,2</b>
ARPU, faturalı (ABD Doları)	33,8	33,8	38,1
ARPU, ön ödemeli (ABD Doları)	8,9	8,0	9,4
<b>Churn – Abone Kayıp Oranı (%)</b>	<b>2,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>
<b>MOU- Kullanım Dakikası, bileşik, aylık</b>	<b>73,6</b>	<b>67,8</b>	<b>73,4</b>
<b>Gelir (milyon ABD Doları)</b>	<b>969</b>	<b>1.046</b>	<b>1.249</b>
<b>AVFÖK* (milyon ABD Doları)</b>	<b>481</b>	<b>468</b>	<b>615</b>
<b>Kur Farkı Karı / (Zararı) (milyon ABD Doları)</b>	<b>13</b>	<b>(7)</b>	<b>3</b>
<b>Net Kar (milyon ABD Doları)</b>	<b>151</b>	<b>214</b>	<b>327</b>

Abone sayısı dönem sonu itibarıyla belirtilmiştir, haricindeki tüm rakamlar çeyrek bazındadır.

\* AVFÖK Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda olmayan bir finansal değerdir. AVFÖK'ün operasyonel faaliyetlerde kullanılan net nakit ile mutabakatı için sayfa 14'e bakınız.

## Genel Müdür Muzaffer Akpınar'ın Görüşleri

2005 yılının üçüncü çeyreğinde, mevsimselliğin olumlu etkisiyle beraber, müşteri odaklı girişimlerimiz, hacim ve müşteri grupları bazında aboneyi elde tutma çalışmalarımız sonucu oldukça etkileyici bir operasyonel performans sergiledik. Ekim ayında da açıklamış olduğumuz gibi, abone sayımız bu çeyrek içerisinde gerçekleştirilen 1,1 milyon net yeni abone alımıyla beraber, 2005'in üçüncü çeyreği sonu itibarıyla 26,7 milyona ulaştı. Bu rakam, geçen senenin üçüncü çeyreğiyle kıyaslandığında abone sayısında yaklaşık %20'lik bir büyümeye karşılık gelmektedir. Pazardaki büyümenin, beklentilerimizle paralel olarak daha yavaş bir hızda olmakla beraber, bu çeyrekte de sürmesinden memnuniyet duyuyoruz. Üçüncü çeyrekteki net yeni abone alımlarımızdaki büyüme de beklentilerimiz doğrultusundadır. Abone başına kullanım süresi de, önceki yılların aynı çeyreklerinde gözlenen mevsimsel yüksek kullanım süreleriyle uyumlu olarak, bu çeyrekte 73,4 dakikaya yükselmiştir.

İçinde bulunduğumuz operasyonel ortama baktığımızda, Türkiye'deki makro ekonomik şartların çeyrek boyunca dengelerini koruduğunu görmekteyiz. Bununla birlikte, hükümetin yılsonu enflasyon ve büyüme oranı hedeflerini gerçekleştirerek ekonomideki bu istikrarlılığı sürdürmesi beklenmektedir. Diğer bir yandan, iç talebin önemli bir göstergesi olan tüketici güven endeksindeki yavaşlama herhangi bir

iyileşme belirtisi göstermemiştir. Sonuç olarak, 2006 yılında makro ekonomik ortamda beklenen istikrarın hükümet hedeflerine uygun olarak devam etmesinin, operasyonel ortamımızda olumlu etkiler yaratmaya devam edeceğine inanıyoruz.

Bu çeyrekte rakiplerimiz belirli kitlelere yönelik fiyat bazlı agresif kampanyalarını sürdürmeye devam ederken, biz abonelerimize müşteri grupları bazlı bir yaklaşımla, yeni teklifler, kampanyalar ve tarife seçenekleri sunmaya odaklanmaya devam ettik. Bu yaklaşımın, abonelerimizdeki 'Ödenene Değer' algısını geliştirirken, müşteri beklentileri ile kendi gelir hedeflerimize ulaşmamız arasındaki doğru dengeyi sağladığına inanıyoruz.

Türk Telekomünikasyon sektöründe ise, pazara yeni girişlere yol açacak ve Avea'nın ortaklık yapısında değişikliklere sebep olabilecek Türk Telekom özelleştirmesi ve 2005 yıl sonu itibarıyla netlik kazanması planlanan Telsim'in satışı sebepleriyle önemli bir dönüm noktasında olduğumuza inanıyoruz.

Tüm bu gelişmelerin sonucunda, Türk GSM sektöründeki rekabet ortamımızın 2006 yılı içerisinde muhtemelen değişeceğini düşünmekteyiz. Bu değişim her ne kadar pazarımızı etkileyecek olsa da, operatörlerin ya da muhtemel yeni sahiplerinin stratejilerini net olarak bilemememizden ötürü, faaliyetlerimizin ne kadar etkileneceğine dair bir tahminde bulunamamaktayız. Buna rağmen, mevcut şartlara bakarak, 2005'in dördüncü çeyreğinde faaliyetlerimizin gidişatında önemli bir değişim beklemiyoruz. 2006 yılında da, brüt abone alımındaki önderliğimizi koruyarak ve gelirlerimizdeki sürekli büyümeyi devam ettirmeye çalışarak pazardaki lider pozisyonumuzu sürdürme amacındayız. Önemli odak noktalarımızdan biri de, değeri yüksek olan abonelerin elde tutulmasına yönelik abone kaybını önleme çalışmalarımız olacaktır. Sunacağımız tekliflerin çeşitliliğiyle müşteri memnuniyetine odaklanarak marka değerimizin gücünden daha da faydalanacağız. Maliyet yönetimine verdiğimiz önem gereği, operasyonel performansımızdaki verimlilikten ödün vermeden harcama seviyelerimizi kontrol altında tutmayı hedefleyeceğiz..

Uluslararası alanda, Ukrayna'da life:) markası adı altında çalışan dolaylı iştirakimiz Astelit, pazarda istikrarlı bir hızda büyümektedir ve abone sayısını 30 Eylül 2005 itibarıyla 1,3 milyon'a çıkarmıştır. Astelit, rekabetin yoğun olarak hissedildiği bir pazarda, sağlam bir iş modeli kurma amacımıza paralel olarak ilerlemektedir.

İran pazarına ilişkin olarak, İrancell konsorsiyumu üyeleri arasında kabul edilebilir bir yapı oluşturmaya yönelik çabalarımız devam etmekle birlikte 21 Kasım 2005 söz konusu tarih itibarıyla sonuçlanamamıştır. İrancell Konsorsiyumunun kazandığı İran'ın ilk özel GSM operatörü ihalesine ilişkin, tarafımıza şu ana kadarda ilgili yetkililer tarafından resmi bir bilgilendirme yapılmamıştır.

Uluslararası alanda, Turkcell'in bölge oyuncusu olma hedefi devam etmektedir. Fintur'un başarıyla gelişen faaliyetlerindeki payımızdan ötürü memnuniyet duyarken, Ukrayna'daki faaliyetlerimizin de doğru bir yönde ilerlediğini görmekteyiz. Uluslararası arenada, yakın bir gelecek için somut bir fırsatın varlığına işaret edemesek de, yatırım stratejilerimiz gereği yeni pazarlar bulma konusundaki seçici çalışmalarımız devam edecektir.

İştirak abone sayılarının da dahil edilmesiyle elde edilen Turkcell Grup Şirketleri toplam abone sayımızın, 2005'in üçüncü çeyreği itibarıyla 29,5 milyon'a ulaştığını açıklamaktan mutluluk duyuyoruz. Ukrayna'da çoğunluk hissedarı olmamızdan ötürü, büyüyen Ukrayna operasyonlarının katkısının ilerde daha da artacağına inanıyoruz.

## **Genel Bakış**

### **Operasyonel ve Finansal Göstergeler**

2005'in üçüncü çeyreğinde, mevsimsellik ve müşteri bazlı tekliflerimiz aracılığıyla müşteri memnuniyetini artırma çabalarımızın etkisiyle, sonuçlarımız büyük gelişme kaydetti. Bu çeyrekte de abone sayımızdaki büyümeyi devam ettirerek, yeni abone kazanımı bakımından pazardaki liderliğimizi koruduk.

Abone sayımız 2005 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla 26,7 milyon aboneye ulaşarak bir önceki çeyreğe göre %4,3, 2004'ün üçüncü çeyreğine göre de yaklaşık %20'lik artış gösterdi.

Finansal göstergelerimiz de 2005 üçüncü çeyreğinde gelişme kaydetti. Gelirlerimiz, mevsimsel yüksek kullanımın etkisi, abone sayısındaki artış ve YTL'nin ABD Doları karşısında aylık ortalama değerler alındığında %2,3'lük değer kazanması sonucu %19'luk bir iyileşme kaydederek 1.249 milyon ABD Doları'na (1.046 milyon ABD Doları) yükseldi.

AVFÖK, 2005'in üçüncü çeyreğinde %32 artarak 615,4 milyon ABD Doları'na (467,5 milyon ABD Doları) çıktı ve artan gelir seviyesine rağmen giderlerin istikrarını koruması sebebiyle AVFÖK marjı (AVFÖK'ün gelire oranı), %49'a (%45) yükseldi.

Turkcell'in operasyonel performansındaki iyileşme mali tablo sonuçlarına da yansdı. Net kar, 2005'in üçüncü çeyreğinde 327,4 milyon ABD Doları'na ( 213,7 milyon ABD Doları) yükseldi.

2005 üçüncü çeyreğinde aylık kullanım dakikası (MOU), bileşikte %8 artarak 73,4 dakikaya (67,8 dakika) yükseldi. Aylık kullanım süresindeki bu artışı destekleyen başlıca unsurlar arasında, mevsimselliğin olumlu etkisi, kullanımı artırmaya yönelik kampanyalar ve sunulan tekliflerin çeşitliliği yer almaktadır.

Ön ödemeli abonelerin azaltıcı etkisine rağmen, abone başı aylık ortalama gelir (ARPU), mevsimsel yüksek kullanım ve aylık ortalamada YTL'nin ABD Doları karşısında %2,3'lük değer kazanmasının olumlu etkileri sonucu, üçüncü çeyrekte bileşikte %13 artarak 15,2 ABD doları (13,4 ABD Doları) oldu.

### **Rekabet Ortamı ve Kampanyalarımız**

Üçüncü çeyrekte rakiplerimizin pazar payı kurgularına uygun fiyat odaklı yaklaşımları devam etmesine rağmen, bunun pazardaki mevcut fiyat seviyelerini daha fazla düşürmediğine inanıyoruz. 23 Eylül 2005 itibarıyla, ortalama %3,2'lik fiyat ayarlaması yaptık ve bu da 2005 yılı içerisinde yapmış olduğumuz diğer ayarlamalarla birlikte ortalamada %5,67'lik bir fiyat artışı yarattı. Yaptığımız bu fiyat ayarlaması sonuç olarak

rakiplerimiz tarafından da izlendi. Müşteri grupları bazında geliştirdiğimiz bağlılık programlarının lansmanını yaparak, bunların hem kullanımı artırıcı hem de aboneyi elde tutma aracı olarak kullanılmasını sağladık. Genç müşterilerimize yönelik kullanımı ve elde tutmayı artırmak için, lise ve üniversite gençlerini hedefleyen yeni bir kampanya başlattık. Dönemsel tekliflerimizden faydalanan Turkcell Gençlik Klübü şu an 6,4 milyon üyeye ulaştı. Kurumsal müşterilerimize yönelik olarak “Kullandıkça Kazan” gibi kullanım teşvikleri sunan aksiyonlar almaya devam ettik.

Ürün ve servislerimize ilişkin olarak, bu çeyrekte mobil ödeme, e-postan cebinde (“push e-mail”) ve ücretsiz Turkcell e-posta adresi gibi servislerin lansmanını yaptık. Katma değerli servislerimiz içinde en popüler olanları arasında ÇalarkenDinlet, logomelody ve mesajlaşma (“chat”) gibi servislerimiz yer aldı. Üçüncü çeyrekte, data gelirlerimiz brüt gelirlerimizin yaklaşık %12’sini (%11) oluşturdu. Katma değerli servis portföyümüzün penetrasyonunu ve kullanımını artırmaya yönelik çalışmalarımız, bu gelir kaleminin çeyrekler itibari ile nominal olarak artmasını sağlayarak, toplam gelir içindeki payının yakın seviyelerde kalmasına katkıda bulundu. Servislerimizin kullanımını ve farkındalığını artırmaya yönelik çalışmalarımızı ücretsiz deneme ve paketlerle sürdürmeyi planlıyoruz.

Müşterilerimize sunulan tekliflerimizin çeşitliliği, üstün 2,5G şebekemizle desteklenerek, abone bağlılığı ve kullanım sürelerini artırmış, pazardaki lider konumumuzu ve çeyrekler itibarıyla düşük seviyelerde gerçekleşen abone kayıp oranımızı muhafaza etmemizi sağlamıştır.

#### Düzenleyici Ortam ve Yasal Konular

Bu dönem içerisinde i)Telsim’le arabağlantı anlaşmasının fiyatlandırmasına yönelik ihtilaf ve ii)Türk Telekom’la uluslararası ses trafiği anlaşmazlığı gibi mevcut yasal ihtilafların durumuyla ilgili önemli gelişmeler kaydedilmedi.

Önceden de belirtmiş olduğumuz gibi, Turkcell tüm faaliyetlerini ilgili otoritelerden gerekli izinleri alarak yürütmüş olduğundan, Türk Telekom’un ilgili konudaki talebinin hukuki hiçbir dayanağı bulunmadığını düşünmekteyiz. Arabağlantı fiyatlandırmasına ilişkin ihtilafta ise Telsim, Telekomünikasyon Kurumu nezdinde çözüme yönelik başlatılan süreç henüz tamamlanmadan dava açmıştır. Telekomünikasyon Kurumu’nun yeni fiyat yapısına dair yürütmekte olduğu çalışma süreci halen devam etmektedir. Her iki konuya ilişkin olarak da finansallarımıza herhangi bir karşılık yansıtılmamıştır

#### **%15 Hazine Payı hesaplanmasında kullanılan brüt gelir tanımının değişmesi:**

Kanunen tanımlanan süreç gereği, lisans anlaşmamızın ilgili maddesinin tekrar gözden geçirilmesi için Telekomünikasyon Kurumu’na başvuruda bulduk ve su anda ilgili maddenin değiştirilmesi süreci devam etmektedir. Telekomünikasyon Kurumu ile revize metin üzerinde anlaşma sağlandıktan sonra, anlaşma Danıştay’a sunulacak ve bunu takiben değişiklik geçerli olacaktır. Konuya ilişkin kesin bir zaman planı belli olmamakla beraber, bu gelişmeler süresince, %18 KDV ve abonelerden tahsil edilen

gecikme faizi gelirlerimiz dahil olmak üzere tüm brüt gelir kalemlerimiz üzerinden %15 Hazine payı ödemeye devam edeceğiz.

Düzenleyici ortamda, kayıp çalıntı ve kaçak telefon cihazlarının kayıt altına alınması ve artmasının önlenmesine yönelik, kısa bir süre önce, yeni bir kanun yayımlandı. Kanunda, 13 Temmuz 2005 tarihinden sonra edinilen, Telekomünikasyon Kurumu tarafından kayıt altına alınmayan ve kara listede yer alan cihazların, 13 Aralık 2005 tarihi itibarıyla operatörler tarafından elektronik haberleşme şebekeleri bağlantıları kesilerek devre dışı bırakılacağı hükmü yer almaktadır. Bununla beraber, abonelerin ilgili operatördeki hatları aktif kalmaya devam edecektir. 13 Temmuz 2005 tarihinden önce edinilen cihazlar için satın alım belgesi bulunmayan kullanıcılar, Telekomünikasyon Kurumu'na cihaz başına 5 YTL ödemek kaydıyla, cihazlarının servis dışı kalmasını önleyebileceklerdir. Benzer şekilde, cihazları kaybolan ya da çalınan aboneler, konuyu Telekomünikasyon Kurumu'na bildirerek, cihazlarının herhangi bir şebekede yeniden kullanımını sürekli olarak engelleyebileceklerdir. Konudan etkilenebilecek olan muhtemel cihaz sayısının önemli boyutlarda olması ve abonelerimiz açısından konunun rahatsızlık yaratabileceği muhtemeldir. Telekomünikasyon Kurumu'nun karşılaştığı bazı teknik gecikmelerden ötürü, 13 Aralık 2005'in konuyla ilgili son tarih olup olmadığı hususunun henüz netlik kazanmadığını anlamaktayız ve konuyla ilgili gelişmeleri yakından takip ederek, müşterilerimizin olası cihaz dolayısıyla servis kesintisine uğramaması için gücümüz dahilinde gerekli önlemleri alma çalışmalarımız sürmektedir.

Düzenlemelere ilişkin, Telekomünikasyon Kurumu (TK) kısa bir süre önce, Üçüncü Nesil (3G) lisanslarının tahsisi, numara taşınabilirliği ve Mobil Sanal Şebeke Operatörleri'nin (MVNO) pazarımıza girişi gibi konuların, 2006 yılı gündemleri arasında yer alacağını belirtmiştir. Üçüncü Nesil lisanslarının tahsis yöntemi ve zamanlaması henüz açıklık kazanmış olmasa da, Telekomünikasyon Kurumu beyanlarına göre konunun 2006 sonlarında gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz. Üçüncü Nesil lisans sürecine katılım konusuna ilgi duyuyor ve lisansların tahsisiyle operatörlere makul şartlar sağlandığı takdirde, 3G'nin Türkiye'de geniş bantlı servislerin daha yüksek hızlarda uygulanabilmesi için etkin bir şekilde kullanılacağına ve rekabette Turkcell'i rakiplerinden bir adım daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Numara taşınabilirliğiyle ilgili olarak, taşınabilirlik yöntemi ve ilgili altyapının yönetimi gibi detaylar henüz TK tarafından yayınlanmamıştır. Önümüzdeki yıl içerisinde, MVNO yapısı aracılığıyla muhtemel yeni oyuncuların pazara girmesi konusunun TK'nın gündeminde olacağını öngörüyor, ancak uygulanabilecek iş modellerinin detayları konusunda henüz bir yorumda bulunamıyoruz.

### Fonlama

Turkcell 1 Ağustos 2005 tarihi itibarıyla, 400 milyon ABD doları tutarındaki Cellco Finance N.V. ("Cellco") öncelikli bonosunun anapara ve tahakkuk eden faiz ödemesini vadesinde gerçekleştirerek, yükümlülüklerinin tamamını zamanında yerine getirmiştir. 1 Ağustos 2005 itibarıyla, bilançomuzda 2004 yılında aldığımız 65 milyon ABD Doları tutarında %12,75 oranında kupon ödemeli Cellco bonusu bulunmaktadır ve bu bonolardan 4,1 milyon ABD doları faiz geliri elde edilmiştir. Yine Ağustos ayında bilançomuzdaki kur farklılıklarından kaynaklanan olası riskleri azaltmak ve banka kredi borçlarımızı uzun vadeye yaymak amacıyla, Türk lirası cinsinden 50 milyon YTL tutarında teminatsız kredi sözleşmesi imzalanmıştır. Cellco bonosunun geri

ödenmesiyle birlikte toplam borç tutarımız önemli bir ölçüde azalarak, 245 milyon ABD Doları Ukrayna operasyonlarına ait olmak üzere, 531 milyon ABD Doları seviyesine düşmüştür.

Turkcell 2005 yılının ilk dokuz aylık döneminde, faiz ve anapara dahil borç geri ödemeleri (586 milyon ABD doları), dava yükümlülüklerinden kaynaklanan faiz ve anapara geri ödemeler (622 milyon ABD doları), yatırım harcamaları(382 milyon ABD doları), kurumlar vergisi (100 milyon ABD doları) ve temettü dağıtımından (182 milyon ABD doları) oluşan yaklaşık 1,9 milyar ABD Doları tutarında rekor ödeme gerçekleştirmiş ve bu ödemeleri önemli bir ilave dış fonlamaya başvurmaksızın, şirketin kendi nakit yaratma gücünden faydalanarak fonlamayı başarmıştır.

## **Yurtiçi ve Yurtdışı Operasyonlar**

### **Fintur**

Fintur International, 2005'in üçüncü çeyreğinde de güçlü büyümesini sürdürmüştür. Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki GSM faaliyetleri ile yaklaşık 862.000 net yeni abone alımı gerçekleştirilerek, toplam abone sayısı 30 Eylül 2005 itibarıyla yaklaşık 5,5 milyon'a (4,6 milyon) yükselmiştir. Gelirler ise, 2005 yılı üçüncü çeyreğinde toplamda 236 milyon ABD Doları'na (202 milyon ABD Doları) ulaşmıştır. % 41,45'ine sahip olduğumuz Fintur aracılığıyla özsermaye metodu ile muhasebeleştirdiğimiz gelirler üçüncü çeyrekte 18,9 milyon ABD Doları (13,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

### **Ukrayna**

Turkcell'in Euroasia üzerinden dolaylı olarak iştiraki olan Astelit, Şubat 2005'te GSM 1800 teknolojisi kullanarak "life :)" markası ile operasyonel hale gelmiştir. Astelit 2005 yılının Kasım ayında da GSM 900 lisansını almıştır.Turkcell'in Euroasia'daki efektif iştirak oranı %54,2'dir. Euroasia, TDMA800 şebekesine sahip olan CJSC Digital Cellular Communications ("DCC") ve ülke çapında GSM1800 şebekesi işleten Astelit'in tamamına iştirak etmektedir. 2004'ün ikinci çeyreğinden beri Turkcell, Euroasia'nın finansal rakamlarını konsolide ederek, kendi finansal tablolarında göstermektedir.

Astelit, life :) markası ile Ukrayna pazarında istikrarlı bir şekilde büyümekte ve yoğun rekabetin yaşandığı Ukrayna pazarında sağlam bir iş modeli kurulması amacımıza uyumlu olarak ilerlemektedir.

life :) markası ile Ukrayna pazarında faaliyet gösteren Astelit, şebeke genişlemesinde önemli bir büyümeyi ifade eden yaklaşık 2.400 baz istasyonu ile 100 şehirde faaliyet göstermektedir. life :) ayrıca 39'u Ukrayna mobil iletişim pazarında tamamen yeni olmak üzere, halen toplam 100 servis sunmaktadır.

2005 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla Ukrayna'daki toplam abone sayısı, yaklaşık 70.000 TDMA abonesi de dahil olmak üzere, yaklaşık 1,3 milyon'a (0,6 milyon) ulaştı. Euroasia 2005'in üçüncü çeyreğinde, 11,6 milyon ABD Doları (9,5 milyon ABD Doları)

net gelir, 10 milyon ABD Dolar (7,7 milyon ABD Doları) tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere ,brüt 13,8 milyon ABD Doları (7 milyon ABD Doları) brüt zarar ve 25,3 milyon ABD Doları (6,4 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 40,2 milyon ABD Doları (86,0 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır. Ukrayna ile ilgili açıklamış olduğumuz tüm rakamlara TDMA operasyonlarının da dahil olduğunu belirtmek isteriz.

Astelit, Kasım ayında, mevcut tedarikçi finansman kredileri ile yerel banka kredilerinin geri ödenmesi, işletme sermayesi ihtiyaçları ve Ukrayna operasyonları için yapılacak ek yatırım harcamalarının karşılanması amacıyla, 360 milyon ABD Doları tutarında uzun vadeli öncelikli sendikasyon kredisi için çalışmalara başlamıştır. 6 yıl vadeli olan kredi ING Bank N.V. ve Standard Bank London Plc tarafından düzenlenecektir. Kredinin temini ile ilgili işlemlerin 2005'yılının dördüncü çeyreğinde biteceğini tahmin ediyoruz. Ayrıca, proje finansmanının bir parçası olarak, 150 milyon ABD Doları'na kadar uzun vadeli önceliksiz kredinin temini için de çalışmalar başlatılmıştır. Bu finansmandan elde edilecek kaynaklarla tedarikçi finansman kredilerinin geri ödenecek, işletme sermayesi ve ek yatırım harcamaları karşılanacaktır. Astelit, 2006 yılı süresince, 200 milyon ABD Doları'na kadar yatırım harcaması yapmayı planlamaktadır. Finansman paketinin sonuçlandırılmasıyla, Astelit in önümüzdeki yıllarda tümüyle fonlanması beklenmektedir.

## **İran**

İran pazarına ilişkin olarak, İrancecell konsorsiyumu üyeleri arasında kabul edilebilir bir yapı oluşturmaya yönelik çabalarımız devam etmekle birlikte 21 Kasım 2005 söz konusu tarih itibariyle sonuçlanamamıştır. İrancecell Konsorsiyumunun kazandığı İran'in ilk özel GSM operatörü ihalesine ilişkin, tarafımıza şu ana kadarda ilgili yetkililer tarafından resmi bir bilgilendirme yapılmamıştır.

## **Diğer Yatırım Fırsatları**

Uluslararası alanda, Turkcell'in bölge oyuncusu olma hedefi hala devam etmektedir. Fintur'un başarıyla gelişmekte olan faaliyetlerindeki payımızdan ötürü memnuniyet duyarken, Ukrayna'daki faaliyetlerimizin de doğru bir yönde ilerlediğini görmekteyiz. Uluslararası arenada, yakın bir gelecek için somut bir fırsatın varlığına işaret edemesek de, yeni pazarlar bulma konusundaki çalışmalarımız devam edecektir.

Ekim ayında Yönetim Kurulumuz, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. ile Çukurova Holding A.Ş. arasında imzalanmış bulunan ve konusunu A-Tel ("A-Tel Pazarlama ve Servis Hizmetleri A.Ş.") sermayesinin %50 oranındaki payını temsil eden ve Yapı ve Kredi Bankası'nın sahibi bulunduğu hisselerinin 150 milyon ABD Doları bedel ile Çukurova Holding A.Ş.'nin A-Tel Opsiyon Sözleşmesi uyarınca sahip olduğu opsiyon hakkını kullanma iradesiyle şirketimize sunduğu teklif gereğince, A-Tel bünyesinde vergisel, hukuki ve mali bir detaylı inceleme ("due diligence") yaptırma kararı almıştır.

1999 yılından bu yana A-Tel ile sürdürülen işbirliği, Turkcell'in satış ve pazarlama gücüne önemli katkılarda bulunmuştur. Muhabbet Kart markası rekabet koşulları çerçevesinde doğru kampanya kurguları ile önemli başarılar elde etmiş ve bunun



sonucu olarak da ön ödemeli hatlarda elde edilen kart sayısı 30 Eylül 2005 itibarı ile 5,3 milyon aboneye ulaşmıştır. Bu rakam Turkcell'in üçüncü dönem sonu itibarıyla 21,4 milyona ulaşan toplam ön ödemeli abone sayısının %25'ini teşkil etmektedir. Şirketimizin, %50 A-Tel hisselerinin bünyemize katılmasıyla değişmekte olan rekabet şartlarına daha iyi şekilde uyum gösterebileceğine ve satış ve pazarlama etkinliğimizin optimum düzeye çıkartılması yönünde önemli faydalar sağlayacağını düşünmekteyiz. Yönetim Kurulu Kararımızda belirttiğimiz gibi bağımsız üçüncü şahıslar tarafından yapılacak çalışmalarda olumlu sonuç çıkması halinde, satın alma süreci tamamlanacaktır.

## **Finansal ve Operasyonel Özet**

---

Aşağıdaki açıklamalar, 2005 yılının üçüncü çeyreğinde yer alan gelişme ve trendlerin, 2005 yılının ikinci çeyreği ile karşılaştırılması esasına dayanmaktadır. 2004 yılının üçüncü çeyreğine ait bazı bilgiler ise bilgilendirme amaçlı olarak bu bültenin sonunda yer almaktadır.

## **Kur Bilgileri**

---

30 Eylül 2005 itibarıyla 1 Amerikan Doları 1,3406 YTL'ye karşılık gelmektedir. Bu da, 2005 yılının üçüncü çeyreğinde, YTL'nin Amerikan Doları karşısında %0,1 oranında değer kazandığına işaret etmektedir. Aylık ortalama değerler alındığında, 2005 yılının üçüncü çeyreğinde YTL, ABD Doları karşısında %2,3 değer kazanmıştır. 2005 yılının ilk dokuz ayı içinde Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) ve Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) sırasıyla %2,98 ve %3,93 artış gösterdi.

## **Aboneler**

2005 yılının üçüncü çeyreği içerisinde gerçekleştirilen 1,1 milyon (1,3 milyon) net yeni abone alımıyla 30 Haziran 2005 itibarıyla 25,6 milyon olan abone sayımız, 30 Eylül 2005'te 26,7 milyona ulaştı. Bu rakam, abone sayısında geçen çeyreğe göre %4,3, geçen senenin üçüncü çeyreğine göre ise yaklaşık %20'lik bir büyümeye karşılık gelmektedir. 30 Eylül 2005 itibarıyla toplam abone sayımızın 5,3 milyonu ön ödemeli, 21,4 milyonu da faturalı abonelerden oluşmaktadır. 2005 yılının üçüncü çeyreğinde yapılan brüt yeni abone alımlarının %90'ı ön ödemeli, %10'u faturalı abonelerden oluşmaktadır.

2005 yılının ilk dokuz ayındaki net yeni abone kazanımı, 2004 yılının ilk dokuz ayına benzer bir seviyede gerçekleşerek 3,3 milyon olmuştur.

## **Turkcell Grubu İştirakleri**

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 29,5 milyon oransal abonesi

bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu rakam, Fintur için toplam değil, oransal olarak hesapladığımız 1,3 milyon aboneyi baz almaktadır. Turkcell Grubu abone rakamı içerisinde Ukrayna ve Kıbrıs'taki GSM abonelerimizin tümü kapsamaktadır. %54 oranında direkt paya sahip olduğumuz Ukrayna'da 1,3 milyon, %100 oranında paya sahip olduğumuz Kıbrıs'ta ise 0,17 milyon GSM abonesi bulunmaktadır.

### **Abone Kayıp Oranı**

Abonelerin kendi isteğiyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmasını ifade eden abone kayıp oranı, üçüncü çeyrekte durağan kalarak %2,5 (%2,6) seviyesinde gerçekleşti.

### **Aylık Kullanım Dakikası (MoU)**

Üçüncü çeyrekte kullanım süresi, mevsimselliğin yanısıra, turizm aktiviteleri ve bu aylarda artan mobilitenin etkisiyle yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Mevsimsel trendlerin kampanyalarımızla desteklenmesi kullanımı artırdı. Bunun neticesinde, 2005'in üçüncü çeyreğinde aylık bileşik kullanım süremiz %8 oranında artarak %73,4 dakikaya (67,8 dakika) yükseldi.

### **Gelirler**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde gelirlerimiz, mevsimsel yüksek kullanımın etkisi, artan abone sayısı ve YTL'nin ABD Doları karşısında aylık ortalama değerler alındığında %2,3'lük değer kazanması sonucu, 2005 yılının ikinci çeyreğine göre yaklaşık %19'lük bir iyileşme kaydederek 1.249,1 milyon ABD Doları'na (1.046,0 milyon ABD Doları) yükseldi. Bu tutarın 25,9 milyon ABD Doları'nı (24,3 milyon ABD Doları) komisyon gelirleri oluşturdu. Gelirlerin 25,9 milyon ABD Doları (24,3 milyon ABD Doları) tutarındaki bölümünü komisyon gelirleri oluşturmaktadır.

### **Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU)**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde abone başı aylık ortalama gelir ("ARPU") mevsimsel yüksek kullanımın etkisi ve YTL'nin ABD Doları karşısında aylık ortalama değerler alındığında %2,3'lük değer kazanması sonucu, bileşikte 15,2 ABD Doları'na (13,4 ABD Doları) yükseldi. Ön ödemeli ve faturalı hatlar için ARPU sırasıyla, 9,4 ABD Doları (8,0 ABD Doları) ve 38,1 ABD Doları (33,8 ABD Doları) olarak gerçekleşti. 2005 yılının üçüncü çeyreğinde ARPU ön ödemeli hatlarda %17,5 artarken, faturalı hatlar için sadece %12,7 arttı. ARPU'nun üçüncü çeyrekte ön ödemeli hatlarda daha yüksek gerçekleşmesinin başlıca nedenleri arasında, 2005'in Mayıs ayında ön ödemeli hatlar için yapılan ortalama %4,6'lık fiyat ayarlaması ve yürütülen kampanyalar yer almaktadır.

## **AVFÖK (Amortisman, Vergi , Faiz, Öncesi Kar)**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde, gelirin %19 artması ve operasyonel giderler ile satış ve pazarlama giderlerinin gelir içindeki paylarının daha düşük gerçekleşmesi sebebiyle AVFÖK 615,4 milyon ABD Doları'na (467,5 milyon ABD Doları) yükseldi. Dolayısıyla, AVFÖK marjı (AVFÖK'ün gelire oranı) %49'a (%45) yükseldi.

AVFÖK tanımımız, kur farkı geliri / (gideri), faiz geliri, özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı, ilişkili taraflardan sağlanan gelirler, menkul kıymet satış kazancı, azınlık payı ile, 2005'in üçüncü çeyreğinde 55,5 ABD Doları (46,3 ABD Doları)'na ulaşan diğer gelirler/ (giderler)'den oluşmaktadır.

## **Kur farkı gideri**

Yeni Türk Lira'sının 2005 yılının üçüncü çeyreğinde, aylık ortalama değerler alındığında %2,3'lük değer kazanmasıyla, 2,5 milyon ABD Doları (6,8 milyon ABD Doları zarar) kur farkı geliri kaydedilmiştir.

## **Kar / Zarar Tablosu ve Bilanço**

---

### **Net kar**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde, gelişen operasyonel performansımızın etkisi ile net karımız, 327,4 milyon ABD Doları (213,7 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

### **Satışların Maliyeti**

2005'in üçüncü çeyreğinde satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere, arabağlantı giderleri ve hazine payı gibi gelire bağlı artan giderler sebebiyle, çeyrek bazında nominal %13'lük bir artış göstererek, 649,6 milyon ABD Doları (577,4 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Buna rağmen, gelire bağlı olmayan operasyonel giderlerin neredeyse sabit kalması sebebiyle, satışların maliyetinin toplam gelire oranı, %52'ye (%55) düştü.

### **İtfa ve Tükenme Payları ile Amortisman**

İtfa ve tükenme payları ile amortisman, 2005 yılının üçüncü çeyreğinde hemen hemen sabit kalarak 115,7 milyon ABD Doları (115,1 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

### **Satış ve Pazarlama Giderleri**

satış ve pazarlama giderlerimiz 118,4 milyon ABD Doları'na (126,6 ABD Doları) düştü. Bu düşüşün başlıca sebebini, pazarda mevsimsel azalma gösteren medya giderlerine paralel olan ve 2005 yılı ikinci çeyreğine kıyasla daha düşük seviyelerde gerçekleştirilen reklam faaliyetleri oluşturdu. Dolayısıyla, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirler içindeki payı azalarak %9'a (%12) düştü.

### **Abone Kazanma Maliyeti ('SAC')**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz ('SAC'), bayi promosyonlarıyla yapılan aktivasyon kampanyaları sebebiyle abone başına 26,5 milyon ABD Doları'na (23,7 ABD Doları) yükseldi.

### **Genel ve İdari Giderler**

Genel ve idari giderlerimiz 2005 yılının üçüncü çeyreğinde nominal olarak hafif bir artış göstererek 36,9 milyon ABD Doları'na (35,9 milyon ABD Doları) yükselmiştir. Genel ve idari giderlerimizin toplam gelirler içindeki payı ise aynı kalarak %3 (%3) seviyesinde gerçekleşmiştir.

### **Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı**

Fintur, 2005 yılı üçüncü çeyreğinde de güçlü performansını devam ettirdi ve Turkcell bu dönemde özsermaye metoduna göre 18,9 milyon ABD Doları (13,3 milyon ABD Doları) iştirak karı kaydetti.

### **Net Faiz Geliri/(Gideri)**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde net faiz giderleri 3,3 milyon ABD Doları'na (1,9 milyon ABD Doları) yükseldi. Bu düşüşün başlıca sebeplerini Türk Telekom uzlaşmasında kalan bakiyenin azalması nedeniyle faiz giderlerinin düşmesi ve Ağustos ayında geri ödemesi yapılan Celco bonolarının faiz gideri üzerindeki etkisi oluşturdu. 2005 yılının üçüncü çeyreğinde faiz gelirlerimiz 27,5 milyon ABD Doları (38 milyon ABD Doları ) olarak gerçekleşmiş, faiz giderimiz ise 30,8 milyon ABD Doları (39,9 milyon ABD Doları) olmuştur.

### **Vergi Avantajı**

Turkcell, 2005 yılının üçüncü çeyreğinde, 49,4 milyon ABD Doları cari döneme ait vergi ve 92,1 milyon ABD Doları ertelenmiş vergi olmak üzere, toplam 141,5 milyon ABD Doları vergi gideri kaydetti. Geçen çeyrekte bu değer 98,8 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmişti.

2005 yılının üçüncü çeyreğinde vergi giderlerinin azalma nedeni ertelenmiş vergi varlıklarındaki azalmadır. Bu azalma uzlaşma nedeniyle gerçekleştirilen vergiden düşülebilir ödemeler ve 2005 yıl sonu karına ilişkin vergi karşılıklarının azalmasına bağlı olarak gerçekleşmiştir.

### **Toplam Varlıklar**

2005 yılı üçüncü çeyreğinde toplam varlıklar çok hafif bir düşüşle 4.129,4 milyon ABD Doları (4.213,8 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

## **Yatırımlar**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde, 40,2 milyon ABD Doları (86,0 milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 121,7 milyon ABD Doları (234,0 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

## **Borçlar**

2005 yılının üçüncü çeyreğinde Turkcell'in, Ukrayna operasyonları da dahil olmak üzere, toplam konsolide borcu 535,9 milyon ABD Doları (831,5 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 245,3 milyon ABD Doları (197,0 milyon ABD Doları) tutarlık kısmı Ukrayna operasyonları ile ilgilidir.

## Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartlarında Yer Almayan Finansal Değerlerin Mutabakatı

*Turkcell, Amerikan Sermaye Piyasaları Kurulu'nun (SEC), Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartlarında yer almayan (non-GAAP) finansal değerlerin kullanımına ilişkin talimatnamesine uymaktadır. Turkcell, AVFÖK'ün telekomünikasyon sektöründe bulunan şirket, analist ve yatırımcılar tarafından, operasyonel sonuçların anlaşılabilirliğini güçlendiren, finansal yükümlülükleri yerine getirebilme kapasitesi konusunda yol gösteren ve sık kullanılan bir değer olduğuna inanmaktadır. AVFÖK'ü bir iç performans aracı olarak kullanılmaktadır ve AVFÖK'ün analist ve yatırımcılara faydalı ve uygun bilgiler sağladığını düşünmekteyiz. Bu talimatnamedeki kuralların yorumuna ait gelişmeleri yakından takip ederek, gerekli olduğu takdirde, Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartlarında yer almayan finansal değerlerin kullanımına ilişkin ilgili ayarlamalar yapacağız.*

*AVFÖK, amortisman, itfa ve tükenme payı, faiz giderleri, ve vergi öncesi net kar/ (zarar)'a eşittir. AVFÖK Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartlarında yer almayan bir finansal performans göstergesidir, ve net kar/ (zarar) ya da operasyonlardan elde edilen nakit gibi performans değerlerinin yerine geçebilecek bir değer değildir.*

*Aşağıdaki tablo, Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartlarında yer almayan bir finansal değer olan AVFÖK'ün, US GAAP'te bulunan ve AVFÖK'le karşılaştırılabilir en yakın finansal değer olduğuna inandığımız, "Operasyonel Faaliyetlerden Sağlanan Net Nakit Seviyesi" ile mutabakatını göstermektedir.*

Milyon USD	3Ç 2004	2Ç 2005	3Ç 2005
AVFÖK	481,1	467,5	615,4
Azınlık Payı	1,8	(1,5)	5,6
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	15,4	13,3	18,9
Faiz Gideri	39,0	(39,9)	(30,8)
Varlık ve Yükümlülüklerdeki net değişim	(183,1)	(147,7)	(228,7)
Operasyonel Faaliyetlerden sağlanan net nakit	319,0	268,1	331,1

### İleriye Yönelik Bildirimler

*Bu bültendeki ileriye yönelik bildirimler 1933 Menkul Kıymet Kanunu'nun (Securities Act of 1933) 27A ve 1934 Menkul Kıymet Borsası Kanun'unun (Securities Exchange Act of 1934) 21E maddesi ile, 1955 Amerikan Özel Menkul Kıymet Davaları Reform Yasası'nın (US Private Securities Litigation Reform Act of 1955) "Safe Harbor" hükmünde belirtilen ileriye dönük bildirimleri içeriyor olabilir. Bültende, operasyonlarımız, finansal pozisyonumuz ve iş stratejilerimize ilişkin gerçekleşmiş olan bildirimler haricindeki tüm ifadeler, bazı ileriye yönelik bildirimler içeriyor olabilir. Bu bildirimler, genellikle ileriye yönelik bildirimlerde kullanılan "olabilir", "olacak", "umuyor", "inaniyor", "planlıyor", "bekliyor", "tahmin ediyor" "düşünüyor" ve "devam ediyor" gibi terminolojilerden tespit edilebilir.*

*Bu bülten içerisindeki ileriye dönük bildirimler, gerçekleşen tarihi değerleri değil, Turkcell'in beklentilerini yansıtmaktadır. Turkcell, ileriye yönelik bu beyanlarda yansıtılan beklentilerin makul varsayımlara*

dayanarak yapıldığına inanmaktadır. Ancak, ileriye yönelik bildirimler, kendi doğası gereği risk ve belirsizlikler içerdiğinden, Turkcell'in gerçekleşen sonuçlarının bu bültende bulunan açıklama ve ifadelerden önemli bir şekilde farklılık göstermeyeceği hususunda bir güvence bulunmamaktadır. Turkcell'in pazardaki pozisyonu, rekabet etkilerini, ekonomik, ticari, Turkcell ve telekomünikasyon endüstrisinin genelini etkileyebilecek olan, rekabete ve/veya düzenlere dayalı pek çok önemli faktöre bağlı olarak gerçekleşen sonuçların bu bültende açıklanan herhangi bir ileriye dönük bildirimden önemli ölçüde farklılık gösterebilir. İleriye yönelik bildirimler yalnız yapıldıkları tarih itibarıyla geçerli olup, kanunen aksi belirtilmedikçe, Turkcell yeni bilgiler ve gelecek olaylar ışığında bu bildirimleri hiçbir güncelleme taahhüdünde bulunmamaktadır.

[www.turkcell.com.tr](http://www.turkcell.com.tr)

## **Turkcell Hakkında**

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 30 Eylül 2005 itibarıyla, toplam 26,7 milyon faturalı ve ön ödemeli abone sayısına sahiptir.

Turkcell Türkiye çapında yüksek kalite kablosuz telefon hizmetleri sunmaktadır ve nüfusu 5.000'den fazla olan yerleşim birimlerinde %100 kapsama alanına sahiptir. Turkcell 22 Kasım 2005 tarihi itibarıyla 184 ülkede 477 operatör ile uluslararası doalsım anlaşması bulunmaktadır. Turkcell'in Azarbeycan, Gürcistan, Kazakistan, Moldova, KKTC ve Ukrayna'daki uluslararası GSM faaliyetlerinde hissesi bulunmaktadır. Turkcell Temmuz 2000'den itibaren New York Menkul Kıymetler Borsası (NYSE) ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB'de) işlem görmektedir. Turkcell has interests in international GSM operations in Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, Moldova, Northern Cyprus and Ukraine.

## **Daha fazla bilgi için:**

### **Turkcell Yatırımcı İlişkileri**

Koray Öztürkler, Investor Relations  
Tel: +90-212-313-1500  
Email: koray.ozturkler@turkcell.com.tr

Ferda Atabek, Investor Relations  
Tel: + 90-212-313-1275  
Email: ferda.atabek@turkcell.com.tr

investor.relations@turkcell.com.tr

### **Medya:**

Bahar Erbenji, Corporate Communications  
Tel: + 90-212-313-2309  
Email: bahar.erbengi@turkcell.com.tr

### **Citigate Dewe Rogerson:**

Europe:  
Sandra Novakov  
Tel: +44-207282-1089  
Email:  
sandra.novakov@citigatedr.co.uk  
or  
United States:  
Victoria Hofstad  
Tel: +1-212-687-8080  
Email: vhofstad@sardverb.com

**TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş.**  
**ÖZET FİNANSALLAR**

	3Ç 2004	2Ç 2005	3Ç 2005	Dokuz Aylık Dönem Sonu	Dokuz Aylık Dönem Sonu
	30 Eylül 2004	30 Haziran 2005	30 Eylül 2005	30 Eylül 2004	30 Eylül 2005
<b>Konsolide Faaliyet Verileri</b>					
<b>Gelirler</b>					
Haberleşme gelirleri	944,3	997,4	1.195,4	2.246,8	3.043,0
Aylık Sabit Ücretler	14,2	13,6	13,8	38,4	40,8
SİM kart satış gelirleri	6,7	8,0	7,0	21,5	23,8
Çağrı merkezi gelirleri	1,9	2,1	3,3	5,8	7,4
Komisyon Gelirleri ve Diğer	2,2	24,9	29,6	8,7	78,1
<b>Toplam gelirler</b>	<b>969,3</b>	<b>1.046,0</b>	<b>1.249,1</b>	<b>2.321,2</b>	<b>3.193,1</b>
Satışların maliyeti	(549,3)	(577,4)	(649,6)	(1.523,6)	(1.750,5)
<b>Brüt kar</b>	<b>420,0</b>	<b>468,6</b>	<b>599,5</b>	<b>797,6</b>	<b>1.442,6</b>
Genel yönetim giderleri	(26,5)	(35,9)	(36,9)	(94,0)	(107,9)
Satış ve pazarlama giderleri	(89,0)	(126,6)	(118,4)	(242,0)	(348,6)
<b>Faaliyet karı/(zararı)</b>	<b>304,5</b>	<b>306,1</b>	<b>444,2</b>	<b>461,6</b>	<b>986,1</b>
İlişkili taraflardan sağlanan gelirler	0,5	0,7	(0,2)	1,4	0,8
Faiz giderleri	38,9	(39,9)	(30,8)	(38,0)	(130,1)
Faiz gelirleri	39,1	38,0	27,5	114,5	101,7
Diğer gelirler/ (giderler) , net	1,7	2,6	1,2	2,5	5,7
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	15,4	13,3	18,9	31,8	45,3
Azınlık Payı	1,8	(1,5)	5,6	4,5	6,0
Yabancı para çevrim farkları	12,7	(6,8)	2,5	21,4	(8,4)
<b>Vergi öncesi kar</b>	<b>414,6</b>	<b>312,5</b>	<b>468,9</b>	<b>599,7</b>	<b>1.006,8</b>
Vergi	(264,0)	(98,8)	(141,5)	(226,5)	(337,3)
<b>Net kar</b>	<b>150,6</b>	<b>213,7</b>	<b>327,4</b>	<b>373,2</b>	<b>669,5</b>
Hisse başına kazanç	0,081223	0,115231	0,176495	0,201222	0,360952
<b>Diğer Finansal Veriler</b>					
Brüt kar marjı	43,3%	44,8%	48,0%	34,4%	45,2%
AVFÖK(*)	481,1	467,5	615,4	954,7	1.476,9
Sabit kıymet harcamaları	153,5	234,0	121,9	352,1	573,1
<b>Konsolide Bilanço Verileri (dönem sonu)</b>					
Hazır değerler	954,1	680,7	641,7	954,1	641,7
Toplam varlıklar	4.434,7	4.213,8	4.129,4	4.434,7	4.129,4
Uzun vadeli borçlar	275,5	84,0	108,2	275,5	108,2
Toplam borçlar	790,9	831,5	535,9	790,9	535,9
Toplam yükümlülükler	2.589,8	2.069,5	1.655,3	2.589,8	1.655,3
Toplam özsermaye	1.844,9	2.144,3	2.474,1	1.844,9	2.474,1
<b>Konsolide Nakit Akış Bilgisi</b>					
Faaliyetlerden gelen net nakit	319,8	268,1	331,4	637,9	894,8
Yatırımlarda kullanılan net nakit	(153,5)	(243,0)	(75,7)	(352,1)	(540,1)
Finansman aktivitelerinden sağlanan / (kullanılan) net nakit	(34,8)	(216,4)	(294,5)	85,7	(476,6)

\*Sayfa 14'teki Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda kullanılmayan finansal değerlerindeki mutabakat notlarına bakınız.