

## TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş. 2006 ÜÇÜNCÜ ÇEYREK SONUÇLARINI AÇIKLADI

### “Güçlü operasyonel performans devam ediyor”

İstanbul, Türkiye, 8 Kasım 2006 – Türkiye'nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 30 Eylül 2006 itibarıyla mali tablolarını bugün açıkladı. Bültendeki finansal sonuçlar, ABD Doları bazında raporlanmış olup, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (“UFRS”) uygun olarak hazırlanan denetlenmemiş sonuçlardır.

Bülten içerisinde, 2006 yılının üçüncü çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar, 2006 yılının ikinci çeyreğindeki değerleri temsil etmektedir. Daha detaylı bilgi için, web sitemizin yatırımcı ilişkileri sayfalarında yayımlanan 30 Eylül 2006 itibarıyla biten çeyrek sonu konsolide ara dönem finansal rapor ve notlarına bakınız.

Bültende yer alan finansal verilerin tamamı konsolide olarak belirtilmiş olup, Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. (“Şirket”, “Turkcell”) ve iştirak ve ortaklarını (beraber olarak anıldıklarında “Grup” olarak bahsedilecektir) kapsamaktadır. Finansal olmayan veriler ise, konsolide edilmemiş olarak belirtilmektedir. Finansal verilerle ilgili bölümler hariç olmak üzere, bültende kullanılan “biz”, “bize” ve “bizim” terimleri sadece Şirket için kullanılmış olup, finansal verilerle ilgili bölümlerde de konu başka türlü gerektirmediği sürece Grup için kullanılmıştır.

### Çeyreğin Önemli Gelişmeleri

- Turkcell 2006'nın üçüncü çeyreğinde yaklaşık 1,0 milyon (1,1 milyon) net yeni abone alımı gerçekleştirdi. Toplam abone sayısı %3,4 artarak 30 Eylül 2006 itibarıyla 30,8 milyon (29,8 milyon) aboneye ulaştı.
- Abone Başı Aylık Kullanım Dakikası (MoU), 2006'nın üçüncü çeyreğinde teşviklerin yanı sıra mevsimselliğin etkisiyle %21 artarak 81,8 dakika (67,5 dakika) oldu.
- Abone kayıp oranı, genel olarak piyasadaki hızlı büyüme ve rekabetin etkisiyle %4,1 (%3,6) olarak gerçekleşti.
- Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU), 2006'nın üçüncü çeyreğinde 12,1 ABD Doları (12,5 ABD Doları) olarak gerçekleşti. Düşüş büyük ölçüde bağlılık

pogramları ve YTL'nin Amerikan Doları karşısında ortalama %4 oranında değer kaybetmesinin yanı sıra ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisinden kaynaklandı.

- Gelirler, 2006'nın üçüncü çeyreğinde YTL'nin Amerikan Doları karşısında %4 değer kaybına rağmen, yükselen aylık kullanım dakikaları (MoU) ve büyüyen abone bazının etkisiyle artarak 1.199,4 milyon ABD Doları (1.165,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.
- AVFÖK\* 2006'nın üçüncü çeyreğinde artan gelirler ile sürdürülen operasyonel verimlilik sayesinde 477,1 milyon ABD Dolarına çıktı (463,5 milyon ABD Doları).
- Net Kar, güçlü operasyonel performans, ikinci çeyrekte bir defaya mahsus olmak üzere kaydedilen ertelenmiş vergi gideri ve kur farkı giderlerinin ortadan kalkmasının etkisiyle, 2006'nın üçüncü çeyreğinde 311,8 milyon ABD Dolarına (86,8 milyon ABD Doları) yükseldi.

\* AVFÖK Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda olmayan bir finansal değerdir. AVFÖK'ün operasyonel faaliyetlerde kullanılan net nakit ile mutabakatı için sayfa 17'ye bakınız.

## **ÇEYREĞE BAKIŞ**

---

2006 yılının ikinci çeyreğinde küresel pazarlarda yaşanan ve aynı zamanda Türkiye'de kurlarda dalgalanmaya neden olan istikrarsızlık, üçüncü çeyrekte büyük ölçüde duruldu.

2006'nın üçüncü çeyreğinde, Türkiye GSM pazarı, yeni abone alımına yönelik kampanyaların ve topluluklara yönelik tekliflerin desteği ile abone sayısı açısından güçlü büyüme trendini sürdürdü.

Müşteri beklentileri ve karlılık marjları dengesini gözetme odağımız ile devam eden aksiyonlarımızın yansısı, mevsimselliğin de etkisiyle, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde güçlü operasyonel performansımızı sürdürdük.

Bu dönemde, Avea'nın ortaklık yapısındaki değişiklikler Telecom Italia'nın Avea'dan çıkma kararı ile devam etti. Rakiplerimiz, düşük fiyatlarını vurgulamaya devam ederken, aynı zamanda da yukarı doğru bazı fiyat ayarlamaları yaptılar veya kullanımı özendirici bazı teşvik kampanyalarına kısıtlamalar getirdiler.

Bu ortamda, güçlü olduğumuz alanlarda gelişmeyi sürdürerek, yüksek kalitedeki şebekemiz ve yaygın satış kanallarımızın sağladığı olanaklardan faydalanmaya devam ettik ve sunduğumuz çeşitli proaktif teklifler ve kampanyalar ile, Turkcell'i GSM sektörünün lider operatörü olarak farklılaştırmayı sürdürdük.

Henüz erken olmasına ve rekabet alanında önümüzdeki yıla ilişkin birçok belirsizliğin varlığını sürdürmesine rağmen, 2007 yılına yaklaşırken de, pazardaki lider konumumuzu sürdürmeyi amaçlıyoruz. Abonelerimizin farklı ihtiyaç ve beklentilerini farklılaştırılmış hizmetlerle karşılarken; operasyonel verimliliğimizi sürdürmeyi amaçlıyoruz. 2007'de, abone pazarının büyümeye devam etmesini bekliyoruz ve operatörlerin açıklamalarına göre 30 Eylül 2006 itibarıyla yaklaşık %69 olan mobil hat penetrasyon oranınının 2007 yılı sonunda 80%'i aşacağını tahmin ediyoruz. Önümüzdeki yıl abonelerimizi elde tutmaya yönelik aksiyonlarımıza verdiğimiz önem devam ederken, brüt abone alımı pazarındaki liderliğimizi korumayı da amaçlıyoruz. Karlılık hedeflerimize ulaşmayı hedeflerken, müşterilerimize sunmakta olduğumuz ödenene değer avantajlarımızı vurgulamaya devam edeceğiz.

## **FAALİYETLER**

### **Rekabet Ortamı ve Tekliflerimiz**

2006'nın üçüncü çeyreğinde GSM operatörlerinin abone alımları ve mobil hizmetlerin kullanımı alanındaki paylarını artırmaya yönelik aksiyonları ile Türkiye GSM pazarındaki büyüme eğilimi devam etti. Bu dönemde lider GSM operatörü olarak 1,0 milyon net yeni abone alımı ile abone bazımızı 30,8 milyona (29,8 milyon) çıkardık. Değişik müşteri gruplarına yönelik teşvik programlarımız ve aynı zamanda mevsimselliğin etkisiyle abone başı aylık ortalama kullanım süresi 2002 yılından bu yana ulaştığımız en yüksek seviye olan 81,8 dakikaya (67,5 dakika) yükseldi.

2006 yılının üçüncü çeyreğinde Avea'nın ortaklarından olan Telecom Italia Mobile Avea'daki payını Türk Telekom'a satacağı yönündeki kararını duyurdu ve satış işlemlerini tamamladı. Rakiplerimiz, sunmayı sürdürdükleri fiyat odaklı tekliflerinin avantajlarını vurgulamaya devam ederken, altyapılarını geliştirme konusundaki önceliklerine odaklanmayı sürdürdüler. Bu dönemde, fiyat bazlı rekabetin artmadığına inanıyoruz.

Biz ise, kullanımı artırma ve abonelerimizin bağlılığını güçlendirme yönünde çalışmalarımızı sürdürdük. Bu arada, pazardaki gelişmeler doğrultusunda, 28 Eylül 2006'da, Hazır Kartlarda %5,1 oranında yukarı yönde, ortalamada %2,8 oranına denk gelen bir fiyat düzenlemesi gerçekleştirdik. Bu doğrultuda, 2006 yılının başından bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz ortalama kümülatif fiyat artışı %9,3 seviyesindedir.

Bu dönemde, temelini gelişmiş Müşteri İlişkileri Yönetimi altyapımızdan alan; bağlılık, aboneyi elde tutma ve yeni abone alımı bazlı aksiyon ve kampanyalara devam ettik, bunları yeniledik veya yenilerini tanıttık.

Müşteri memnuniyeti ve gelir hedeflerimizi dengede tutmaya yönelik stratejimiz doğrultusunda, Temmuz ayından Eylül ayına kadar tüm bireysel müşterilerimize bir dakikadan sonra %75 indirim verdiğimiz “Turkcell’le Bağlan Hayata” kampanyasının lansmanını yaptık. Bu kampanya kullanım dakikalarında ve aynı zamanda Turkcell algısı ve marka imajında da pozitif etki yarattı. Kampanyayı, yaptığımız uzun vadeli bir yatırım ve müşteri bağlılığına katkı sağlayan bir araç olarak görüyoruz. “Turkcell’le Bağlan Hayata” , Turkcell’in yükseliş eğiliminde olan liderlik, güvenilirlik, dinamizm, popülerlik ve samimiyet gibi temel marka özelliklerini olumlu yönde etkiledi. Ekim ayından itibaren, bu kampanya ön ödemeli aboneler için sunulan seçmece tekliflerinden birisi haline dönüştürüldü.

Turkcell’in gençlik kulübü GNÇTRKCLL ile, gençlerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak, kontör yüklemeleri karşılığında verdiğimiz ücretsiz dakika veya SMS’lerin yanı sıra popüler giyim markaları ile anlaşmalı teklifler sunmaya devam ettik.

Yeni abone pazarındaki liderliğimizi sürdürme stratejimiz doğrultusunda Anadolu’da yeni abone alımına yönelik kampanya yürüttük ve tanışma paketleri ile çeşitli teklifler sunduk.

Gelişmiş Müşteri İlişkileri Yönetimi altyapımız ve müşteri grupları bazında yaklaşımımız, müşterilerimizin kullanım alışkanlıkları ve tercihlerine hassas bir yaklaşım ile abonemize zamanında kişiye özel teklifler tasarlamamıza ve sunmamıza olanak sağlamaktadır. Proaktif olarak müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine uyarlanan tekliflerimizin bizi rakiplerimizden ayırmaya devam edeceğine inanıyoruz ve “Ödenene Değer” algısını vurgulayarak yakın zamanda ve 2007 yılı içinde bunlara benzer teklifler sunmaya devam edeceğiz.

Katma değerli hizmet gelirlerimiz, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde toplam net gelirler içerisinde %13 (%13) oranında bir pay teşkil etmektedir. Katma değerli hizmet gelirlerimiz, teklif ve kampanyalarımızın yanı sıra zenginleştirilmiş içeriğimiz sayesinde 2006 yılının üçüncü çeyreğinde nominal olarak yükseldi. Turkcell’in tüm katma değerli servislerine tek noktadan ulaşımı sağlayan yeni portalımız Turkcell-im’in lansmanını yaptık. EMI, MTV, Universal, Warner Bros ve Sony BMG gibi dünya çapında ve yerel olarak önde gelen içerik sağlayıcıları ile yapılan anlaşmalarla abonelerimize 300.000’den fazla içerik seçeneği sağlıyoruz. Zengin içeriği, kullanım kolaylığı ve WAP ve WEB aracılığıyla erişim kolaylığı ile Turkcell-im ayda 2,4 milyon kullanıcı tarafından ziyaret edilmektedir.

Yeni hizmetlerle gelirimizi artırma yönündeki stratejimiz doğrultusunda, yine Türkiye’de bir ilk olan “Yurtdışından Ödemeli Ara” hizmetimizi tanıttık. “Yurtdışından Ödemeli Ara” yurtdışına çıkan abonelerimiz için yurt dışından arama yapacakları zaman aranan kişinin konuşma bedelini ödeyebileceği bir alternatif sunmaktadır. Bunlara ek olarak, mobil veri kullanımını artırmak amacıyla, bireysel ve kurumsal abonelerimize, hacim ve zaman bazlı, sabit ücretli internet paketleri tanıttık.

Üçüncü çeyrekte, Türkiye'nin ilk operatör markalı PDA'sı (Kişisel Dijital Asistan) olan TurkcellPDA'yı tanıttık. TurkcellPDA e-posta mesajlarını gerçek zamanlı olarak görme ve aynı zamanda her zaman an her yerden Internet'e ulaşma olanağı sunmaktadır.

Göreceli olarak daha genç müşteri bazımıza ileri saflarda ürün ve hizmetler sunmak için, katma değerli hizmetlerimiz ve bunların arkasındaki teknolojiler konusundaki lider avantajlarımızı korumaya devam etmeyi amaçlıyoruz. 2007'de, katma değerli hizmet gelirlerimizi, katma değerli hizmet ve ürünlerin penetrasyon ve kullanımı ile artırma odağımız devam etmektedir. Buna ilave olarak, katma değerli hizmet portföyümüzle müşteri bağlılığı yaratmanın gelecekte müşteriyi elde tutmaya yönelik çabalarımız açısından önemli rol oynayacağına olan inancımızı da devam ettirmekteyiz.

### **Düzenleyici Ortam ve Yasal Gelişmeler**

2006 yılının üçüncü çeyreğinde, regülasyon ortamında, Üçüncü Nesil (3G) lisanslarının tahsisi, Mobil Sanal Şebeke Operatörleri (MVNO) ve Mobil Numara Taşınabilirliği (MNP) gibi konulara ilişkin önemli bir gelişme kaydedilmedi. Üçüncü Nesil lisansların ihale süreci ile ilgili olarak, Telekomünikasyon Kurulu'nun daha önce yaptığı açıklamaların bu sürecin başlangıcı için zamanlama olarak 2006 yılının sonunu işaret etmesine rağmen, ihale sürecinin 2007 yılının ilk yarısında gerçekleşmesini bekliyoruz. Mobil Numara Taşınabilirliği konusunda Telekomünikasyon Kurulu'nun nihai düzenlemeyi yakın zamanda açıklaması beklenmekte olup uygulamanın muhtemelen 2007'nin ikinci yarısına doğru olabileceği tahmin edilmektedir.

Diğer operatörlerle arabağlantı anlaşmalarımız konusunda, Telekomünikasyon Kurumu revize ettiği daha düşük referans arabağlantı ücretlerini Haziran 2006'da belirledi. Yakın zamanda, arabağlantı anlaşmasının fiyatlandırmaya ilişkin kısmı konusunda, Telekomünikasyon Kurumu tarafından revize edilen oranlara kıyasla, daha yüksek oranlarda şirketimiz Vodafone ile anlaşmaya vardı. Vodafone ile üzerinde anlaşılan oranlar geriye dönük olarak Mayıs 2006'dan itibaren uygulanmaya başlandı. Genel olarak baktığımızda arabağlantı gelirlerinin toplam gelirlerimiz içindeki nispeten küçük payı göz önüne alındığında, ileriye yönelik olarak çağrı sonlandırma ücretlerindeki düşüşün bize doğrudan etkisinin sınırlı olacağını düşünmekteyiz.

Avea tarafından aleyhimize açılan SMS arabağlantı sonlandırma ücretleri ile ilgili dava hakkında yakın zamanda alınan bir mahkeme kararı bulunmaktadır. Avea, aramızda SMS çağrı sonlandırma ücreti alınmayacağı konusunda bir anlaşma olduğunu ileri sürse de, Avea'ya, SMS arabağlantı gelir ve gider tutarlarını netleştirerek arabağlantı ödemesi yapıyorduk. Geçtiğimiz günlerdeki mahkeme kararı, Şubat 2005 ve Aralık 2005 arasında gerçekleşen net SMS arabağlantı ücretlerini, ödeme gününe kadar işleyen faizi ile birlikte talep eden Avea'nın lehine oldu. Sonuç olarak, bu ihtilaf ile ilgili olarak Şubat 2005 ve Haziran 2006 arasındaki dönem için geriye dönük tüm SMS arabağlantı gelirlerimizi ve giderlerimizi terse çevirerek, 2006 yılının üçüncü çeyrek sonuçlarına yansıtık. Konunun, finansal tablolarımız üzerindeki net etkisi oldukça sınırlı oldu. Bu konu hakkında iddialarımızda haklı olduğumuza inandığımızdan, yasal yollara başvurmaya devam edeceğiz. Turkcell ve Avea arasında SMS arabağlantı fiyatlarını belirlemesi için Telekomünikasyon Kurumu'na da başvurmuş durumdayız.

## **Uluslararası Operasyonlar**

### **Fintur:**

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ve Ukrayna dışındaki tüm uluslararası GSM faaliyetlerimize %41,45'ine sahip olduğumuz Fintur International aracılığı ile iştirak etmekteyiz.

Fintur, 2006'nın üçüncü çeyreğinde de Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki operasyonlarında güçlü performansını sürdürdü. Fintur yaklaşık 298,000 (166.000) net yeni abone alımı gerçekleştirerek, 30 Eylül 2006 itibarıyla toplam abone sayısını yaklaşık 6,9 milyon'a (6,6 milyon) yükseltti. Fintur'un konsolide gelirleri, 2006 yılı üçüncü çeyreğinde mevsimsellikten dolayı 320,5 milyon ABD Doları'na (279,2 milyon ABD Doları) çıkmıştır.

%41,45'ine sahip olduğumuz ve özsermaye metodu ile muhasebeleştiğimiz Fintur'un 2006 yılının üçüncü çeyreğinde net karımıza katkısı 27,2 milyon ABD Doları (19,9 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

### **Ukrayna - life:)**

Turkcell, dolaylı olarak iştiraki olan Astelit vasıtasıyla Ukrayna'da , "life :)" markası ile 2005 yılının Şubat ayından bu yana operasyonel faaliyetlerini sürdürmektedir. Astelit'teki payımızı, Astelit'in ana ortağı Euroasia Telecommunications Holdings B.V. ("Euroasia")'de pay bulunduran iştirakimiz Turktell Uluslararası Yatırım Holding A.S ("Turktell Uluslararası") vasıtasıyla bulundurmaktayız. Euroasia şu anda Astelit'in %100'üne sahiptir. Astelit'in, Nisan 2006'da Eurasia'nın tümüne sahip olduğu iştiraki, CJSC Digital Cellular Communications ("DCC") ve Astelit şirketlerinin, iş süreçlerini daha verimli hale getirmek amacıyla gerçekleştireceklerini duyurduğu birleşme, Ağustos 2006 itibarıyla sonuçlanmıştır. 30 Eylül 2006'da itibarıyla Turkcell'in Astelit'te payı %54,8'dir.

Şubat 2005'te kuruluşundan bu yana, 400 milyon ABD Dolarını aşan yatırımlarıyla Astelit, altyapı kurulumunu hızlı bir şekilde ilerleterek, 3,500'den fazla baz istasyonu kurmuştur. Dolayısıyla, pazara, GSM şebekesinde olabilecek en hızlı veri transferini sağlayan EDGE ve GPRS hizmetlerini ilk kez getiren life:), şu anda bölge nüfusunun %82'sini kapsama alanına almıştır. Astelit, çoklu SIM kart kullanımı ile birlikte mobil hat penetrasyonunun %85 seviyesine ulaştığı Ukrayna pazarında yaklaşık 19.750 adet satış noktası ve yüksek marka tanınırlığı ile 2006 yılının üçüncü çeyreğinde toplam abone sayısını, 4,65<sup>1</sup> milyona (3,9 milyon) yükseltmiştir. Pazarın dinamiklerine paralel olarak, life:) pazar payını %12'ye çıkarmıştır.

Euroasia 2006'nın üçüncü çeyreğinde, 20,7 milyon ABD Doları (19,7 milyon ABD Doları) net gelir, 25,5 milyon ABD Doları (24,6 milyon ABD Doları) tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere 26,4 milyon ABD Doları (23,4 milyon ABD Doları) brüt zarar ve 57,9 milyon ABD Doları (54,3 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 27,4 milyon ABD Doları (34,0 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır.

31 Mart 2006 itibarıyla sona eren üç aylık ara dönem finansallarına göre, Astelit uzun vadeli öncelikli sendikasyon finansmanındaki taahhütlerini yerine getiremedi. Bu durumda, Astelit'in uzun vadeli projelerini finanse eden kreditorler ise, Astelit'in ana sermayedarları olan Turkcell ile System Capital Management Limited'in (SCM) şirketteki payları oranında toplamda yaklaşık 150 milyon ABD Doları temin etmeleri şartıyla, Astelit'in yerine getiremediği taahhütleriyle ilgili olarak feragat mektubu vermek konusunda anlaşılabilir. Dolayısıyla, Temmuz ve Ekim aylarındaki 50 milyon ABD doları tutarındaki ilk ve ikinci dilimlerin ödemesinin hissemiz oranındaki payını, Astelit'in sermaye artırımına iştirak ederek gerçekleştirdik. Üçüncü dilimin vadesi ise Ocak 2007'dedir.

30 Haziran 2006 itibarıyla sona eren altı aylık ve 30 Eylül 2006 itibarıyla sona eren dokuz aylık ara dönem finansallarına göre, Astelit uzun vadeli öncelikli sendikasyon finansmanındaki taahhütlerini yerine getiremedi. Dolayısıyla, 457,8 milyon ABD doları tutarındaki uzun vadeli borç (önceliksiz sendikasyon kredisi dahil), 30 Eylül 2006 itibarıyla kısa vadeli borç olarak sınıflanmıştır. Astelit, öncelikli sendikasyon finansmanını sağlayan kreditorlerden ve ECA'dan, Yeniden Yapılandırma Anlaşmasına girmek koşuluyla ilgili şartları kaldırmasını talep etmiştir. 31 Ekim 2006 tarihi itibarıyla Astelit kredinin alacaklısı olan taraflardan, yerine getiremediği taahhütleri ile ilgili olarak feragat mektubu almıştır ve Yeniden Yapılandırma Anlaşmalarının sonlandırılması için verilen süre 30 Kasım 2006'ya kadar uzatılmıştır.

Astelit'in mali durumu ve kreditorlerle yapılan görüşmeler paralelinde, gelecek çeyreklerde sermayedarların önemli ölçüde ilave katkısı gerekebilir.

---

<sup>1</sup> Astelit ve DCC'nin birleşmesi Ağustos 2006'da tamamlanmış olup 2006 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren Astelit'in tüm finansal ve operasyonel sonuç rakamları daha önce DCC'de yürütülen TDMA operasyonlarını da içerecektir.

Piyasadaki zorlu koşullara rağmen, Astelit'in daha uzun vadede sağlam bir iş modeline ulaşma çabalarının olumlu sonuçlar vereceğine inanmaktayız.

## **Yatırım Planları**

### **A-Tel'in Satın Alınması**

Yapı ve Kredi Bankası A.ř.'nin sahip olduğu %50 oranındaki A-Tel Pazarlama ve Servis Hizmetleri A.ř. (A-Tel) hissesini satın alma opsiyonunu kullandık ve 9 Ağustos 2006'da 150 milyon ABD Doları nakit ödemek suretiyle alımı tamamladık. 2006 yılının Ağustos ayından bu yana, A-Tel de Fintur gibi zsermaye yöntemine göre muhasebeleştirilmektedir.

A-Tel, Turkcell'in n ödemeli hatlarının pazarlanması, satışı ve dağıtımı konularında faaliyet göstermektedir. A-Tel n demeli Muhabbet Kart markasının da tek distribütörü olarak çalışmakta ve Muhabbet Kart'ın satışları üzerinden prim almaktadır.

1999'dan beri, Turkcell ile A-Tel arasındaki işbirliği Turkcell'in satış ve pazarlama faaliyetlerine önemli destek sağlamaktadır. A-Tel, Muhabbet Kart markasıyla, rekabetçi bir ortamda iyi yapılandırılmış kampanyalarıyla başarı sağlamıştır. Turkcell yönetimi, A-Tel'in %50'sinin satın alınmasıyla, Turkcell'in değişen rekabetçi ortamda daha iyi konumlanacağına ve satış ve pazarlama çabalarını optimize ederek daha yüksek kazançlar elde edeceğine inanmaktadır.

Eylül 2006'da A-Tel'in Genel Kurulu temettü dağıtımına karar vermiştir. Dolayısıyla, Turkcell Ekim ayında yaklaşık olarak 20 milyon ABD Doları temettü almıştır.

Uluslararası yatırım olanaklarını seçici bir yaklaşım ile araştırma ve değerlendirme yönündeki çabalarımız devam etmektedir. Bu olanaklar, Türkiye dışında şu anda faaliyet göstermediğimiz pazarlarda lisans satın alınmasını veya şirket satın alımlarını kapsayabilir.

## **2006 İkinci eyrek Finansal ve Operasyonel zet**

Aşağıdaki açıklamalar, esas olarak 2006 yılının üçüncü çeyreğinde yer alan gelişme ve eğilimlere dayanmaktadır. 2006 yılının ikinci çeyreğine, 2006 yılının üçüncü çeyreğine ve 2005 yılının üçüncü çeyreğine ait bazı bilgiler ise bilgilendirme amaçlı olarak bu bültenin sonunda yer almaktadır.

Bu açıklamada yer alan tüm finansal sonuçlar bağımsız denetimden geçmemiş, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na ("UFRS") uygun olarak hazırlanmış ve ABD Doları cinsinden ifade edilmiştir.



## Makro Ekonomik Bilgiler

30 Eylül 2006 itibarıyla 1 ABD Doları 1,4971 YTL'ye karşılık gelirken 30 Haziran 2006 itibarıyla 1 ABD Doları 1,6029 YTL'ye karşılık geliyordu. Bu durum da üçüncü çeyrekte YTL'nin ABD Doları karşısında bir önceki çeyreğe kıyasla %7 oranında değer kazandığına işaret etmektedir. Ancak, üçüncü çeyrekte YTL, ABD Doları karşısında ortalama %4 değer kaybetti. İkinci çeyrekte, YTL'nin ABD Doları karşısında bir önceki çeyreğe kıyasla değer kaybı %19 olurken; ikinci çeyrekte YTL'nin ABD Doları karşısındaki ortalama değer kaybı ise yaklaşık %9 olarak gerçekleşmişti. Türkiye'de 2006 yılının ilk dokuz ayında Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) sırasıyla %6,7 ve %11,5 artış göstermiştir.

Gelecek yıl için, 2007 yılsonunda 1 ABD Dolarının 1,725 YTL'ye karşılık geleceğini, ortalama bazda ise 1 ABD Dolarının 1,648 YTL'ye karşılık geleceğini tahmin etmekteyiz. Bu tahminleri vermemizin amacı makro ekonomik göstergeler ile ilgili olarak ileriye dönük bir yönlendirme yapmak değil, ancak temel performans göstergelerimiz hakkında verdiğimiz ileriye dönük yönlendirmelerde baz aldığımız tahminlere açıklık getirmektir.

Bilginiz için aşağıda, faaliyet sonuçlarımızı ve konsolide mali tablolarımızı ABD Dolarına çevirirken kullandığımız kur bilgilerini bulabilirsiniz:

YTL / ABD Doları kuru	3Ç 2005	2Ç 2006	3Ç 2006	% Değ.
Bilançoda kullanılan (Kapanış)	1,3406*	1,6029	1,4971	(%7)
Kar Zarar Tablosunda kullanılan (Ortalama)	1,3377	1,4417	1,5045	%4

(\*) Türkiye 31 Aralık 2005'e kadar hiperenflasyonist ekonomi olarak kabul edildiğinden, yurtiçerisinde kullanılan kurun genel alım gücündeki değişiklikleri yansıtmak üzere, hem gelir tablosu hem de bilançonun çevriminde kapanış kurları kullanılmıştır.

## OPERASYONEL ÖZET

<b>Operasyonel Bilgiler Özeti</b>	<b>3Ç 2005</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>3Ç 2006</b>	<b>2Ç-3Ç 2006 % Değişim</b>
<b>Toplam Abone (milyon)</b>	26,7	29,8	30,8	%3,4
Faturalı Hat Abone Sayısı (milyon)	5,3	5,6	5,7	%1,8
Faturasız Hat Abone Sayısı (milyon)	21,4	24,2	25,1	%3,7
<b>ARPU - Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ABD Doları)</b>	16,9	12,5	12,1	(%3,2)
Abone başına elde edilen gelir, faturalı (ABD Doları)	40,9	32,1	30,3	(%5,6)
Abone başına elde edilen gelir, faturasız (ABD Doları)	10,8	8,0	8,0	-
<b>Abone kayıp oranı (%)</b>	2,5	3,6	4,1	-
<b>MoU - Aylık Ortalama Kullanım Dakikası (Bileşik)</b>	73,4	67,5	81,8	%21,2

### Aboneler

30 Eylül 2006 itibarıyla Turkcell'in toplam abone sayısı 30,8 milyona ulaştı. Bu rakam, 30 Haziran 2006 tarihi itibarıyla 29,8 milyon olan abone sayısına göre %3,4'lük, 30 Eylül 2005 tarihi itibarıyla 26,7 olan abone sayısına göre ise %15,4'lük bir büyümeye karşılık gelmektedir. Turkcell'in toplam abone sayısının 5,7 milyon (5,6 milyon) adedi faturalı abonelerden, 25,1 milyon (24,2 milyon) adedi ise ön ödemeli abonelerden oluşmaktadır.

Turkcell, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde abone bazına yaklaşık 1,0 milyon (1,1 milyon) adet net yeni abone almıştır. 2006 yılının üçüncü çeyreğinde edinilen brüt yeni abonelerin % 91'i (%90) ön ödemeli, %9'u (%10) ise faturalı abonelerden oluşmuştur. Bu dönemde stratejimiz doğrultusunda farklı müşteri gruplarını hedefleyen çeşitli kampanya ve programlar sunmaya devam ettik.

Güçlü marka değerlerimizi vurgulayarak ve ödenene değer yaklaşımımız ile Turkcell'in liderlik pozisyonunu sürdürme hedefi devam etmektedir.

2007 yılında, brüt abone alımı pazarındaki liderliğimizi sürdürmeyi amaçlıyoruz.

### Turkcell Grup Abone Sayısı

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 30 Eylül 2006 itibarıyla 37,4 milyon (35,6 milyon) oransal abonesi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu rakam, Fintur için toplam değil, oransal olarak hesapladığımız 1,7 milyon (1,6 milyon) aboneyi temel almaktadır. Ukrayna ve Kuzey Kıbrıs iştiraklerimizin finansal rakamları, Turkcell finansalları ile konsolide edildiğinden, Turkcell Grubu abone rakamı içerisinde Ukrayna ve Kuzey Kıbrıs'taki GSM abone sayılarının tamamı dahil edilmiştir. %54,8 oranında

doğrudan ve dolaylı paya sahip olduğumuz Ukrayna'da TDMA dahil 4,7 milyon (3,9 milyon<sup>2</sup>), %100 oranında paya sahip olduğumuz Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti' nde ("Kuzey Kıbrıs") ise 0,2 milyon (0,2 milyon) GSM abonesi bulunmaktadır.

<b>Turkcell Grubu Abone Sayısı</b>	<b>3Ç 2005</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>3Ç 2006</b>	<b>2Ç -3Ç 06 % Değişim</b>
Turkcell	26,7	29,8	30,8	%3,4
Ukrayna	1,3	3,9	4,7	%20,5
Fintur (oransal)	1,3	1,6	1,7	%6,3
Kuzey Kıbrıs	0,2	0,2	0,2	%0
<b>TURKCELL GRUBU</b>	<b>29,5</b>	<b>35,6</b>	<b>37,4</b>	<b>%5,4</b>

### **Abone Kayıp Oranı**

Abone kayıp oranı, abonelerin kendi istekleriyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmalarını ifade etmektedir. Turkcell'in yılın ikinci çeyreğinde %3,6 olan abone kayıp oranı, önceki çeyreklerde genel olarak piyasada gözlemlenen hızlı büyüme ve rekabet nedeniyle, yılın üçüncü çeyreğinde %4,1 olarak gerçekleşmiştir. 2006 yılının dördüncü çeyreğinde; abone kayıp oranımızın üçüncü çeyreğe kıyasla biraz daha yüksek seviyelerde gerçekleşmesini ve yıllık bazda abone kayıp oranının, beklentilerimiz doğrultusunda, geçen yıla oranla daha yüksek seviyede sonuçlanmasını bekliyoruz.

Abonelerimizi elde tutma odağımız en önemli önceliklerimizden biri olmaya devam ederken, 2007 yılında abone kayıp oranının 2006 yılından biraz daha yüksek seviyelerde gerçekleşmesini bekliyoruz.

### **Abone Başı Aylık Kullanım Dakikası (MoU)**

2006 yılı üçüncü çeyreğinde bileşik kullanım süresi gençlik kulübüne yönelik olarak hazırlanan bağlılık programı ve Temmuz ayında hem kurumsal hem bireysel segmentler için uygulanan teşvik programının yanısıra mevsimselliğin de etkisiyle %21 artarak 81,8 (67,5) dakikaya yükseldi.

Farklı müşteri grupları için tasarladığımız teşviklere ve bağlılık programlarına verdiğimiz önemin devamı ile birlikte, 2007 yılında bileşik kullanım dakikalarında artış beklemekteyiz.

<sup>2</sup> TDMA aboneleri hariç

## Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU)

Güçlendirilmiş teşvikler ve bağlılık programları, YTL'nin ABD doları karşısında ortalama %4 oranında değer kaybetmesi ve büyüyen ön ödemeli abone bazının gelir üzerindeki azaltıcı etkisi dolayısıyla, kullanım dakikalarındaki artışa rağmen ARPU 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 12,1 ABD Doları (12,5 ABD Doları) seviyesine geriledi.

YTL'nin ABD Doları karşısında değer kaybı ve ön ödemeli abone bazının gelir üzerindeki azaltıcı etkisi dolayısıyla abone başı aylık ortalama gelirin 2007 yılında düşmesi beklenmektedir.

## FİNANSAL ÖZET

### Kar / Zarar Tablosu Analizi

<b>Kar/Zarar Tablosu</b>				
<b>(milyon ABD Doları)</b>	<b>3Ç 2005</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>3Ç 2006</b>	<b>2Ç - 3Ç 06 % Değişim</b>
Gelir	1.384,4	1.165,3	1.199,4	%2,9
Satışların Maliyeti	(771,1)	(647,0)	(651,5)	%0,7
Genel Yönetim Giderleri	(40,0)	(44,3)	(40,2)	(%9,3)
Satış ve Pazarlama Giderleri	(174,4)	(196,9)	(212,7)	%8,0
AVFÖK	597,8	463,5	477,1	%2,9
Finansal Giderler	(32,6)	(88,6)	42,8	(%148,3)
Finansal Gelirler	27,5	26,9	40,5	(%50,6)
Özsermaye methoduyla muhasabeleştirilen iştirak karı	20,0	19,9	26,5	%33,2
Vergi	(123,7)	(164,9)	(108,9)	(%34,0)
Net Kar	278,7	86,8	311,8	%259,2

## **Gelirler**

2006 yılının üçüncü çeyreğinde gelirler, YTL'nin Amerikan Doları karşısında ortalama %4 oranında değer kaybetmesine rağmen, sunulan teşviklerin yanı sıra mevsimsellik dolayısıyla artış gösteren kullanım dakikaları ve toplam abone bazında kaydedilen %3,4'lük büyümenin etkisiyle 1.199,4 milyon ABD Doları (1.165,3 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir.

Ayrıca, Avea ile Turkcell arasındaki SMS sonlandırma ücretleriyle ilgili davanın Turkcell aleyhine sonuçlanması neticesinde, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde gelirlerimize geriye dönük olarak toplam 21 milyon ABD Doları tutarında negatif bir düzeltme yansıtılmıştır.

2007 yılında gelirlerimizi artırmayı hedeflemekteyiz. Ancak, büyüme seviyesi makro ekonomik gelişmelere olduğu kadar gelişen rekabet ortamına da bağlı olacaktır.

## **Satışların Maliyeti**

2006 yılının üçüncü çeyreğinde satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere az bir artış ile 651,5 milyon ABD Doları'na (647,0 milyon ABD Doları) yükselirken, satışların maliyetinin toplam gelire oranı da %54'e (%56) düştü. Çeyrek bazında gelirlerimiz artarken, satışlarımızın maliyetinin göreceli olarak yatay seyretmesinin nedeni Avea ile Turkcell arasındaki SMS davası ile ilgili olarak geri çevrilen 15 milyon ABD Dolarının operasyonel giderler üzerindeki olumlu etkisidir. Evrensel Hizmet Payı dahil Hazine payı, gelir artışına paralel olarak, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 189,6 milyon ABD Dolarına (187,3 milyon ABD Doları) yükseldi.

İtfa ve tükenme payları ile amortisman, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde YTL'nin ABD Doları karşısında ortalama bazda değer kaybetmesinden dolayı 182,0 milyon ABD Doları'na (186,4 milyon ABD Doları) geriledi.

Gelirlerdeki artışa rağmen, YTL'nin ABD Doları karşısında değer kaybetmesinin yanı sıra Avea şebekesinde SMS sonlandırma ile ilgili ara bağlantı maliyetlerinin terse çevrilmesi ve Telekomünikasyon Kurumu'nun Temmuz 2006'dan itibaren geçerli olmak üzere belirlediği Avea ile aramızdaki yeni çağrı sonlandırma ücretlerinin daha düşük olması dolayısıyla ara bağlantı maliyetleri 2006 yılının üçüncü çeyreğinde biraz düşerek 81,2 milyon ABD Doları (84,5 ABD Doları) olarak gerçekleşti.

## **Satış ve Pazarlama Giderleri**

Satış ve pazarlama giderleri 2006 yılının üçüncü çeyreğinde, önemli ölçüde genel pazarlama giderlerindeki artışa bağlı olarak %8 artarak 212,7 milyon ABD Doları (196,9 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. Buna bağlı olarak, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirlere oranı ise 2006 yılının üçüncü çeyreğinde %18'e (%17) yükseldi.

## **Abone Kazanma Maliyeti (“SAC”)**

2006 yılının üçüncü çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz (“SAC”), artan rekabete bağlı olarak bu dönemde başlattığımız kampanyaların yanı sıra artan bayi ve distribütör aksiyonları ile 33,5 ABD Doları (26,2 ABD Doları) seviyesine yükseldi.

## **İdari Giderler**

İdari giderlerimiz, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 40,2 milyon ABD Doları (44,3 milyon ABD Doları) seviyesine düşerken, toplam gelirler içindeki payı da bu paralelde %3'e (%4) geriledi.

## **Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı**

Fintur operasyonlarındaki güçlü performansın sürmesi , 2006 yılının üçüncü çeyreğinde özsermaye metoduna göre 26,5 milyon ABD Doları (19,9 milyon ABD Doları) iştirak karı elde etmemizde büyük rol oynadı. Söz konusu 26,5 milyon ABD Dolarlık tutarda Fintur'un operasyonlarından elde edilen 27,2 milyon ABD Doları ile A-Tel'in operasyonlarından elde edilen 0,7 milyon ABD Doları zarar dahildir. 30 Eylül 2006 itibarıyla iki aylık A-Tel operasyonlarını da konsolide mali tablolarımıza dahil ettik. A-Tel'in iştiraklerden elde edilen kara etkisi 0,7 milyon ABD Doları zarar olmasına rağmen, net kara 5,5 milyon ABD Doları tutarında pozitif bir etkisi olmuştur ve muhasebeleşmesi şu şekilde yapılmaktadır:

A-Tel ile ilgili olarak, grup içi işlemlerin netleştirilmesinden önce, özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştiraklerden 5,5 milyon ABD Doları kar yazdık. Turkcell ile A-Tel arasındaki grup içi işlemlerin büyüklüğünü yansıtmak adına, A-Tel'in Turkcell'den aldığı 6,2 milyon ABD Doları tutarındaki bayi aktivasyon primleri ve simkart sübvansiyonları Turkcell'in satış ve pazarlama giderlerinden mahsup edilmiştir. Bu işlemler sonrasında, Şirket iştiraklerden 0,7 milyon ABD Doları zarar kaydetmiştir. Ancak, grup içi işlemler sonucunda gelir tablosunda satış ve pazarlama giderlerinin mahsup edilmesi dolayısıyla, AVFÖK bazında 6,2 milyon ABD doları, net kar bazında da 5,5 milyon ABD Doları pozitif bir etki gördük.

## **Net Finansman Giderleri**

Finansal gelir 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 40,5 milyon ABD Doları (26,9 milyon ABD Doları) seviyesine yükseldi. Bu artış esas olarak, makroekonomik ortamın stabilizasyonu sayesinde kaydedilen daha yüksek finansal varlık satışı karından ve daha yüksek mevduat paralelinde oluşan daha yüksek faiz gelirden kaynaklandı.

2006 yılının ikinci çeyreğinde ABD Doları/YTL oranları beklentilerimizin üzerinde gerçekleştiğinde, rayiç fiyatlarındaki değişimden dolayı önemli miktardaki kur farkı zararı yazdığımız ileri vadeli alım satım sözleşmelerinin üçüncü çeyrekte rayiç fiyatlarının artmasına bağlı olarak; ikinci çeyrekte 88,6 milyon ABD Doları olan finansal zarar üçüncü çeyrekte 42,8 milyon ABD Doları finansal kara dönüştü.

Genel olarak, 2006 yılının ikinci çeyreğindeki 61,7 milyon ABD Doları net finansal gidere kıyasla 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 83,3 milyon ABD Doları net finansal gelir kaydettik. Bu gelişme esas olarak, bir önceki çeyrekte zarar oluşturan ABD Dolar/YTL oranının üçüncü çeyrekte stabilize olmasından ve daha yüksek finansal varlık satış karından kaynaklandı.

## Vergi Gideri

	3Ç 2005	2Ç 2006	3Ç 2006	2Ç 06-Ç 06 % Değişim
Cari Dönem Vergi Gideri	(49,3)	(84,8)	(92,2)	%8,7
Ertelenmiş Vergi Gideri	(74,4)	(80,1)	(16,7)	(%79,2)
Vergi Gideri	(123,7)	(164,9)	(108,9)	(%34,0)

2006 yılının üçüncü çeyreğinde toplam vergi giderleri 108,9 milyon ABD Dolarına (164,9 milyon ABD Doları) geriledi.

2006 yılının üçüncü çeyreğinde toplam ertelenmiş vergi gideri, esas olarak 2006'nın ikinci çeyreğine yansıtılan kurumlar vergisi oranının %30'dan %20'ye düşmesinin etkisi ile ikinci çeyrekte oluşan tek seferlik vergi giderinin ortadan kalkması sonucu 16,7 milyon ABD Dolarına (80,1 milyon ABD Doları) geriledi.

Toplam vergi giderinden, 92,2 milyon ABD Doları (84,8 milyon ABD Doları) operasyonel karlılığın yükselmesinden dolayı artan cari dönem vergi giderinden kaynaklandı.

## AVFÖK

Gelir artışına paralel olan operasyonel verimlilik sonucunda AVFÖK, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde 477,1 milyon ABD Doları (463,5 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşirken, AVFÖK marjı %40 (%40) seviyesinde yatay seyretti.

Genel olarak önümüzdeki yıl maliyetlerin gelirler içerisindeki payını sabit tutmayı hedeflemekteyiz. Buna bağlı olarak, 2007'de AVFÖK marjının yıllık bazda yaklaşık olarak %38 seviyesinde gerçekleşmesini hedeflemekteyiz.

AVFÖK	3Ç 2005	2Ç 2006	3Ç 2006	2Ç 06-3Ç 06 % Değişim
Net Gelir	1.384,4	1.165,3	1.199,4	%2,9
Eksi: : Satışların Maliyeti	771,1	647,0	651,5	%0,7
Eksi: : İtfa ve Tükenme				
Payları ile Amortisman	198,9	186,4	182,1	(%2,3)
Eksi: Satış ve Pazarlama Giderleri	174,4	196,9	212,7	%8,0
Eksi: İdari Giderleri	40,0	44,3	40,2	(%9,3)
<b>AVFÖK</b>	<b>597,8</b>	<b>463,5</b>	<b>477,1</b>	<b>%2,9</b>
AVFÖK Marjı	%43	%40	%40	-

## Net Kar

2006'nın üçüncü çeyreğinde kaydedilen güçlü operasyonel performansın yanı sıra, 2006'nın ikinci çeyreğinde 1 Ocak 2006'dan itibaren geçerli olmak üzere vergi oranının %30'dan %20'ye düşüşü ile ilgili olarak terse çevrilen ertelenmiş vergi kazançları ve kurlardaki dalgalanmadan kaynaklan kur farkı giderleri gibi tek sefere mahsus etkilerin bu dönem varolmaması dolayısıyla net kar 311,8 milyon ABD Dolarına (86,8 milyon ABD Doları) yükseldi.

## Bilanço Analizi

### Toplam Borç:

30 Eylül 2006 tarihi itibarıyla Turkcell'in toplam konsolide borcu 645,1 milyon ABD Doları (678,4 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 457,8 milyon ABD Doları (459,6 milyon ABD Doları) Ukrayna operasyonları ile ilgilidir.

2006 yılının üçüncü çeyreğinde borçlanmadaki değişim esas olarak West LB kredisinin erken geri ödemesinden kaynaklandı.

Finansal esnekliğimizi artırmak için, bir veya birden fazla fırsat oluştuğu takdirde, potansiyel uluslararası yatırımlarda değerlendirmek üzere, önemli boyutlarda dış borç finansmanı sağlamayı planlamaktayız. Bu finansmandan, ihtiyaç oluştuğunda kullanım yapılabilecektir ve kullanılmadığı takdirde tek maliyet ilgili düzenleme ve taahhüt ücretleri olacaktır.

### Toplam Varlıklar:

30 Eylül 2006 tarihi itibarıyla toplam varlıklarımız, YTL'nin üçüncü çeyrekte ABD doları karşısında 2006 yılının ikinci çeyreğine kıyasla %7 oranında değer kazanmasından ve güçlü nakit pozisyonumuzdaki artıştan dolayı 5.339,8 milyon ABD Doları (4.705,5 milyon ABD Doları) seviyesine yükseldi.



## **Nakit Akışı Analizi:**

<b>Konsolide Nakit Akışı (milyon)</b>	<b>3Ç 2005</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>3Ç 2006</b>
Faaliyetlerden Gelen Net Nakit	283,9	385,0	615,1
Yatırımlarda Kullanılan Net Nakit	(44,4)	(57,5)	(326,5)
Finansman Aktivitelerinden Sağlanan/ (Kullanılan) Net Nakit	(279,7)	(496,2)	(27,1)
Nakit Dengesi	644,9	629,5	985,1

2006 yılının üçüncü çeyreğinde faaliyetlerden gelen net nakit akışı, esas olarak güçlü operasyonel performansa bağlı olarak net karda görülen artış sonucu 615,1 milyon ABD Dolarına (385,0 milyon ABD Doları) yükseldi.

Üçüncü çeyrekte yatırım faaliyetleri için kullanılan net nakit miktarı, esas olarak 150 milyon ABD Doları tutarındaki A-Tel yatırımı ve yatırım harcamaları dolayısıyla 326,5 milyon ABD Dolarına yükseldi.

2006 yılının üçüncü çeyreğinde, 27,4 milyon ABD Doları (34,0 milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 176,2 milyon ABD Doları (80,2 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

2007 yılında, Türkiye’de, potansiyel 3G harcamaları hariç ekipman, erişim ve servis altyapısı için yaklaşık 400 milyon ABD Dolarlık operasyonel yatırım harcaması yapmayı planlamaktayız. 2007’de, Ukrayna yatırımları için ise, 2006 yılı için planlanan yaklaşık 200 milyon ABD Dolarından daha az harcamayı beklemekteyiz.

Finansman faaliyetleri için kullanılan net nakit tutarının bir önceki çeyreğe kıyasla düşüşün nedeni, üçüncü çeyrekte, geçen dönem gerçekleşen 342,2 milyon ABD Doları tutarındaki temettü ödemesinin olmamasıdır.

Dolayısıyla, 2006 yılının üçüncü çeyreğinde nakit pozisyonumuz 985,1 milyon ABD Doları (629,5 milyon ABD Doları) seviyesine ulaştı.

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

*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.*

*2006 mali yılından geçerli olmak üzere, kullandığımız AVFÖK tanımını değiştirdik ve 2006 birinci çeyreğinden itibaren sadece operasyonlardan gelen nakdi göstermesi açısından bu yeni tanıma kullanarak raporlamaya başladık.*

*Daha önceki bültenlerimizde kullanılan AVFÖK tanımı, Gelirler, Amortisman ve İtfa Payı dışındaki Satılan Malın Maliyeti, Satış ve Pazarlama Giderleri, İdari Giderler, Kur Farkı kar/(zarar), faiz geliri, konsolide edilmeyen iştirakler karı, yatırımların satışından kaynaklanan kazanç, ilgili partilerden kaynaklanan kar/(zarar), azınlık hakları ve diğer kar/(zarar) kalemlerini dahil etmekte idi. Yeni AVFÖK tanımımız ise, Gelirler, Amortisman ve İtfa Payı dışındaki Satılan Malın Maliyeti, Satış ve Pazarlama Giderleri ve İdari Giderleri kapsamakla birlikte, Kur Farkı kar/(zarar), finansal gelir, konsolide edilmeyen iştirakler karı, yatırımların satışından kaynaklanan kazanç, ilgili partilerden kaynaklanan kar/(zarar), azınlık hakları ve diğer kar/(zarar) kalemlerini dahil etmemektedir.*

*AVFÖK, UFRS'ye göre bir finansal performans göstergesi değildir ve net kar (zarar) gibi bir performans göstergesine ya da operasyonlardan kaynaklanan nakit gibi bir likidite göstergesine eşdeğer tutulmamalıdır.*

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

ABD Doları milyon	3Ç 2005	2Ç 2006	3Ç 2006
AVFÖK	597,8	463,5	477,1
Diğer faaliyetlerden gelir/ (giderler)	(1,1)	5,6	(1,4)
Finansal gelir	27,5	26,9	40,5
Finansal gider	(32,6)	(88,6)	42,8
Net parasal pozisyon karı/ (zararı)	(16,1)	0,0	0,0
Varlıklar ve yükümlülüklerdeki net artış/ (düşüş)	(291,6)	(22,4)	(56,1)
<b>İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit</b>	<b>283,9</b>	<b>385,0</b>	<b>615,1</b>

## **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. Bu bültende gerçekleşmiş olan bildirimler haricindeki, sınırlama olmaksızın, operasyonlarımız, finansal pozisyonumuz ve iş stratejilerimiz de dahil olmak üzere tüm ifadeler ileriye yönelik bildirimler içeriyor olabilir. Bu bildirimler, genellikle ileriye yönelik bildirimlerde kullanılan "olabilir", "olacak", "umuyor", "inanıyor", "planlıyor", "bekliyor", "tahmin ediyor" "düşünüyor" ve "devam ediyor" gibi terminolojilerden tespit edilebilir.*

*Turkcell, ileriye yönelik bu beyanlarda yansıtılan beklentilerin şu anda makul olduğuna inanmakla birlikte, bu beklentilerin doğru bir şekilde gerçekleşeceği yönünde teminat verememektedir. Belirsizliklerin var olduğundan hareketle, okuyucuları, ileriye dönük bildirimlere gereğinden fazla güvenmemeleri konusunda uyarıyoruz. Takip eden ve bizi konu alan tüm yazılı ve sözlü ileriye dönük bildirimler, bütünde, bu uyarılara refere edilerek yapılmaktadır.*

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

## **Turkcell Hakkında**

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 30 Eylül 2006 itibarıyla, toplam 30,8 milyon faturalı ve önödeme abonesiyle, üç operatörlü pazarda 31 Mart 2006 itibarıyla yaklaşık %62 pazar payıyla hizmet vermektedir (Kaynak: Telekomünikasyon Kurumu). Yüksek kalitedeki mobil telefon hizmetlerinin yanı sıra, Turkcell, ülke çapında GPRS (Paket Anahtarlama Radyo Hizmetleri) ve nüfus yoğunluğunun olduğu yerlerde EDGE (GSM Gelişimi/Evrimi için Geliştirilmiş Data Hızları) hizmetlerini sunmakta, bu şekilde daha iyi veri ve ses servisleri sağlamaktadır. Turkcell'in 8 Kasım 2006 tarihi itibarıyla 193 ülkede 536 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunmaktadır. Yüksek kalite mobil telefon hizmetleriyle, geniş abone bazına hizmet veren Turkcell UFRS finansal sonuçlarına göre net satış geliri 31 Aralık 2005 itibarıyla 4,528 milyon ABD Doları ve 30 Eylül 2006 tarihinde sona eren dokuz aylık dönem itibarıyla 3.497 milyon ABD Dolarıdır. Turkcell'in Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan, Moldova, KKTC ve Ukrayna'daki uluslararası GSM faaliyetlerinde hissesi bulunmaktadır. Turkcell Temmuz 2000'den beri New York Menkul Kıymetler Borsası (NYSE) ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB'de) işlem görmektedir ve Türkiye'de NYSE'de kote olan tek şirkettir. Turkcell hisselerinin %51'i Turkcell Holding'e, %13.29'u Çukurova Grubu'na, %13.07'si Sonera Holding'e, %5.07'si M.V. Grubu'na, %0.01'i diğer ortaklara ait olup kalan %17.56'sı halka açık durumdadır.

### **Daha fazla bilgi için:**

#### **Turkcell:**

#### **Yatırımcı ilişkileri:**

Koray Ozturkler, Yatırımcı İlişkileri  
Tel: +90-212-313-1500  
Email: koray.ozturkler@turkcell.com.tr

#### **Medya:**

Doruk Arbay, Kurumsal İletişim  
Tel: + 90-212-313-2319  
Email: doruk.arbay@turkcell.com.tr

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

investor.relations@turkcell.com.tr

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

	<u>3Ç 2005</u> <u>30 Eylül</u> <u>2005</u>	<u>2Ç 2006</u> <u>30 Haziran</u> <u>2006</u>	<u>3Ç 2006</u> <u>30 Eylül</u> <u>2006</u>	<u>9A 2005</u> <u>30 Eylül</u> <u>2005</u>	<u>9A 2006</u> <u>30 Eylül</u> <u>2006</u>
<b>Konsolide Faaliyet Verileri</b>					
<b>Hasılat</b>					
Haberleşme gelirleri	1,322.1	1,111.2	1,119.0	3,283.0	3,277.8
Komisyon gelirleri	28.8	27.8	45.7	77.8	133.5
Tesis ve sabit ücret gelirleri	14.7	13.4	14.5	42.2	41.8
Simkart satış gelirleri	11.9	6.3	2.9	36.8	15.0
Çağrı merkezi gelirleri ve diğer satış gelirleri	6.9	6.6	17.3	11.5	28.9
<b>Toplam hasılat</b>	<b>1,384.4</b>	<b>1,165.3</b>	<b>1,199.4</b>	<b>3,451.3</b>	<b>3,497.0</b>
Satışların maliyeti	(771.1)	(647.0)	(651.5)	(2,029.5)	(1,965.9)
<b>Brüt esas faaliyet karı</b>	<b>613.3</b>	<b>518.3</b>	<b>547.9</b>	<b>1,421.8</b>	<b>1,531.1</b>
Genel yönetim giderleri	(40.0)	(44.3)	(40.2)	(112.4)	(125.7)
Pazarlama ve satış giderleri	(174.4)	(196.9)	(212.7)	(485.2)	(615.7)
<b>Diğer faaliyetlerden gelirler ve karlar/(gider ve zararlar)</b>	<b>(1.1)</b>	<b>5.6</b>	<b>(1.4)</b>	<b>3.4</b>	<b>2.0</b>
<b>Finansman giderleri öncesi faaliyet karı</b>	<b>397.8</b>	<b>282.7</b>	<b>293.6</b>	<b>827.6</b>	<b>791.7</b>
Finansman giderleri	(32.6)	(88.6)	42.8	(151.0)	(66.0)
Finansman gelirleri	27.5	26.9	40.5	109.4	121.0
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	20.0	19.9	26.5	46.2	62.3
<b>Net parasal pozisyon karı/(zararı)</b>	<b>(16.1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(10.3)</b>	<b>-</b>
<b>Ana ortaklık dışı karlar ve vergiler öncesi kar</b>	<b>396.6</b>	<b>240.9</b>	<b>403.4</b>	<b>821.9</b>	<b>909.0</b>
Vergiler	(123.7)	(164.9)	(108.9)	(275.6)	(361.2)
<b>Ana ortaklık dışı karlar öncesi net kar</b>	<b>272.9</b>	<b>76.0</b>	<b>294.5</b>	<b>546.3</b>	<b>547.8</b>
<b>Ana ortaklık dışı karlar</b>	<b>5.8</b>	<b>10.8</b>	<b>17.3</b>	<b>6.4</b>	<b>38.1</b>
<b>Net Kar</b>	<b>278.7</b>	<b>86.8</b>	<b>311.8</b>	<b>552.7</b>	<b>585.9</b>
Hisse başına kazanç	0.126705	0.039482	0.141734	0.251245	0.266300
<b>Diğer Finansal Veriler</b>					
Brüt esas faaliyet karı marjı	44%	44%	46%	41%	44%
AVFÖK*	597.8	463.5	477.1	1,383.3	1,354.9
Sabit kıymet harcamaları	111.5	80.2	176.2	561.6	394.1
<b>Konsolide Bilanço Verileri(dönem sonu)</b>					
Hazır değerler	644.9	629.5	985.1	644.9	985.1
Toplam varlıklar	5,113.4	4,705.5	5,339.8	5,113.4	5,339.8
Uzun vadeli borçlar	101.0	114.5	102.5	101.0	102.5
Toplam borçlar	544.6	678.4	645.1	544.6	645.1
Toplam yükümlülükler	1,575.4	1,630.2	1,753.1	1,575.4	1,753.1
Toplam özsermaye	3,538.0	3,075.3	3,586.7	3,538.0	3,586.7
<b>Konsolide Nakit Akış Bilgisi</b>					
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	283.9	385.0	615.1	798.4	1,125.4
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	(44.4)	(57.5)	(326.5)	(421.5)	(497.4)
Finansal faaliyetlerde (kullanılan) / sağlanan net nakit	(279.7)	(496.2)	(27.1)	(475.0)	(354.1)

\* Sayfa 18'deki Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda kullanılmayan finansal değerlerindeki mutabakat notlarına bakınız