



TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş. 2005 YILSONU SONUÇLARINI AÇIKLADI

“Devam Eden Güçlü Operasyonel Performans”

İstanbul, Türkiye, 27 Şubat 2006 – Türkiye'nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 31 Aralık 2005 itibarıyla yılsonu mali tablolarını bugün açıkladı. Bültendeki 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 faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar 2004 yılsonu değerlerini; 2005 yılının dördüncü çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar 2005 yılının üçüncü 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 Yılındaki Önemli Gelişmeler

- Turkcell, abone sayısında yıllık bazda güçlü bir büyüme kaydetti. 2005 yılında kazanılan 4,5 milyon (4,4 milyon) net yeni aboneyle toplam abone sayısı %19 artarak 31 Aralık 2005 itibarı ile 27,9 milyon (23,4 milyon) aboneye ulaştı
- Kullanım, makro ekonomik şartlardaki iyileşmeler, olumlu tüketici hissiyatı ve hacim bazlı kampanyalara bağlı olarak %4 artarak 67,7 dakika (64.9 dakika) oldu
- Gelirler, 31 Aralık 2005 yıl sonu itibarıyla bir önceki yıla göre %33 artarak 4,3 milyar ABD Doları'na (3,2 milyar ABD Doları) yükseldi
- AVFÖK* 2005 yılsonu itibarıyla 1.933,3 milyon ABD Doları'na (1.338,8 milyon ABD Doları) yükseldi ve operasyonel performanstaki iyileşmenin etkisiyle %45'lik AVFÖK marjı elde edildi
- Net Kar %78 artarak, 31 Aralık 2005 yılsonu itibarıyla 910,9 milyon ABD Doları'na (511,8 milyon ABD Doları) ulaştı

Finansal ve Operasyonel Bilgiler Özeti

	4Ç 2004	3Ç 2005	4Ç 2005	YS 2004	YS 2005
Toplam Abone (milyon)	23,4	26,7	27,9	23,4	27,9
<i>Faturalı Hat Abone Sayısı (milyon)</i>	5,1	5,3	5,4	5,1	5,4
<i>Faturasız Hat Abone Sayısı (milyon)</i>	18,3	21,4	22,5	18,3	22,5
ARPU - Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ABD Doları)	12,4	15,2	12,2	12,3	13,2
<i>Abone başına elde edilen gelir, faturalı (ABD Doları)</i>	29,0	38,1	30,9	29,2	32,8
<i>Abone başına elde edilen gelir, faturasız (ABD Doları)</i>	7,6	9,4	7,7	7,2	8,2
Abone kayıp oranı (%)	2,0	2,5	2,9	9,1	10,1
MoU - Aylık Ortalama Kullanım Dakikası (Bileşik)	63,8	73,4	70,1	64,9	67,7
Gelir (milyon ABD Doları)	880	1,249	1,075	3,201	4,269
AVFÖK* (milyon ABD Doları)	384	615	456	1,339	1,933
Kur Farkı Karı (milyon AD Doları)	(33)	3	-	(11)	(8)
Net Kar/(Zarar) (milyon ABD Doları)	139	327	241	512	911

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 19'a bakınız.*

Genel Müdür Muzaffer Akpınar'ın Görüşleri

2005 yılında, pazardaki yoğun fiyat odaklı rekabete rağmen güçlü sonuçlar açıkladığımıza inanıyoruz. Türkiye'deki abone bazımızı %19 artış ile 27,9 milyona çıkardık. 2005 yılsonu itibarıyla iştiraklerimizi de içeren Turkcell Grubu¹ abone sayımızın 32,1 milyon aboneye ulaşmasından da memnuniyet duyuyoruz. Müşterilerimizin geniş ürün ve servis yelpazemiz, kampanya girişimlerimiz ve yüksek kalitedeki şebekemize olan güveni sayesinde, Türkiye GSM pazarındaki lider pozisyonumuzu her alanda muhafaza ettik.

Kullanım seviyesinin %4 oranında artmasıyla konsolide gelirlerimizde %33'lük bir büyüme kaydettik ve %45 seviyesinde AVFÖK marjı açıkladık. Kullanımı artırmak ve katma değerli servislerin müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılamak amacıyla yaptığımız girişimler başarılı oldu ve abone kayıp oranının, üç operatörlü bir pazarda %10 seviyesinde kalmasını sağladık.

2005 yılı boyunca önemli bir ek finansman yapmadan 2 milyar ABD Doları'nın üzerinde, rekor seviyede ödeme gerçekleştirerek güçlü nakit akışı yaratmaya devam ettik.

¹ Turkcell Grubu abone sayıları için lütfen sayfa 13'e bakınız

2006 yılında da, brüt abone alımındaki önderliğimizi ve gelirlerimizdeki sürekli büyümeyi devam ettirerek pazardaki lider pozisyonumuzu sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu süreçte, güçlü markamızla değer yaratmaya devam ederken, müşterilerimize sunacağımız uygun teklifler ile değerli müşterilerimizin elde tutulmasına verdiğimiz önemi vurgulayarak, müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

2006'ya Genel Bakış

Yurtiçi operasyonlarımız 2006 yılında da esas odak noktamız ve ana gelir kaynağımız olmaya devam edecek. Türkiye'nin genç nüfusu göz önüne alındığında, mevcut penetrasyon oranlarının, bize yeterli büyüme fırsatları sağladığına inanıyoruz. Türkiye'deki makro ekonomik ortamdaki istikrarın 2006'da devam etmesinin, sonuçlarımız üzerinde daha da olumlu etkileri olacaktır.

2005 yılı boyunca, Telsim'in ve sabit hat operatörü Türk Telekom ile mobil operatör iştiraki Avea'nın ana hissedarlıklarının satışıyla sektördeki oyuncuların ortaklık yapılarında bazı önemli değişiklikler oldu. Bu değişiklikler pazarı daha rekabetçi bir duruma getirebilir. Şu anda bu değişikliklerin işimize olabilecek etkisinin boyutunu belirlememiz için çok erken olduğunu düşünüyoruz. Bu aşamada, pazarın hala geçtiğimiz senenin tamamında tanık olduğumuz fiyat bazlı agresif tekliflerin devam ettiği bir geçiş dönemi içinde olduğuna inanıyoruz.

Ancak, güçlü markamız, yüksek kalitedeki üstün kapsama alanımız, geniş ürün ve servis portföyümüz, benzersiz dağıtım kanalları ve müşteri ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlamaya yönelik müşteri grupları bazında yaklaşımımız gibi önemli özelliklerimiz sayesinde pazarımızda oluşabilecek yeni şartlara yönelik iyi hazırlanmış olduğumuza inanıyoruz.

Değişen rekabet ortamı içinde amacımız, abone sayımızdaki iki haneli büyümeyi sürdürürken karlılık hedeflerimizle gerekli dengeyi koruyarak liderlik pozisyonumuzu devam ettirmektir. Bu bağlamda, 'Ödenene Değer' yaklaşımımızla müşteri ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılamak için yeni ürün ve servis tekliflerimiz ile bağlılık programlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz. Önemli odak noktalarımızdan biri de, değerli abonelerimizin elde tutulmasına yönelik abone kaybını önleme çalışmalarımız olacaktır.

Türkiye'deki üstün nitelikteki şebeke altyapımızı kullanarak, müşterilerimizin hayatını zenginleştiren yeni ürün ve servislerin sürekliliği ile liderlik pozisyonumuzu teknoloji alanında da sürdürme amacındayız. Kurulduğumuz günden bu yana, ulusal bazda yaygın GPRS kapsamı sağlayan ve %50 üzerinde EDGE uyumlu şebeke altyapımız için toplam 4,7 milyar ABD Doları'ndan fazla yatırım yapmış bulunmaktayız. 2006 yılında da müşterilerimizin üstün nitelikteki şebeke altyapımızın avantajını sürdürmeleri için 350 milyon ABD Doları tutarında altyapı yatırımı yapmayı planlıyoruz.

Düzenleyici ortamda, Telekomünikasyon Kurumu 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 belirtti. Üçüncü Nesil lisans tahsisinin zamanlaması konusu henüz yeterince açıklık kazanmış olmasa da, Telekomünikasyon Kurumu beyanlarına göre konunun 2006 yılında gerçekleşmesini beklemekteyiz. Numara taşınabilirliği düzenlemesinde taşınabilirliğin yöntemi ve ilgili altyapının yönetimi gibi detayları Telekomünikasyon Kurumu tarafından henüz netleştirilmemiştir. Mobil Sanal Şebeke Operatörleri (MVNO) konusundaki düzenleme ve iş modelinin detayları da hala belirsizliğini korumaktadır. Elektronik Haberleşme Kanun Tasarısı üzerinde ilerleme kaydedilmekte ve halen bu tasarı Meclis tarafından onaylanmak üzere beklenmektedir. Kanun tasarısı mevcut haliyle Telekomünikasyon Kurumu'na genişletilmiş yetkiler tanımakta ve operatörlerin yükümlülüklerini artırmaktadır.

Düzenleyici ortamdaki gelişmeleri dikkatli bir şekilde takip etmeye devam edeceğiz.

Uluslararası Operasyonlar

Ukrayna'da "life :)" markası ile faaliyet gösteren dolaylı iştirakimiz Astelit bağımsız olarak yapılan bir araştırmaya göre 2005 yılsonu itibari ile yaklaşık 2,46 milyon GSM abonesi ile, pazar payı açısından en hızlı büyüyen şirketler arasında gösterildi. Astelit kısa bir süre önce 540 milyon ABD Doları kredi temin ettiğini açıkladı. Astelit 2006 yılı içinde 200 milyon ABD doları tutarına kadar altyapı yatırım harcaması yapmayı hedeflemektedir.

Ukrayna pazarındaki rekabetçi ortamın 2006 yılında da süreceğini düşünüyoruz. Ukrayna pazarında birden fazla SIM kart kullanımının yaygın olmasından ötürü penetrasyon oranının hızla yükseleceğini tahmin etmekteyiz. Astelit 'in geçtiğimiz sene süresince müşteri odaklı yaklaşımını yüksek teknolojidaki şebekesi ve yaratıcı hizmet paketleri ile etkin bir şekilde birleştirdiğine inanıyoruz. Astelit'in abone artışı 2006 yılında da arttırırken, önemli hedeflerinden birisinin de, karlılık hedeflerini gerçekleştirmek için gerekli dakika kullanım oranlarının gerekli düzeyde artırılması olacağını düşünüyoruz. Astelit'in sonuçlarının bugüne kadar beklentilerimizle aynı doğrultuda olduğuna ve rekabetin yoğun olarak hissedildiği bir pazarda, sağlam bir iş modeli kurma amacımıza paralel olarak ilerlemeye devam edeceğine inanıyoruz.

%41,45 oranında ortağı bulunduğumuz Fintur'un toplam abone sayısı yıllık %50'nin üzerinde bir artış kaydederek 2005 yılsonu itibari ile 6,1 milyona yükseldi. Fintur Turkcell Grubu abone sayısına oransal olarak yaklaşık 1,5 milyon abone katkı sağlamaktadır. 2005 yılı itibari ile Fintur aracılığıyla özsermaye metodu ile 67,6 milyon ABD doları gelir kaydetmiş bulunmaktayız. Fintur operasyonlarının değer yaratmaya devam ederek büyüme trendini 2006'da da sürdürmesini umuyoruz.

Uluslararası alanda, bölgesel oyuncu olma hedefimiz devam etmekle birlikte yakın zamanda bölgede ortaya çıkabilecek yeni iş fırsatlarını değerlendirme niyetimiz sürmektedir.

2005 yılına Bakış

Yerel Operasyonlar

Türkiye, tüketici hissiyatının da iyileşmesini sağlayan %8 (tüketici fiyat endeksi) seviyesindeki yıllık enflasyon oranının olduğu istikrarlı makroekonomik ortamda bulunmanın faydalarını yaşamaya devam etti.

2005 yılsonu itibarı ile mobil hat penetrasyon oranı Avrupa'daki diğer mobil penetrasyon oranlarına kıyasla halen düşük bir seviye olan yaklaşık %60 seviyesine yaklaşmıştır. Türkiye'deki büyüme potansiyelinin hala ümit verici olduğunu düşünüyor ve hem pazarımız hem de abone sayımızdaki büyümenin, 2005 yılına kıyasla daha yavaş olmakla beraber 2006 yılında da devam edeceğine inanıyoruz. Türkiye'deki hat penetrasyon oranının artmaya devam ederek 2007'de %70 seviyelerine gelmesini bekliyoruz.

31 Aralık 2004'te 23,4 milyon olan **abone** sayımız, 31 Aralık 2005 itibarı ile 27,9 milyona ulaşarak, %19 artış gösterdi.

Gelirler, abone sayısındaki büyüme, ortalamada %5,7 olan fiyat ayarlamaları, YTL'nin ortalama değerlere göre ABD Doları karşısında %5,7 oranında değer kazanması, artan kullanım gibi başlıca nedenlerden ötürü 4.269 milyon ABD Doları'na (3.201 ABD Doları) yükselerek %33 artış gösterdi. Burada 2004 yılında gelir kalemi üzerine kaydettiğimiz yasal karşılıklar bulunduğunu tekrar hatırlatmak isteriz.

AVFÖK 2005 yılında 1.933 ABD Doları'na (1.339 ABD Doları) yükselirken AVFÖK marjı da operasyonel performansın iyileşmesinin etkisiyle %45'e (%42) yükseldi.

Artan gelirler ve iyileşen operasyonel performansa paralel olarak **Net Gelir** 2005 yılında 911 ABD Doları'na (512 milyon ABD Doları) yükseldi.

Aylık Ortalama Kullanım Dakikası Bileşik olarak bakıldığında, başta hacim bazlı kampanyaların ve iyileşen makroekonomik göstergelerin etkisiyle olmak üzere %4 artarak 67,7 dakikaya (64,9 dakika) yükseldi.

Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ARPU) başta artan kullanım, fiyat ayarlamaları, artan katma değerli servis gelirleri ve iyileşen makroekonomik göstergelerin etkisiyle olmak üzere 13,2 ABD Doları'na (12,3 ABD Doları) yükseldi.

Rekabet Ortamı ve Kampanyalarımız

2005 yılı boyunca, Telsim ve Türk Telekom'un özelleştirilmesiyle Türk telekomünikasyon pazarı önemli değişiklikler geçirdi. Bu gelişmelerin rekabet ortamında önemli değişiklikler yaratacağını tahmin ediyoruz. Oyuncular yeni yönetim yapıları altında henüz tam faaliyete geçemediğinden ve hala alacakları aksiyonlardaki

belirsizlikler devam ettiğinden, rekabetin işimize olan etkilerini tam olarak belirleyemiyoruz. Bununla birlikte, daha önceden de belirtmiş olduğumuz gibi, karşılaşacağımız yeni şartlara karşı hazırlıklı olduğumuza inanıyoruz.

Rekabet alanında, rakiplerimizin pazar payını artırmaya odaklanmaları neticesinde fiyat bazlı agresif teklifleri yıl boyunca yoğun olarak devam etti.

2005 yılında ortalama %5,7 oranında kümülatif fiyat ayarlaması yaptık ve bunu Ocak 2006'da %3,4'lük fiyat ayarlamamız takip etti.

Yıl süresince yapılan aboneyi elde tutma kampanyalarımız abone kayıp oranlarımızın yıllık %10,1 (%9,1) seviyesinde kalmasını sağladı.

Abonelerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılamak için sunduğumuz teklifler, kampanyalar ve tarife seçenekleri ile müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdürdük. Müşteri grupları bazındaki bağlılık programlarımız ve hacim bazlı kampanyalarımız kullanımı ve abonelerimizi elde tutmayı artırıcı bir etkiye sahip oldu.

Gelir hedeflerimizdeki dengeyi koruyarak müşteri grupları bazındaki yaklaşımımızla servis, ürün ve tarife tekliflerimiz ile müşteri memnuniyetini güçlendirme hedefimiz devam etmektedir.

Bu bağlamda sunduğumuz teklif portföyümüz yıl boyunca devam etti. Örnek olarak, gençlik grubu için, lise, üniversite öğrencileri ve kendini genç hisseden herkes için "GncTrkcll" adında Genç Turkcell Klubü oluşturduk. Bu klubün üyeleri şu anda 7 milyon'u aşmış bulunmakta ve dönemsel tekliflerimizden faydalanmaktadır. Bunun yanı sıra, Kampuscell topluluğuna verdiğimiz teklifleri lise öğrencileri için de genişletmemiz kullanım dakikasına katkıda bulunan bir etken oldu. Kurumsal müşterilerimizin bağlılığını da belirli kullanım teşvikleri sağlayan özel kampanyalar sunarak daha da artırdık.

Ürün ve servislerimiz alanında, halen çok popüler olan logo melodi ve sohbet (chat) servislerimizin yanı sıra Çalarken Dinlet de en popüler servislerimizden biri haline geldi. Mobil ödeme, Blackberry, Turkcell E-Postacı (Turkcell mobil e-posta servisi), Anında Mesajlaşma ve yüksek hızlı veri kartı olan TurkcellConnectcard gibi alanların zaman içerisinde abonelerimizin oldukça ilgisini çekecek uygulama alanları olduğuna inanıyoruz.

Turkcell 2005 yılında müşterilerimize pek çok hizmetin yanı sıra MMS, mobil müzik ve video ve kurumsal uygulamaları sunmak ve hızlı internet erişimi deneyimi yaşatmak için pazara EDGE'i çıkarmıştır.

Mesajlaşmanın (SMS), katma değerli servisler içinde önemli bir katkısı bulunmaktadır. Turkcell abonelerinin yılbaşı akşamı yaklaşık 59 milyon ve Ocak 2006'daki Kurban Bayramının ilk günü boyunca yaklaşık 90 milyon cepten cebe mesaj gönderilmesiyle ardarda iki rekor kırmıştır.

Turkcell finans, perakende, ulaşım ve medya gibi farklı sektörlerde iş birlikleri yaparak, yaratıcı hizmetlerle hizmet portföyünü zenginleştirmeye devam etmektedir. Turkcell Mobil Ödeme ve “Visual Radio” bu işbirliğinin sonuçlarıdır. Tüm bu çabaların ortak etkisi sonucu katma değerli servisler ve data gelirlerinin 2005 yılındaki toplam net gelirler içindeki payı yaklaşık %14 (%14) oldu.

Hedefimiz, abonelerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına göre yeni ürün ve servislerimizi konumlandırmaya devam ederek katma değerli servislerin mobil kullanımını artırmaya yönelik deneme ve paket tekliflerle farkındalık yaratmak ve abonelerimizin günlük yaşamlarını kolaylaştırarak servislerimizin penetrasyonunu artırmaktır.

Düzenleyici Ortam ve Yasal Gelişmeler

%15 Hazine Payı hesaplanmasında kullanılan brüt gelir tanımının değişmesi:

Kanunen tanımlanan süreç gereği, lisans anlaşmamızdaki brüt gelir tanımıyla ilgili maddenin tekrar gözden geçirilmesi için Telekomünikasyon Kurumu'na başvuruda bulduk ve ilgili maddenin revize metni konusunda Telekomünikasyon Kurumu ile anlaşma sağladık. Anlaşma yeni haliyle Türkiye' deki en yüksek idari mahkeme olan Danıştay'a değerlendirilmek üzere sunulmuştur. Tanımdaki değişikliğin, Danıştayın değerlendirmesi ve değişen anlaşmada olması gereken gerekli imzaları takiben geçerli olması beklenmektedir. Konuya ilişkin kesin bir zaman planı belli olmamakla beraber, değişikliğin 2006'nın 2. çeyreğinden itibaren geçerlilik kazanması beklenmektedir. Öte yandan, bu gelişmeler süresince, %18 KDV ve abonelerden tahsil edilen gecikme faizi gelirlerimiz de dahil olmak üzere tüm brüt gelir kalemlerimiz üzerinden %15 Hazine payı ödemeye devam edeceğiz.

Çağrı sonlandırma ve Çağrı başlatma piyasalarındaki düzenlemeler:

Telekomünikasyon Kurumu, Turkcell 'i, 2004 yılı başında yayınladığı ve etkin piyasa gücünü elinde tutan operatörlerin belirlenmesi sürecini ele alan tebliğ ile, “GSM Mobil Telekomünikasyon Hizmetleri Piyasasında” ve “GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Hizmetleri Piyasasında” etkin piyasa gücüne sahip işletmeci olarak belirlemiştir. Bu yıl yapılan değerlendirme sonucunda, 31 Aralık 2005 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Telekomünikasyon Kurulu, diğer iki GSM operatörünü de “GSM Mobil Çağrı Sonlandırma Hizmetleri Pazarı” nda Turkcell'le beraber etkin piyasa gücüne sahip işletmeciler olarak belirlemiştir. Yine aynı değerlendirme sonucunda, Telekomünikasyon Kurulu, Turkcell'i, Mobil Erişim ve Çağrı Başlatma Piyasasında Etkin Piyasa Gücüne Sahip İşletmeci olarak tanımlamıştır.

Arabağlantı anlaşmalarına ilişkin fiyatlandırmanın değişmesi:

Turkcell ile diğer operatörler arasında, fiyatlandırma şartlarını ve bu şartların belirli aralıklarda düzenlenmesini içeren arabağlantı sözleşmeleri bulunmaktadır. Görüşmeler sonucunda diğer operatörlerle fiyatlandırma şartlarında anlaşılabilmesi üzerine, Erişim ve Arabağlantı Düzenlemesine dayanarak konu, Türk Telekom ve

Telsim tarafından Telekomünikasyon Kurulu'na iletilmiştir. Bu sırada, Telekomünikasyon Kurulu, fiyatlandırma şartlarını belirleyen Referans Arabağlantı Ücretleri'ni 2004'ün son çeyreğinde açıklamıştır. Bunu takiben, Telekomünikasyon Kurulu Ağustos 2005'te, Turkcell ve Türk Telekom arasındaki geçici arabağlantı tarifelerini 2004'ün son çeyreğinde oluşturduğu referans tarife yapısına dayanarak belirlemiştir. Zamanlaması tam olarak belli olmamakla beraber, önümüzdeki aylarda Telekomünikasyon Kurulu'nun, kesin fiyatlandırma yapısını açıklaması beklenmektedir. Telekomünikasyon Kurulu'nun yakın zamanda Turkcell ve Telsim için de geçici tarifeleri belirlemesi beklenmektedir.

Önemli Yasal Anlaşmazlıklar:

2005'in son çeyreğinde 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.

Uluslararası ses trafiğine ilişkin ihtilafta 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 davada iddia konusu olan miktarlara ilişkin finansallarımıza herhangi bir karşılık yansıtılmamıştır.

Daha detaylı bilgi için, 7 Eylül 2005 tarihli 2. çeyrek sonuçlarımızın yer aldığı basın duyurusunu inceleyebilirsiniz.

Yasal Uzlaşmalar:

Turkcell Yönetimi, Hazine Payı ve Arabağlantı konularıyla ilgili olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Aralık 2004' te iki adet Uzlaşma Anlaşması imzalamıştır.

Bu anlaşmalar dahilinde geriye kalan bakiyenin tamamı 2005 yılında ödenmiştir. Anlaşmalara göre, Turkcell'in, 2005 yılı faiz hariç yükümlülüğü 998,8 milyon YTL (31 Aralık 2005 itibarıyla 744,4 milyon ABD Doları karşılığı) idi. Turkcell yönetiminin aldığı kararla 2006 yılında Türk Telekom'a yapılacak 286,9 milyon YTL'lik (31 Aralık 2005 itibarıyla 213,8 milyon ABD Doları karşılığı) ödeme, sözleşmenin ilgili maddesine dayanarak erken yapılmıştır.

Kayıtdışı cihazlar:

2005 yılında, kayıp çalıntı ve kaçak telefon cihazlarının kayıt altına alınması ve yeniden kullanılmasının önlenmesine yönelik 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 almaktaydı. Bununla beraber, abonelerin ilgili operatördeki hatları aktif kalmaya devam etmiştir. 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 önlemişlerdir. Konudan etkilenmiş olan cihaz sayısının önemli boyutlarda olmasına rağmen abonelerimiz açısından konunun rahatsızlık yaratmadığını düşünüyoruz. Turkcell, kayıt altına alınmadığı takdirde cihazları devre dışı kalacak olan abonelerinin büyük çoğunluğunun cihazlarının kayıt altına alınması için, Telekomünikasyon Kuruluna yaklaşık 40 milyon ABD Doları ödeme yapmıştır. Turkcell tarafından finanse edilen 37 milyon ABD Dolar'lık tutar, 2005 4. çeyrek gelirlerinden düşülmüştür.

Fonlama

2005 yılında da önemli bir ilave dış fonlamaya başvurmaksızın, güçlü bir nakit akış ve rekor düzeyde yüksek ödemeler gerçekleştirdik. Turkcell, faiz ve anapara dahil borç geri ödemeleri (591 milyon ABD Doları), arabağlantı alacaklarının netleştirilmesinden sonra vaktinde ve erken ödenen dava yükümlülüklerinden kaynaklanan faiz, anapara ödemeleri ve vergiler (867 milyon ABD doları), iç yatırım harcamaları (498 milyon ABD doları), kurumlar vergisi (100 milyon ABD doları) ve temettü dağıtımından (182 milyon ABD doları) oluşan yaklaşık 2,2 milyar ABD Doları tutarında ödeme gerçekleştirmiştir.

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, 2004 yılında alınan 65 milyon ABD Doları tutarında %12,75 oranında kupon ödemeli Cellco bonusu bulunmaktaydı. Yine Ağustos ayında Türk lirası cinsinden 50 milyon YTL tutarında teminatsız kredi kullanılmıştır. Cellco bonosunun geri ödenmesiyle birlikte toplam borç tutarımız önemli bir ölçüde azalarak, 381 milyon ABD Doları Ukrayna operasyonlarına ait olmak üzere, 650 milyon ABD Doları seviyesine düşmüştür.

A-Tel Şirketinin Satın Alınması

Ekim 2005 tarihinde açıkladığımız gibi, A-Tel şirketinin %50 oranındaki hisselerini 150 milyon ABD Doları karşılığı satın alma opsiyonu, şirketimize teklif edilmiştir. Konuyla ilgili vergisel hukuki ve mali detaylı bir inceleme süreci halen devam etmektedir. Söz konusu hisselerin değeri en az 150 milyon ABD Doları tutarında değerlendirilmesi durumunda 150 milyon ABD Dolarına satın alma işlemini gerçekleştireceğiz.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projeleri

Turkcell, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri olarak, ülkenin sosyal ve ekonomik ihtiyaçlarına hizmet etme sorumluluğunu hissetmektedir ve 2005 yılında da kurumsal sosyal sorumluluk alanında çalışmalarda yer almaya devam etmiştir. Turkcell,

kurumsal sosyal sorumluluk programlarının bir parçası olarak, çeşitli eğitim programlarına, teknolojiye, spor, kültür ve sanata yatırım yapmaktadır. Turkcell, devam eden programları dahilinde, 2005-2006 sezonundan başlamak üzere, Türkiye Profesyonel Futbol Süper Ligi'nin 5 yıllık sponsoru olmuş ve futbol liginin isim hakkına sahip olmuştur. Ayrıca Turkcell, son derece başarılı olan "Kardelenler" adındaki 5000 adet kız çocuğunun eğitimi projesinin sponsoru olmaya devam etmiştir.

Turkcell, bu tür programlarının, artmakta olan rekabet ortamında, şirketin ticari başarısının altını çizmeye devam edeceğine inanmaktadır.

Yurtdışı Operasyonlar

Fintur:

Fintur International, 2005'in dördüncü çeyreğinde de güçlü büyümesini sürdürmüştür. Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki GSM faaliyetleri ile yaklaşık 640,000 net yeni abone alımı gerçekleştirilerek, toplam abone sayısı 31 Aralık 2005 itibarıyla yaklaşık 6,1 milyon'a (5,5 milyon) yükselmiştir. Konsolide gelirler ise, 2005 yılı dördüncü çeyreğinde 252 milyon ABD Doları'na (232 milyon ABD Doları) ulaşmıştır. Fintur'un 2005 yılı konsolide gelirleri ise 854 milyon ABD Doları (557 milyon ABD Doları) seviyesine ulaşmıştır.

%41.45'ine sahip olduğumuz Fintur aracılığıyla özsermaye metodu ile muhasebeleştiğimiz net kar dördüncü çeyrekte 22,3 milyon ABD Doları (18,9 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılı içinse özsermaye metodu ile muhasebeleştiğimiz net kar toplamı 67,6 milyon ABD Doları (43,6 milyon ABD Doları) tutarındadır.

Ukrayna:

Turkcell'in Euroasia üzerinden dolayı olarak iştiraki olan Astelit, Şubat 2005'te GSM 1800 teknolojisi kullanarak "life :)" markası ile operasyonel hale gelmiştir.. Turkcell'in Euroasia'daki efektif iştirak oranı Ocak 2006 tarihinde yapılan sermaye artışından sonra %54,41 seviyesine yükselmiştir. 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, Ukrayna pazarında istikrarlı bir şekilde büyümekte ve yoğun rekabetin yaşandığı Ukrayna pazarında sağlam bir iş modeli kurulması amacımıza uyumlu olarak ilerlemektedir.

Ukrayna pazarında faaliyet gösteren Astelit, şebeke genişlemesinde önemli bir büyümeyi ifade eden yaklaşık 2.700 baz istasyonu ile nüfusu 100,000'den fazla olan şehirlerde nüfusun yaklaşık %66'lık kısmını kapsama altına almıştır. Şebeke

genişlemesindeki güçlü büyümenin yanısıra life :) abonelerine 120'den fazla servis sunmaktadır.

2005 yılı dördüncü çeyrek sonu itibarıyla Astelit' in toplam abone sayısı, yaklaşık 43,000 TDMA (70,000) abonesi hariç olmak üzere, yaklaşık 2.5 milyon'a (1.2 milyon) ulaştı. Üçüncü çeyrek ile karşılaştırıldığında abone sayısındaki bu artış %108 oranında bir büyümeye karşılı gelmektedir. Şirket, dinamik altyapı kurulumu ve yaratıcı servisleri sayesinde abone sayısında hızlı bir yükseliş kaydetmiştir.

Euroasia 2005'in dördüncü çeyreğinde, 16,2 milyon ABD Doları (11,6 milyon ABD Doları) net gelir, 19,5 milyon ABD Dolar (10,0 milyon ABD Doları) tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere, 23,6 milyon ABD Doları (13,8 milyon ABD Doları) brüt zarar ve 56,3 milyon ABD Doları (25.3 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 89,8 milyon ABD Doları (40,2 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır.

Euroasia 2005 yılında toplam 43,7 milyon ABD Doları net gelir, 42,8 milyon ABD Dolar tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere, 49,9 milyon ABD Doları brüt zarar ve 100,4 milyon ABD Doları net zarar kaydetmiştir. Ayrıca 2005 yılında 270,6 milyon ABD Doları yatırım yapılmıştır. Astelit 2006 yılında 200 milyon ABD Doları' na kadar yatırım yapmayı planlamaktadır.

Aksi belirtilmedikçe, Ukrayna ile ilgili açıklamış olduğumuz tüm rakamlara TDMA operasyonlarının da dahil olduğunu belirtmek isteriz.

Astelit, Ukrayna'nın en büyük özel finansmanlarından biri olan, 540 milyon ABD Doları tutarında uzun vadeli finansmanını 2006 yılı başında başarıyla sonuçlandırmıştır. Toplam finansman paketi, sendikasyon kredisi ve önceliksiz krediden oluşmaktadır. 6 yıl vadeli 390 milyon ABD Doları tutarındaki uzun vadeli sendikasyon kredisinin 270 milyon dolarlık kısmı İhracat Kredi Kurumu (Export Credit Agency-ECA) garantili, 90 milyon dolarlık kısmı ise teminatsız ticari kredidir. Astelit'in en büyük iki tedarikçisi olan Nokia Corporation ve Ericsson Credit AB de finansmana 30 milyon dolarlık katkıda bulunmuştur. 6 yıl vadeli 150 milyon ABD Dolar tutarındaki önceliksiz krediye ise Turkcell tarafından garanti verilmiştir. Bu finansmandan elde edilen kaynaklar tedarikçi finansman kredilerinin ve lokal banka kredilerinin geri ödenmesinde, işletme sermayesi ve ek yatırım harcamalarında kullanılacaktır.

Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına (UFRS) Geçiş:

Muhasebe kayıtlarımız ve yasal finansal raporlarımız, Türk Ticaret Kanunu ve Türk vergi mevzuatında belirlenen Türk Muhasebe İlkelerine göre 1 Ocak 2005 öncesine kadar Türk Lirası ve 1 Ocak 2005 sonrasında Yeni Türk Lirası cinsinden hazırlanmaktaydı. Yabancı yatırımcıların Türk Muhasebe İlkelerine aşına olmaması sebebiyle de, ABD Sermaye Piyasası Komisyonu' na (SEC) raporlamak amacıyla konsolide finansal raporlarımızı Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerine (US GAAP) uygun olarak ABD Doları cinsinden hazırlayıp sunmaktaydık. 2006 mali yılından başlamak üzere, dönemsel ve yıllık konsolide finansal raporlarımızı UFRS'ye

uygun olarak hazırlayacağız. Dönemsel ve yıllık konsolide finansal raporlarda 2005 yılı ile karşılaştırılabilir bilgiler temin edilecektir. Turkcell'in 20-F formatında SEC'e vereceği UFRS 'ye göre hazırlanmış (US GAAP ile mutabakatlı) ilk yıllık faaliyet raporu 31 Aralık 2006 tarihinde son bulan mali yıl için yapılacaktır. UFRS uygulaması aşağıda belirtilen, ancak bunlarla sınırlı kalmayabilecek kalemlerin muhasebesinde ve/veya bakiyelerinde bazı önemli değişiklikler meydana getirebilecektir;

- Gelirler
- Satış ve Pazarlama Giderleri
- Amortisman, itfa ve tükenme payı
- AVFÖK Marjı
- Net Kar

Bununla beraber, raporlanan nakit akışında UFRS'ye geçişten kaynaklanan herhangi bir etki öngörmemekteyiz.

Yönetimimiz ayrıca UFRS'ye geçilmesiyle, gelecek dönemler için daha erken raporlama yapmayı, zamanlama konusundaki iyileşmenin yanı sıra önemli finansal bilgilerin sunumunun da erkene çekilmesi ve iç raporlama çalışmalarımızın verimliliğinin artırılmasını hedeflemektedir.

Dördüncü Çeyrek ve 2005 Yılı Sonu Finansal ve Operasyonel Özet

Aşağıdaki açıklamalar, esas olarak 2005 yılının dördüncü çeyreğinde ve tüm 2005 yılı içerisinde yer alan gelişme ve trendlere dayanmaktadır. Aşağıda belirtilmesine rağmen, 2004 yılında kaydettiğimiz yasal karşılıklardan dolayı 2004 ve 2005 sonuçları arasında yıl bazındaki karşılaştırmaların çok anlamlı olmayacağını hatırlatmak isteriz. 2004 yılının dördüncü çeyreğine ve 2004 yılsonuna ait bazı bilgiler ise bilgilendirme amaçlı olarak bu bültenin sonunda yer almaktadır.

Kur Bilgileri

31 Aralık 2005 itibarıyla 1 Amerikan Doları 1.3418 YTL'ye karşılık gelmektedir. Bu da, 2005 yılının dördüncü çeyreğinde, YTL'nin Amerikan Doları karşısında %0.1 oranında değer kaybettiğine işaret etmektedir. Yıllık olarak bakıldığında ise YTL'nin Amerikan Dolarına karşı %0.02 oranında değer kazandığı görülmektedir. 2005 yılında Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) sırasıyla %7,7 ve %2,7 artış göstermiştir. 2005 yılında YTL, aylık ortalama değerlere göre, 1 Amerikan Dolarına karşısında %5,7 oranında değer kazanmıştır.

Aboneler

2005 yılının dördüncü çeyreği içerisinde gerçekleştirilen 1,2 milyon net yeni abone alımıyla 30 Eylül 2005'te 26,7 milyon olan abone sayımız 31 Aralık 2005 itibarıyla 27,9 milyona ulaştı. Bu rakam, abone sayısında geçen çeyreğe göre %4,5 , 31 Aralık 2004 tarihi itibarı ile 23,4 milyon olan abone sayısına göre ise yaklaşık %19'luk bir

büyümeye karşılık gelmektedir. 2005 yılsonu itibarıyla toplam abone sayımızın 5.4 milyonu faturalı, 22.5 milyonu da ön ödemeli abonelerden oluşmaktadır. 2005 yılında yapılan brüt yeni abone alımlarının yaklaşık %90'u ön ödemeli, %10'u faturalı abonelerden oluşmaktadır. Toplam abone sayısında gerçekleşen %19 luk artışın en büyük etkenleri olumlu makroekonomik gelişmeler, müşteri grupları bazında aboneyi elme tutma kampanyaları ve kitle bağlılık programlarıyla korunan düşük abone kayıp oranıdır.

Turkcell Grubu Abone Sayısı

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 32,1 milyon oransal abonesi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu rakam, Fintur için toplam değil, oransal olarak hesapladığımız 1,5 milyon aboneyi temel almaktadır. Ukrayna ve Kuzey Kıbrıs iştiraklerimizin finansal rakamları, Turkcell finansallarına konsolide edildiğinden, Turkcell Grubu abone rakamı içerisine Ukrayna ve Kuzey Kıbrıs'taki GSM abone sayılarının tamamı dahil edilmiştir. %54 oranında doğrudan ve dolaylı paya sahip olduğumuz Ukrayna'da 2,5 milyon, %100 oranında paya sahip olduğumuz Kuzey Kıbrıs'ta ise 0.19 milyon GSM abonesi bulunmaktadır.

Turkcell Grubu Abone Sayısı

(milyon)

	3Ç 2005	YS 2005
Turkcell	26,7	27,9
Ukrayna*	1,3	2,5
Fintur (oransal)	1,3	1,5
Kuzey Kıbrıs	0,17	0,19
TURKCELL GRUBU	29,5	32,1

* TDMA dahil

Abone Kayıp Oranı

Abonelerin kendi isteğiyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmasını ifade eden abone kayıp oranı, dördüncü çeyrekte aynı seviyelerde kalarak %2,9 (%2,5) seviyesinde gerçekleşti.

Yıllık abone kayıp oranı 2005 yılında beklentilerimizle aynı doğrultuda %10.1 (%9.1) seviyesine yükseldi. Bu yükseliş, yoğun rekabet ve abone bazındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Buna rağmen, müşteri grupları bazında aboneyi elde tutma ve kitle bazında bağlılık programlarının, abone kayıp oranını kontrolümüzde tutma çabamıza büyük katkıları olduğuna inanıyoruz.

Türkiye piyasasında değişen rekabet ortamından dolayı abone kayıp oranınının 2006 yılında 2005 yılına göre biraz daha yüksek gerçekleşmesi beklenmektedir.

Aylık Kullanım Dakikası (MoU)

Dördüncü çeyrekte bileşik kullanım süresi mevsimsellikten dolayı, üçüncü çeyrekte gerçekleşen 73,4 dakikadan 70,1 dakikaya düşmüştür. Müşteri grupları bazında kampanyaların özellikle ön ödemeli abonelerin aylık kullanım dakikasını arttırdığı için, %4,5 olan bu düşüş 2004 yılının dördüncü çeyreğindeki düşüşe kıyasla daha az seviyelerde gerçekleşmiştir.

2005 yılında makroekonomik verilerin güçlenmesine paralel olarak ve hacim bazlı kampanyaların etkisiyle, aylık dakika kullanım süresi 67,7 dakikaya (64,9 dakika) yükselmiştir.

Devam eden müşteri odaklı girişimlerimizin abone bağlılığını güçlendirip ve kullanımı teşvik ederek, 2006 yılında kullanımı daha da artmasını bekliyoruz.

Gelirler

2005 yılının dördüncü çeyreğinde 1.075,4 milyon ABD Doları (1.249,1 milyon ABD Doları) gelir kaydedilmiştir. Üçüncü döneme kıyasla gelirlerin %14 oranında düşmesinin en önemli nedeni mevsimsellikten kaynaklanan aylık kullanım dakikasının azalmasıdır. Ayrıca, kayıtdışı telefonların gelir üzerinde bir sefere mahsus olarak olumsuz etkisi bulunmaktadır.

Yıllık karşılaştırmaya bakıldığında 2005 yılında, gelirler %33 oranında artarak 4.268,5 milyon ABD Doları (3.200,8 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Bu artışın sebepleri abone sayısındaki artış, yıl içerisinde yapılan %5.7 oranındaki fiyat ayarlaması, artan kullanım ve yıl içerisinde YTL'nin Amerikan Dolarına karşı değer kazanmasıdır. 2004 yılında gelirden mahsup edilen yasal karşılıklardan dolayı gelirlerin 2005 ile birebir karşılaştırılmasının birebir olmadığını hatırlatmak isteriz.

2006 yılında gelirlerimizin 2005 yılına kıyasla daha yavaş bir hızda büyümesini bekliyoruz. Abone sayısının büyümesi, kullanımın artması ve istikrarlı makroekonomik ortamın büyümeyi etkileyen en önemli etkenler olacağını tahmin etmekteyiz.

Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU)

2005 yılının dördüncü çeyreğinde bileşik abone başı aylık ortalama gelir ("ARPU"), bağlılık programları, aboneyi elde tutma kampanyaları ve mevsimsel olarak azalan kullanımın etkisi etkisiyle %20 oranında düşerek 12,2 ABD Doları(15,2 ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir. Kayıtdışı cihazlarla ilgili üstlenilen maliyet de 2005 yılı dördüncü çeyrek ARPU oranını olumsuz yönde etkilemiştir. 2005 yılının dördüncü çeyreğinde ARPU ön ödemeli hatlarda 7,7 ABD Doları (9,4 ABD Doları) ve faturalı hatlarda 30,9 ABD Doları (38,1 ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Yenilenen bağlılık programları ve aboneyi elde tutma kampanyalarına rağmen olumlu makroekonomik göstergeler, fiyat artışı, artan kullanım, katma değerli servisler ile data gelirleri sayesinde 2005 yılında bileşik ARPU 13,2 ABD Doları (12,3 ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. 2005 yılında, ön ödemeli hatlarda ARPU 8,2 ABD Doları (7,2

ABD Doları), faturalı hatlarda ise 32,8 ABD Doları (29,2 ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir.

2006 yılında, ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisi ve kampanyalar dolayısıyla abone başı aylık ortalama gelirin düşmesi beklenmektedir.

AVFÖK

2005 yılının dördüncü çeyreğinde, gelirin azalması sonucu AVFÖK %26 oranında düşerek 456,4 milyon ABD Doları (615,4 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. Genel yönetim giderleri ile satış ve pazarlama giderlerinin artması da AVFÖK nin düşmesine etken olmuştur. Dolayısıyla, AVFÖK marjı (AVFÖK'ün gelire oranı) %42'ye (%49) düşmüştür.

2005 yılında AVFÖK 1.933,3 milyon ABD Doları (1.338,8 milyon ABD Doları) seviyesine yükseldi ve sonucunda AVFÖK marjı %45 (%42) seviyesine yükseldi. Bu yükselişte, artan gelir ve operasyonel giderlerin gelir içerisindeki oranının azalması sonucu operasyonel performansın artması önemli rol oynamaktadır.

2005 yılında gerçekleşen AVFÖK marj seviyelerinin, 2006 yılında da muhafaza edileceğini umuyoruz.

Kar / Zarar Tablosu ve Bilanço

Net kar

2005 yılının dördüncü çeyreğinde, net karımız 241,4 milyon ABD Doları (327,4 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

Net gelirimiz üzerinden ödenen vergilerin negatif etkilerine rağmen, gelirlerin artması, operasyonel verimliliğin artması ve 2005 yılında yasal karşılıkların bulunmayışından dolayı net karımız 2005 yılında %78 oranında artarak 910,9 milyon ABD Doları (511,8 milyon ABD doları) seviyesine yükselmiştir. 2004 yılında ayrılan ek yasal karşılıkların net karımızı olumsuz etkilediğini hatırlatmak isteriz.

Satışların Maliyeti

2005'in dördüncü çeyreğinde satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere, çeyrek dönem bazında nominal olarak %1'lik bir düşüş göstererek, 640,5 milyon ABD Doları (649,6 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Gelirlerin düşmesi sebebiyle, satışların maliyetinin toplam gelire oranı, %60'a (%52) yükseldi.

2005 yılında satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere 2.391,0 milyon ABD Doları (2.001,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

Satışların maliyetindeki artışın gelirlerdeki artışa paralel olmasına rağmen satışların maliyetinin gelire oranı, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere, 2004 yılında %63 seviyesinden 2005 yılında %56 oranına düşmüştür. 2004 yılında satışların maliyeti kalemine kaydedilen ek yasal karşılıkların olumsuz etkisini hatırlatmak isteriz.

İtfa ve Tükenme Payları ile Amortisman

İtfa ve tükenme payları ile amortisman, 2005 yılının dördüncü çeyreğinde %10 artarak 127,7 milyon ABD Doları (115,7 milyon ABD Doları) ve 2005 yılında da benzer şekilde %10 artarak 467,7 milyon ABD Doları (424,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. Bu artışların sebebi Ukrayna'nın artan yatırım harcamalarıdır.

Satış ve Pazarlama Giderleri

Satış ve pazarlama giderlerimiz artan reklam maliyetleri, bayi promosyonları ve Ukrayna'nın satış ve pazarlama giderlerinin artması sonucu %18 oranında artarak 140,1 milyon ABD Dolar (118,4 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Dolayısıyla, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirler içindeki payı dördüncü çeyrekte %13'e (%9) yükselmiştir.

Satış ve pazarlama giderleri 2005 yılında 488,7 milyon ABD Doları (349,3 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşerek özellikle bayii promosyonlarından dolayı yıllık %40 nominal artış kaydetmiştir. Satış ve pazarlama giderlerinin gelire oranı 2005 yılında hafif bir artış göstererek %11,4 (%10,9) seviyesine yükselmiştir.

Abone Kazanma Maliyeti ("SAC")

2005 yılının dördüncü çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz ("SAC"), 28,2 ABD Doları'na (26,5 ABD Dolarına) yükselmiştir. Bu artışın sebebi bayi promosyonları ve pazar payımızı devam ettirmek için gerçekleştirdiğimiz rekabetçi kampanyalarımızdır.

Abone kazanma maliyeti, yoğun rekabete paralel olarak başlatılan kampanyalar, artan aktivasyon, bayi promosyonları ve YTL'nin değer kazanması sonucu 2005 yılında 25,6 ABD Doları (21,5 ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

Artan rekabetten dolayı 2006 yılında abone kazanma maliyetinde artış beklemekteyiz. Buna rağmen, satış ve pazarlama giderlerinin gelire oranının aynı seviyelerde kalmasını bekliyoruz.

Genel ve İdari Giderler

Genel ve idari giderlerimiz 2005 yılının dördüncü çeyreğinde İran projesi gibi bir defaya mahsus giderlerin kaydedilmesi sonucu nominal olarak artış göstererek 44,1 milyon ABD Doları'na (36,9 milyon ABD Doları) yükselmiştir. Genel ve idari

giderlerimizin toplam gelirler içindeki payı dördüncü çeyrekte %4 (%4) seviyesinde gerçekleşmiştir.

2005 yılında, genel ve idari giderleri 152,0 milyon ABD Doları (137,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. Genel ve idari giderlerin nominal bazda geçen yıla kıyasla artmasına rağmen genel ve idari giderlerin gelire oranı aynı seviyede kalıp %4 (%4) olarak gerçekleşmiştir.

Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı

Fintur, 2005 yılı dördüncü çeyreğinde de güçlü performansını devam ettirdi ve Turkcell bu dönemde özsermaye metoduna göre 22,3 milyon ABD Doları (18,9 milyon ABD Doları) iştirak karı kaydetti.

Aynı sebepten dolayı, özsermaye metoduna göre 2005 iştirak karı 67,6 milyon ABD Doları (43,6 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir.

Net Faiz Geliri/(Gideri)

YTL mevduatlarımızdan kazandığımız faiz gelirlerinin artması, uzlaşmalarla ilgili kalan bakiye ve borçların üzerindeki faiz giderlerinin düşmesi, Cellco bonolarının geri ödenmesi gibi etkenler sonucu 2005 yılının dördüncü çeyreğinde 20,0 milyon ABD Doları net faiz geliri (3,3 milyon ABD Doları faiz gideri) kaydedilmiştir.

Yasal uzlaşma ödemeleri ile ilgili faiz giderlerinin olumsuz etkisinden dolayı, 2004 yılında 31,3 milyon ABD Doları net faiz geliri kaydedilmesine karşılık 2005 yılında 8,4 milyon ABD Doları net faiz gideri kaydedilmiştir.

Vergi Avantajı (giderleri)

Turkcell, 2005 yılının dördüncü çeyreğinde, 43,8 milyon ABD Doları cari döneme ait vergi avantajı ve 113,9 milyon ABD Doları ertelenmiş vergi olmak üzere, toplam 70,1 milyon ABD Doları vergi gideri kaydetti. Geçen çeyrekte bu değer 141,5 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmişti.

2005 yılında toplam vergi gideri 407,4 milyon ABD Doları (281,4 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir

2005 vergi giderleri, yasal uyumsuzluklarla ilgili zamanında ve erken yapılan 2005 yılı ödemelerinin 2005 yılı kurumlar vergisinden düşülmesinden kaynaklanan ertelenmiş vergiler ve 2005 yılına ait kar üzerinden ödenecek stopaja ait ek karşılıklardan oluşmaktadır.

Maliye Bakanlığı, uzlaşmalar gereği Türk Telekom ve Hazine'ye yapılan ödemelerin vergi matrahından düşülebileceği ile ilgili onayı vermiştir. Bundan dolayı, ertelenmiş vergi varlıklarımızın, uzlaşmalarla ilgili yaptığımız ödemelere ilişkin kısmı ters çevirilerek 2005 yılı kurumlar vergisi matrahından mahsup edilmiştir.

2005 yılının son çeyreğine kadar, erken ödeme öngörülmediği için, 2005 yılının ilk dokuz ayındaki tahmini vergi matrahımız, 31 Aralık 2005 yılı için olana kıyasla daha yüksek idi. Bu sebepten dolayı, erken ödeme, 2005 yılının son çeyreğinde kurumsal vergi avantajı sağlarken, uzlaşma ile ilgili ödemelerden dolayı ertelenmiş vergi varlıklarından düşülen tutarı artırarak, 2005 yılının son çeyreğindeki ertelenmiş vergi tutarını da artırmıştır.

2005 yılının dördüncü çeyreğinde 43,8 milyon ABD Doları (49,4 milyon ABD Doları) kurumlar vergisi kazancı kaydedilirken, 2005 yılı için ise 69,7 milyon ABD Doları (94,3 milyon ABD Doları) gider kaydedilmiştir. Bu tutar YTL cinsinden Mayıs 2006 tarihinde ödenecektir. Yatırım tesvik belgelerimizin kurumlar vergisinden mahsup edilmesi yoluyla vergi avantajı sağlamasından dolayı, 2005 yılında geçerli olan %33'lük kurumlar vergisinden muaf olunarak, %19,8 oranında stopaja tabii olunacaktır.

31 Aralık 2005 tarihinde biten mali yıl için kurumlar vergisi %30 oranındadır. Aralık 2005 tarihinde Başbakan tarafından kurumlar vergisinin 1 Ocak 2006 tarihinden itibaren %20 olacağı açıklanmıştır. Bu konu hala hükümet tarafından görüşülmektedir ve bugün itibari ile vergi oranlarında bir değişiklik yoktur. Bundan dolayı ertelenmiş vergilerin hesaplanmasında %30 vergi oranı kullanılmıştır.

Toplam Varlıklar

31 Aralık 2005 itibarı ile toplam varlıklar çok az bir artışla 4.405,6 milyon ABD Doları (4.361,5 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

Yatırımlar

2005 yılının dördüncü çeyreğinde, 89,8 milyon ABD Doları (40.2milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 205,8 milyon ABD Doları (121,9 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

2005 yılında, Turkcell finansallarına 2004 ikinci çeyreğinden beri konsolide olan Ukrayna'nın 270,6 milyon ABD Doları (176,7 milyon ABD Doları) tutarındaki yatırımları dahil, toplam 778,7 milyon ABD Doları (486,7 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

Borçlar

2005 yılının dördüncü çeyreğinde Turkcell'in, Ukrayna operasyonları da dahil olmak üzere, toplam konsolide borcu 650,3 milyon ABD Doları (832,6 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 380,7 milyon ABD Doları (67,3milyon 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 kullanmaktayız 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.

US\$ million	4Ç 2004	3Ç 2005	4Ç 2005	YS 2004	YS 2005
AVFÖK	384,1	615,4	456,4	1.338,8	1.933,3
Azınlık Payı	3,0	5,6	18,3	7,5	24,3
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	11,8	18,9	22,3	43,6	67,6
Faiz Gideri	(83,5)	(30,8)	(17,2)	(121,5)	(147,3)
Varlık ve Yükümlülüklerdeki net değişim	(319,8)	(228,7)	(150,3)	(562,3)	(551,0)
Operasyonel Faaliyetlerden sağlanan net nakit	(34,0)	331,4	248,3	603,9	1.143,1

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", "inanıyor", "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

www.turkcell.com.tr

Turkcell Hakkında

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 31 Aralık 2005 itibarıyla, toplam 27,9 milyon faturalı ve önödeme abonesiyle, üç operatörlü pazarda 3. çeyrek itibarı ile yaklaşık %64 pazar payıyla hizmet vermektedir (Kaynak: Telekomünikasyon Kurulu). Yüksek kalitedeki mobil telefon hizmetlerinin yanı sıra, Turkcell, ülke çapında GPRS (Paket Anahtarlamalı 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 17 Şubat 2006 tarihi itibarıyla 186 ülkede 492 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunmaktadır. Yüksek kalite mobil telefon hizmetleriyle, geniş abone bazına hizmet veren Turkcell, 31 Aralık 2004 tarihi itibarı ile 3.201 milyon ABD Doları ve 31 Aralık 2005 itibarı ile 4,269 milyon ABD Doları net satış geliri açıklamıştır. 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, %6.04'ü M.V. Grubu'na, %0.01'i diğer ortaklara ait olup kalan %16.59'u halka açık durumdadır.

Daha fazla bilgi için:

Turkcell Yatırımcı İlişkileri:

Koray Ozturkler, 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 Erbenği, Corporate Communications

Tel: + 90-212-313-2309

Email: bahar.erbenği@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

	4Ç 2004	3Ç 2005	4Ç 2005	Yıl Sonu 2004	Yıl Sonu 2005
	31 Aralık 2004	30 Eylül 2005	31 Aralık 2005	31 Aralık 2004	31 Aralık 2005
Konsolide Faaliyet Verileri					
Gelirler					
İletişim gelirleri	841,3	1.195,4	1.013,5	3.088,1	4.056,5
Komisyon gelirleri	14,4	25,9	35,2	20,2	108,0
Aylık Sabit Ücretler	13,5	13,8	13,5	51,9	54,3
SİM kart satış gelirleri	6,8	7,0	8,8	28,3	32,6
Çağrı merkezi gelirleri	2,4	3,3	2,7	8,2	10,1
Diğer	1,1	3,7	1,7	4,1	7,0
Toplam gelirler	879,5	1.249,1	1.075,4	3.200,8	4.268,5
Satışların maliyeti	(477,6)	(649,6)	(640,5)	(2.001,2)	(2.391,0)
Brüt kar	401,9	599,5	434,9	1.199,6	1.877,5
Genel yönetim giderleri	(43,3)	(36,9)	(44,1)	(137,3)	(152,0)
Satış ve pazarlama giderleri	(107,2)	(118,4)	(140,1)	(349,3)	(488,7)
Faaliyet karı/(zararı)	251,4	444,2	250,7	713,0	1.236,8
İlişkili taraflardan sağlanan gelirler, net	0,5	(0,2)	0,3	1,9	1,1
Faiz giderleri	(83,5)	(30,8)	(17,2)	(121,5)	(147,3)
Faiz gelirleri	38,3	27,5	37,2	152,8	138,9
Diğer gelirler/ (giderler) , net	4,6	1,2	(0,2)	7,1	5,2
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	11,8	18,9	22,3	43,6	67,6
Azınlık Payı	3,0	5,6	18,3	7,5	24,3
Yabancı para çevrim farkları	(32,7)	2,5	0,1	(11,2)	(8,3)
Vergi öncesi kar	193,4	468,9	311,5	793,2	1.318,3
Vergi	(54,8)	(141,5)	(70,1)	(281,4)	(407,4)
Net kar	138,6	327,4	241,4	511,8	910,9
Hisse başına kazanç	0,07471	0,176495	0,130143	0,275932	0,491095
Diğer Finansal Veriler					
Brüt kar marjı	45,7%	48,0%	40,4%	37,5%	44,0%
AVFÖK(*)	384,1	615,4	456,4	1.338,8	1.933,3
Sabit kıymet harcamaları	134,6	121,9	205,8	486,7	778,7
Konsolide Bilanço Verileri (dönem sonu)					
Hazır değerler	763,8	641,9	795,1	763,8	795,1
Toplam varlıklar	4.361,5	4.129,4	4.405,6	4.361,5	4.405,6
Uzun vadeli borçlar	270,3	108,2	82,9	270,3	82,9
Toplam borçlar	832,6	535,9	650,3	832,6	650,3
Toplam yükümlülükler	2.376,0	1.655,3	1.688,0	2.376,0	1.688,0
Toplam özsermaye	1.985,5	2.474,1	2.717,6	1.985,5	2.717,6
Konsolide Nakit Akış Bilgisi					
Faaliyetlerden gelen net nakit	(34,0)	331,4	248,3	603,9	1.143,1
Yatırımlarda kullanılan net nakit	(190,1)	(75,7)	(205,3)	(542,3)	(745,4)
Finansman aktivitelerinden sağlanan / (kullanılan) net nakit	33,8	(294,5)	110,1	119,5	(366,5)

*Sayfa 19' daki Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda kullanılmayan finansal değerlerindeki mutabakat notlarına bakınız.