



TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş. 2006 BİRİNCİ ÇEYREK SONUÇLARINI AÇIKLADI

“Artan rekabet ortamında sürdürülen marjlar”

İstanbul, Türkiye, 10 Mayıs 2006 – Türkiye'nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 31 Mart 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 birinci çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar, 2005 yılının dördüncü çeyreğindeki değerleri temsil etmektedir. Daha detaylı bilgi için, 31 Mart 2006 itibarıyla biten çeyrek sonu konsolide aradönem 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.

2006 Birinci Çeyreğindeki Önemli Gelişmeler

- Turkcell 2006'nın ilk çeyreğinde yaklaşık 843.000 (1.157.000) net yeni abone alımı gerçekleştirdi. Toplam abone sayısı %3 artarak 31 Mart 2006 itibarı ile 28,7 million (27,9 million) aboneye ulaştı.
- Aylık Kullanım Dakikası (MoU), 2006'nın ilk çeyreğinde mevsimselliğin ve topluluklara yönelik yapılan agresif tekliflerin etkisiyle %17 düşerek 57,9 dakika (70,1 dakika) oldu
- Abone kayıp oranı, geçmiş çeyreklerde görülen başta düşük fiyatlı tanışma paketleri ve abone sayısındaki mevsimsel artışa bağlı olarak birinci çeyrekte %3,5'e (%2,9) yükseldi

- 2006'nın birinci çeyreğindeki Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU), mevsimsel olarak düşen aylık kullanıma (MOU) ve ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisi rağmen, Ocak ayında yapılan fiyat artışı ve YTL'nin ortalama değerler baz alındığında Amerikan Doları karşısında değer kazanmasına bağlı olarak 12,2 ABD Doları (12,3 ABD Doları) seviyesinde durağan kaldı
- Gelirler, mevsimsellikten dolayı düşen aylık kullanıma (MOU) rağmen, başta artan abone sayısı, Ocak ayında yapılan ortalama %3,4'lük fiyat artışı ve YTL'nin ortalama değerler baz alındığında Amerikan Doları karşısında değer kazanması sebepleriyle 2006'nın birinci çeyreğinde %5 artarak 1.132 milyon ABD Doları (1.080 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti
- AVFÖK* 2006'nın birinci çeyreğinde güçlü operasyonel performansın sürdürülmesiyle 414 milyon ABD Doları'na (344 milyon ABD Doları) yükseldi
- Net Kar, 2006'nın birinci çeyreğinde başta vergi giderlerindeki artış sebebiyle olmak üzere, % 15 düşerek 187 milyon ABD Doları (221 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti
- 23 Mart 2006 tarihinde de duyurmuş olduğumuz gibi, Turkcell Yönetim Kurulu, 22 Mayıs 2006'da gerçekleşmesi planlanan Genel Kurul'un onayına sunulmak üzere, nakit ve bedelsiz hisse şeklinde temettü dağıtımını için teklif verdi

* 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.

Genel Müdür Muzaffer Akpınar'ın Görüşleri

Türkiye'deki artan rekabetçi ortama rağmen, 2006'nın birinci çeyreğinde de güçlü bir performans sergilemeye devam ettik. Çeyrek boyunca brüt abone alımındaki liderliğimizi koruduk ve 2006 birinci çeyrek sonu itibarıyla Türkiye'deki abone sayımızı 28,7 milyon'a, Turkcell Grup abone sayımızı da 33,7¹ milyon'a yükselttik.

Türkiye'deki GSM pazarındaki sektör oyuncularının ortaklık yapılarındaki belirsizliklerin büyük ölçüde kalkmasına rağmen, pazarda daha rasyonel bir oyuna yönelik değişim göremediğimizden dolayı Türk GSM pazarındaki geçiş döneminin hala devam ettiğine inanıyoruz. Rakiplerimizin düşük fiyatlı tanışma paketlerinin yanı sıra, özellikle topluluklara ve genç kesime yönelik agresif fiyat rekabetlerinin devam etmesi, pazardaki abone büyümesi ve mobil hat penetrasyonunun artmasını hızlandıran bir unsur oldu.

¹ Turkcell Grup abone sayısı kırılımı için sayfa 10'a bakınız.

Çeyrek boyunca Türkiye pazarındaki büyüme, erişilebilirlik ve kalite seviyesi konularında lider pozisyonumuzun oldukça güçlü olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde, farklı müşteri grupları için yeni teşvik ve bağlılık programları geliştirmeye ve değiştirmeye, dinamik piyasa koşulları gereği rekabetçi yönümüzü korumaya ve Türkiye’de en çok tercih edilen operatör olmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Hedefimiz halen, ödenene değer yaklaşımımızla liderlik pozisyonumuzu sürdürüp, değişen piyasa şartlarını dikkatle izleyerek rekabet etmektir.

FAALİYETLER

Rekabet Ortamı ve Tekliflerimiz

2006’nın ilk çeyreğinde pazar genelindeki büyüme, makro ekonomik ortamdaki istikrarın devam etmesi ve olumlu tüketici hissiyatının operatörlerin çabalarıyla birleşmesi sonucu, beklentilerimizin oldukça üzerinde gerçekleşti. Yeni abone alım pazarındaki liderliğimizi koruyarak abone sayımızı 28,7 milyon’a (27,9 milyon) çıkardık. Aylık kullanım süresi, mevsimselliğin ve topluluklara yönelik yapılan tekliflerin etkisiyle 57,9 dakika’ya (70,1 dakika) düştü. Diğer taraftan gelirler, başta abone sayısının artması, Ocak ayında yapılan ortalama %3,4’lük fiyat artışı ve YTL’nin ortalama değerler baz alındığında Amerikan Doları karşısında değer kazanmasının etkisiyle, %5 oranında artarak 1.132 milyon ABD Doları’na (1.080 milyon ABD Doları) yükseldi.

Türkiye pazarındaki geçiş döneminde, topluluklara yönelik tarifelerdeki rekabetin fiyat baskısı devam ederken geniş topluluklara yayıldı ve düşük fiyatlı tanışma paketleri sunuldu. Turkcell’in Abone Kazanma Maliyeti (SAC) birinci çeyrekte göreceli olarak artmış olsa da, uygun geri ödeme sürelerini sağlayan ön ödemeli ve faturalı abonelerimizin ortalama katkıları memnuniyet vericiydi. Buna ek olarak, Turkcell şebekesindeki abone kaybının büyük bir çoğunluğunun, abone başı ortalama gelirden daha düşük gelir kazandıran, istekleri dışında sistem dışı bırakılan ön ödemeli hat abonelerinden oluştuğunu ve bunun değer odaklı yaklaşımımızı daha da vurguladığını söyleyebiliriz.

2006’nın birinci çeyreğinde hem Türkiye pazarındaki dinamikleri yakından takip etmeye devam ederek, hem de Ocak ayında ortalama %3,4 oranında fiyat artışı yaparak birçok yeni girişimlerde bulunduk.

Abonelerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılamak için müşteri grupları bazında sunduğumuz teklif, kampanya ve tarife seçenekleri ile müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdürdük. Abonelerimize sunduğumuz tekliflerimizi, sürekli olarak Müşteri İlişkileri Yönetimi altyapımızla müşteri grupları bazında gerçekleştirdik.

Bu çeyrek boyunca kitlelere yönelik teklif edilen aksiyon ve kampanyalarımızdan bir kısmı şu şekildeydi:

Konbara – Ön ödemeli abonelerin kontör teşviklerini ayda en fazla 2 kereye mahsus olmak üzere 50 ve katlarında kullanmalarını sağlayan yenilenmiş ücretsiz kontör kullanma sistemi hizmete sunuldu.

“Seçmeceler” ön ödemeli abonelerimizin belli numaralarla indirimli fiyatlarda konuşmalarını sağladı.

“Paketler” faturalı abonelerin 45, 90 veya 300 dakikalık blok paketleri satın almalarını sağladı.

“Kullandıkça kazan” kurumsal abonelerimizin ek ücretsiz dakikalar kazanmasını, avantajlı tarife seçeneklerinin bulunabilirliğini, günlük dakika paketleri ve aramalarda avantajlar edinilmesini sağladı.

Ürün ve servis tarafında, katma değerli hizmetlerimizin geliri 2006 birinci çeyrek toplam net gelirimizin yaklaşık %14’ünü (%14) oluşturdu. Kısa mesaj (SMS), içerik ve veri uygulamaları bu çeyrekte de abonelerimizce yaygınca kullanıldı.

Sonuç olarak pazarımızdaki rekabetin, rakiplerimizin duruşunun biraz daha netlik kazanıncaya kadar bu seviyelerde devam edeceğini varsaymaktayız. Bu ortamda, lider GSM operatörü olarak kalma amacımız, sürdürdüğümüz “ödenene değer” yaklaşımımızla beraber devam etmektedir.

Türkiye pazarında karşılaşacağımız yeni zorluklara karşı iyi konumlandığımızı inanmakla beraber, gelir hedeflerimize ulaşmak ve abonelerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için kendimizi her zaman, ve gerektiğinde yeniden pozisyonlanmaya çalışıyoruz.

Düzenleyici Ortam ve Yasal Gelişmeler

Düzenleyici ortamda, Üçüncü Nesil (3G) lisanslarının tahsisi, Mobil Sanal Şebeke Operatörleri (MVNO) ve numara taşınabilirliği (MNP) gibi konulara ilişkin önemli bir gelişme kaydedilmemekle beraber, bu konuların Telekomünikasyon Kurulu’nun 2006 yılı gündemleri arasında yer aldığı konusundaki anlayışımız hala devam etmektedir.

Arabağlantı anlaşmalarına ilişkin fiyatlandırmanın değişmesi:

Telekomünikasyon Kurulu’nun, Turkcell ve diğer iki operatör arasında geçici çağrı sonlandırma fiyatlarını belirlemesi beklenmekle beraber, konunun zamanlaması konusunda henüz bir netlik oluşmamıştır. Bu esnada diğer operatörlerle aramızdaki görüşmeler de devam etmektedir. 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. Mevcut çağrı sonlandırma ücretlerinin Avrupa ortalamalarının altında olduğuna inanmakta ve mevcut fiyat seviyelerini mümkün olduğunca sürdürme amacını taşımaktayız. Bununla beraber, mevcut fiyat seviyesinde bugünkü fiyat yapımıza göre bir düşüş öngörmekle beraber, çağrı sonlandırma ücretlerindeki söz konusu düşüşün etkisinin, arabağlantı gelirlerinin toplam gelirler içindeki payını göz önüne alarak sınırlı kalacağını düşünmekteyiz.

%15 Hazine Payı hesaplanmasında kullanılan brüt gelir tanımının değişmesi:

Mart 2006 tarihinde ilgili bakanlık ve kurumlarla yapılan alışmaların tamamlanmasını takiben, 21 Temmuz 2005 tarihli 5398 numaralı kanunla %15 hazine payı'na (Hazine ve Ulaştırma Bakanlığı'na ödenen, sırasıyla lisans ücreti ve evrensel fon) esas alınan brüt gelir tanımının yer aldığı imtiyaz sözleşmemizin değiştiğini duyurmuştuk. Bu revizyon kapsamında Turkcell, 10 Mart 2006 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, süresinde ödenmeyen bedeller için abonelere tahakkuk ettirilen gecikme faizi ile, %18 oranındaki Katma Değer Vergisi (KDV) gibi dolaylı vergiler ve raporlama amacıyla muhasebeleştirilen tahakkuk tutarların yanısıra birkaç gider kalemi hari tutulmak üzere, yeni brüt gelir tanımının %15'ini hazine payı olarak ödemeye devam edecektir. Bu revizyon öncesinde, brüt gelir tanımı %18 oranındaki Katma Değer Vergisi (KDV) gibi dolaylı vergileri de iermekteydi.

Kanun, yukarıda sayılan yükümlölükleri Hazine Payı hesaplanmasına dahil etmeme hakkını vermiş olmasına karşın, 5398 numaralı kanunun yürürlüğe girdiği 21 Temmuz 2005 tarihi ve imtiyaz sözleşmemizdeki değişikliğin yürürlüğe girdiği 10 Mart 2006 tarihleri arasındaki dönemde, temerrüt faizine, gecikme faizi ödenmesine ve imtiyaz sözleşmesindeki 406 numaralı kanunun yaptırımlarına maruz kalınmaması amacıyla, ödemelerimizi bu kalemleri dahil ederek yaptık.

Nisan 2006'da, Hazine Müsteşarlığı'na karşı 21 Temmuz 2005 ile 10 Mart 2006 tarihleri arasında yaptığımız ödemeler ile 5398 numaralı kanunun 15. maddesi gereği ödenmesi gereken tutarlar arasındaki farka istinaden, dava tarihi itibarı ile anapara ve faizden oluşan toplam 111,3 milyon YTL (Mart 31 2006 itibarı ile yaklaşık 82,9 milyon ABD Doları) için dava açmış bulunmaktayız. Mayıs 2006'da temelde aynı ihtilafa yönelik olmak üzere, Telekomünikasyon Kurulu'na karşı, toplam 112,3 milyon YTL'lik (Mart 31 2006 itibarı ile yaklaşık 83,7 milyon ABD Doları) tutarın talebiyle ilgili bir başka dava daha açmış bulunuyoruz.

Uluslararası Yatırımlar:

Fintur:

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

Fintur International, 2006'nın birinci eyreğinde güçlü performansını sürdürmüştür. Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki GSM faaliyetleri ile yaklaşık 263,000 net yeni abone alımı gerekleştirilerek, toplam abone sayısı 31 Mart 2006 itibarıyla yaklaşık 6,4 milyon'a (6,1 milyon) yükselmiştir. Konsolide gelirler ise, 2006 yılı birinci eyreğinde mevsimsellikten dolayı 238 milyon ABD Doları'na (252 milyon ABD Doları) düşmüştür.

%41,45'ine sahip olduğumuz Fintur aracılığıyla özsermaye metodu ile muhasebeleştirdiğimiz net kar 2006 yılının birinci çeyreğinde 15,8 milyon ABD Doları (22 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir

Ukrayna- Life :)

Turkcell, dolaylı olarak iştiraki olan Astelit vasıtasıyla Ukrayna'da , "life :)" markası ile operasyonel faaliyette bulunmaktadır. Astelit'teki sahipliğimiz iştirakimiz olan Turkcell Uluslararası Yatırım Holding A.S ("Turkcell Uluslararası") aracılığı ile gerçekleşmektedir. Turkcell Uluslar arası, Astelit'in %100' üne sahip olan ana sermayederi Euroasia Telecommunications Holding B.V ("Euroasia") şirketine sahiptir. Nisan 2006 tarihinden önce, Euroasia Astelit'teki sahipliğine JSC Digital Cellular Communications ("DCC") aracılığı ile iştirak etmekteydi. Nisan 2006' da Astelit yaptığı açıklama ile DCC ve Astelit şirketlerinin iş süreçlerini daha verimli hale getirmek amacıyla birleşeceği duyurmuştu. Astelit, Ukrayna'da "life :)" markası ile Şubat 2005'ten beri operasyonel faaliyette bulunmaktadır. Life:) markası enerjik, genç ve yenilikçi bir marka olarak etkin bir şekilde konumlandırılmaktadır. Astelit katma değerli servislerin tek bir yerden kolayca kullanılması için yeni bir felsefe başlatarak "lifebox" markalı yaratıcı servislerden oluşan interaktif paketler sunmaya başladı. Astelit, veri transferini GPRS teknolojisine göre 5 kat daha hızlı yapabilen EDGE teknolojisini pazara ilk kez sunmuştur. Astelit, pazarda bugün itibari ile Ukrayna'daki 25 bölge ve Sevastopol şehri dahil en geniş EDGE kapsama alanına sahiptir. Astelit, 42 tanesi Ukrayna pazarına tamamen yeni olan toplam 120 adet servis sunmaktadır. Astelit, ön ödemeli abonelerin kendi numaralarını kullanmaya devam ederek kontrata geçmelerini sağlayan benzersiz bir geçiş sistemini Ukrayna'ya tanıtan ilk operator olmakla beraber bütün abonelerine esnek ödeme kanalları sunmaktadır. Astelit daha önce Ukrayna pazarında olmayan çalarken dinlet, sesli mesaj ve daha birçok yaratıcı servisi tanıtmıştır.

2006 yılı birinci çeyrek sonu itibarıyla Astelit' in toplam abone sayısı, yaklaşık 45.000 TDMA (43.000) abonesi hariç olmak üzere, yaklaşık 3,3 milyon'a (2,5 milyon) ulaşarak çeyrek bazda % 32 büyüme kaydetmiştir.

Euroasia 2006'nın birinci çeyreğinde, 17,1 milyon ABD Doları (18 milyon ABD Doları) net gelir, 22,1 milyon ABD Dolar (21,8 milyon ABD Doları) tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere 22,0 milyon ABD Doları (19,5 milyon ABD Doları) brüt zarar ve 55,9 milyon ABD Doları (56,3 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 55,6 milyon ABD Doları (90,0 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır

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

Astelit, Aralık 2005' te 540 milyon ABD Doları tutarında uzun vadeli finansman anlaşmasını imzalamıştır. 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. Bu finansman paketine ek olarak, 2006 yılının ikinci çeyreğinde gerçekleşmesi beklenen 40 milyon ABD Doları tutarındaki sermaye artışına hissemiz oranında iştirak etmeyi planlamaktayız.

Yalnız Astelit için hazırlanan 31 Mart 2006 tarihli ara dönem finansallara göre, Astelit uzun vadeli sendikasyon finansmanındaki taahhütlerini yerine getiremedi. Bundan dolayı 31 Mart 2006 tarihinde Grup, Astelit'in toplam uzun vadeli borç tutarı olan 382 milyon ABD Dolarını (önceliksiz borçlanma dahil) kısa vadeli borç ödemesine dönüştürmüştür. Astelit, uzun vadeli sendikasyon finansmanından daha fazla kullanım yapmak amacıyla hizmet acentasından, öncelikli borçlulardan ve ECA' dan kredi kullanımı sağlayabilmek için ilgili şartları kaldırmasını talep etmiştir. Astelit'in ana sermayedarleri olan Turkcell ve System Capital Management Limited (SCM) şirketleri, Astelit' e hizmet acentası tarafından gerekli kılınan toplam olarak yaklaşık 150 milyon ABD Doları tutarına kadar katılıma kendi hisseleri oranında iştirak etmeyi 31 Mayıs 2006 tarihinde veya öncesinde her iki şirket için de Yönetim Kurulu onaylarının alınması koşuluyla kabul etmişlerdir. 10 Mayıs 2006 tarihi itibari ile Astelit borç verenlerden feragat mektubu alarak uzun vadeli sendikasyon kredisi kapsamında kredi kullanımını elde etmiştir.

Yatırım Planları

A-Tel'in Satın Alınması

22 Mart 2006 tarihli Yönetim Kurulu kararı uyarınca Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.'nin A-Tel Pazarlama ve Servis Hizmetleri A.Ş.'nin %50'sini satın alma opsiyonu Şirketimizce kullanılacaktır. Satın alma işlemi 2006'nın 2inci çeyreğinde tamamlanması beklenmektedir.

Mısır

Şirketimizin uluslararası GSM lisans ihaleleriyle ilgilenmesi kapsamında Şirketimiz Yönetim Kurulu Mısır Arap Cumhuriyeti'nde gerçekleştirilecek olan üçüncü GSM İhalesi'ne ihale şartnamesinin ilgili maddeleri uyarınca, ön eleme safhası için gerekli çalışmaların yapılarak, Şirketimizin ön eleme başvurusunda bulunmaya karar vermiştir. Bu kapsamda, gerçekleştirilecek olan üçüncü GSM İhalesi'nin ön eleme başvurusu için oluşturulacak konsorsiyum için Amwal El Khaleej ve Banque Misr ile Şirketimiz arasında bir işbirliği anlaşması imzalanmıştır. Konsorsiyumda Şirketimizin

%60 diğer iki konsorsiyum üyelerinin ise eşit payları olacaktır. 4 Mayıs 2006 tarihinde Şirketimiz Mısır yetkililerine ön eleme için gerekli evrakları sunmuştur.

Temettü Dağıtım Teklifi

Şirketimizin Yönetim Kurulu, 22 Mayıs 2006 tarihinde yapılacak olan Olağan Genel Kurulu Toplantısında teklif edilmek üzere 1.-YTL nominal değerinde beher hisse için 0,274451 YTL'ye (23 Mart 2006 itibarı ile yaklaşık 0,2044 ABD Doları) karşılık gelen toplam 509.1 milyon YTL nakit (23 Mart 2006 itibarı ile yaklaşık 379 milyon ABD Doları) ve herbir ADR için yaklaşık 0,6861275 YTL'ye (23 Mart 2006 itibarı ile yaklaşık 0,5110 ABD Doları) karşılık gelen toplam 345.1 milyon YTL (23 Mart 2006 itibarı ile yaklaşık 257 milyon ABD Doları) bedelsiz hisse senedi olmak üzere ve 1-YTL nominal değerinde beher hisse için ihraç edilecek ve hissedarlarımıza dağıtılacak bedelsiz hisse senedi oranı %18,605586 olacak şekilde temettü dağıtılmasına karar vermiştir. 28 Nisan 2006 tarihinde gerçekleştirilmesi planlanan Olağan Genel Kurul toplantısı, bu toplantıda toplantı nisabının sağlanamaması nedeniyle 22 Mayıs 2006 tarihine ertelenmiştir. Şirketimizin Yönetim Kurulu, hissedarlarımız için nakit temettü ödenmesinin 29 Mayıs 2006 itibarı ile başlaması yönündeki değişiklik yapılması ve teklif edilmesi konusunda karar almıştır. Temettü teklifi detayları için lütfen 23 Mart ve 5 Mayıs 2006 tarihli duyurularımızı inceleyiniz.

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) Geçiş:

Bugüne kadar, konsolide finansal raporlarımızı, ABD Sermaye Piyasası Komisyonu'na ("SEC") raporlamak amacıyla Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerine ("US GAAP") uygun olarak ABD Doları cinsinden ve Türkiye'de Sermaye Piyasaları Kurulu'na ("SPK") raporlamak amacıyla Türk Ticaret Kanunu ve Türk vergi mevzuatında belirlenen Türk Muhasebe İlkelerine göre Yeni Türk Lirası (YTL) cinsinden, hazırlayıp sunmaktaydık. Daha önceden de duyurduğumuz gibi, 2006 mali yılından başlamak üzere, dönemsel ve yıllık konsolide finansal raporlarımızı Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na ("UFRS") uygun olarak hazırlıyoruz. Netice itibarı ile, 2006'nın ilk çeyreğinden başlamak üzere finansallarımızı, uluslararası piyasalarda ABD Sermaye Piyasası Komisyonu'na ve yatırımcılara yönelik olarak UFRS'ye uygun ABD Doları cinsinden, ve SPK mevzuatına uygun olarak UFRS'ye uygun YTL cinsinden raporluyoruz.

Amerikan Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (US GAAP) ve UFRS raporlamaları arasındaki başlıca farklılıklar konusunda lütfen 26 Nisan 2006 tarihli duyurumuzu inceleyiniz.

2006 Birinci Çeyrek Finansal ve Operasyonel Özet

Aşağıdaki açıklamalar, esas olarak 2006 yılının birinci çeyreğinde yer alan gelişme ve trendlere dayanmaktadır. 2005 yılının dördüncü çeyreğine, 2005 yılına ve 2006 yılının birinci çeyreğine ait bazı bilgiler ise bilgilendirme amaçlı olarak bu bültenin sonunda yer almaktadır

Kur Bilgileri

31 Mart 2006 itibarıyla 1 Amerikan Doları 1,3427 YTL'ye karşılık gelmektedir. Bu da, 2006 yılının birinci çeyreğinde, YTL'nin Amerikan Doları karşısında %0,1 oranında değer kaybettiğine işaret etmektedir. 2006 yılının birinci çeyreğinde Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) sırasıyla %1,25 ve %2,48 artış göstermiştir. 2006 yılının birinci çeyreğinde YTL, ortalama değerlere göre, 1 Amerikan Dolarına karşısında %1 oranında değer kazanmıştır.

OPERASYONEL ÖZET

Operasyonel Bilgiler Özeti	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006	4Ç 05-1Ç 06 % Değişim
Toplam Abone (milyon)	24,3	27,9	28,7	%3
Faturalı Hat Abone Sayısı (milyon)	5,2	5,4	5,5	%2
Faturasız Hat Abone Sayısı (milyon)	19,1	22,5	23,2	%3
ARPU - Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ABD Doları)	12,2	12,3	12,2	(%1)
Abone başına elde edilen gelir, faturalı (ABD Doları)	28,1	29,1	30,5	%5
Abone başına elde edilen gelir, faturasız (ABD Doları)	7,9	8,2	7,9	(%4)
Abone kayıp oranı (%)	2,5	2,9	3,5	ad*
MoU - Aylık Ortalama Kullanım Dakikası (Bileşik)	59,6	70,1	57,9	(%17)

*ad: anlamsız değer

Aboneler

İstikrarlı bir makroekonomik ortamda, 2006 yılının birinci çeyreği itibari ile Turkcell'in toplam abone sayısı 28,7 milyon seviyesine ulaştı. Bu rakam, 31 Aralık 2005 tarihi itibari ile 27,9 milyon olan abone sayısına göre %2,9'luk bir büyümeye karşılık gelmektedir

Turkcell, 2006 yılı birinci çeyreğinde yaklaşık 843.000 net yeni abone alımı gerçekleştirmiştir. Toplam abone sayımızın 5,5 milyonu faturalı, 23,3 milyonu da ön ödemeli abonelerden oluşmaktadır. 2006 yılının birinci çeyreğinde yapılan brüt yeni abone alımlarının yaklaşık %89'u ön ödemeli, %11'i faturalı abonelerden oluşmaktadır.

Türkiye pazarındaki büyüme 2006 yılının ilk çeyreğinde de devam etmiştir. Rakiplerin sunduğu fiyat bazlı topluluklara yönelik teklifler ve daha düşük kontrollü

tanışma paketlerinin pazara tanıtılmasının etkileriyle birinci çeyrekteki genel büyüme beklentilerimiz üzerinde gerçekleşmiştir.

Turkcell Grup Abone Sayısı

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 33,7 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 3,3 milyon, %100 oranında paya sahip olduğumuz Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde ("Kuzey Kıbrıs") ise 0,2 milyon GSM abonesi bulunmaktadır.

Turkcell Grubu Abone Sayısı	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006	4Ç 05-1Ç 06 % Değişim
Turkcell	24,3	27,9	28,7	%3
Ukrayna*	0,2	2,5	3,3	%32
Fintur (oransal)	1,03	1,47	1,54	%5
Kuzey Kıbrıs	0,15	0,19	0,21	%11
TURKCELL GRUBU	25,7	32,1	33,7	%5

* TDMA aboneleri dahil

Abone Kayıp Oranı

Abonelerin kendi isteğiyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmasını ifade eden abone kayıp oranı, birinci çeyrekte %3,5 (%2,9) seviyesine yükseldi. Düşük ücretli tanışma paketleri, daha önceki dönemlerde abone sayısındaki mevsimsel artış ve pazardaki yoğun rekabet gibi sebepler, öncelikle abone bazının daha az değer yaratan abonelerin istekleri dışında sistem dışı bırakılmalarına neden olarak abone kayıp oranını yükseltmiştir. Rekabetin çoğunlukla fiyat bazlı olan yaklaşımı, yeni alımlar ile pazar payını artırmaya yönelik bir şekilde devam ederken, müşteri grupları bazında aboneyi elde tutma ve kitle bazında bağlılık programlarımıza ek olarak abone kaybını önleyici proaktif aktivitelere de devam etmekteyiz.

Aylık Kullanım Dakikası (MoU)

2006 yılı birinci çeyrekte bileşik kullanım süresi mevsimselliğin ve topluluklara yönelik tekliflerin etkisiyle 57,9 (70,1) dakikaya düşmüştür. Fiyat bazlı rekabet ve özellikle topluluklara yönelik tekliflerin pazarda yayılması çeyrek dönem boyunca daha rasyonel bir oyuna doğru ilerlememize yardımcı olmamasına rağmen yıl boyunca çeşitli teşvikler ve bağlılık programlarıyla MOU artışı hedeflemekteyiz. Rasyonel

olmayan oyunun sonuçlarını ve kullanım seviyelerine olan etkisini dikkatli bir şekilde izlemeye devam edeceğiz.

Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU)

Mevsimsellikten dolayı daha düşük MOU, ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisi ve çeyrek dönem boyunca sunulan bağlılık kampanyaları ve teşviklere rağmen Ocak ayında %3.4 oranında gerçekleştirilen tarife artışı ve YTL'nin ABD Doları karşısında aylık ortalama bazında değer kazanmasından dolayı ARPU aynı seviyelerde kalarak 12,2 ABD Doları (12,3 ABD Doları) olarak gerçekleşti.

FİNANSAL ÖZET

Kar / Zarar Tablosu Analizi

Kar/Zarar Tablosu (milyon ABD Doları)	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006	4Ç 05-1Ç 06 % Değişim
Gelir	914,9	1.079,9	1.132,2	%5
Satışların Maliyeti	(576,6)	(673,5)	(667,4)	(%1)
Genel Yönetim Giderleri	(34,5)	(41,4)	(41,3)	%0
Satış ve Pazarlama Giderleri	(134,4)	(215,2)	(206,1)	(%4)
AVFÖK	339,9	344,4	414,3	%20
Faiz Giderleri	(78,3)	(15,5)	(20,2)	%30
Faiz Gelirleri	38,6	35,3	53,6	%51
Özsermaye methoduyla muhasabeleştirilen iştirak karı	13,3	22,0	15,8	(%28)
Vergi	(61,5)	(13,1)	(87,4)	%567
Net Kar	86,1	220,7	187,2	(%15)

Gelirler

2006 yılının birinci çeyreğinde gelirler 1.132,2 milyon ABD Doları (1.079,9 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Mevsimsellikten dolayı daha düşük MOU seviyelerine rağmen gelirlerde kaydedilen bu artışın sebepleri abone sayısındaki artış, Ocak ayında yapılan ortalama %3,4 oranındaki tarife artışı ve ortalama bazda YTL'nin Amerikan Dolarına karşı değer kazanmasıdır.

Satışların Maliyeti

2006 yılının birinci çeyreğinde satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere, benzer seviyeler olan 667,4 milyon ABD Doları (673,5 milyon ABD Doları) tutarında gerçekleşti. Satışların maliyetinin toplam gelire oranı, %59'a (%62) düştü. Bu gelişmenin sebebi arabağlantı ücretlerindeki düşüş ve 10

Mart 2006 tarihinden itibaren geçerli olan değişiklik sonucu hazine payı giderinin gelire göre oranının düşmesidir. Brüt gelir tanımında yapılan değişiklik ile etkinin bir kısmı kaybolmuş olsa da kaydedilen gelir artışı, hazine payı giderimizin %3 oranında artarak (193,3 ABD Doları) olarak gerçekleşmesine neden olmuştur.

İtfa ve tükenme payları ile amortisman, 2006 yılının birinci çeyreğinde benzer seviyelerde kalarak 196,8 milyon ABD Doları (194,6milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

Dışarı yapılan aramaların MOU seviyelerindeki düşüşten dolayı, 2006 yılının birinci çeyreğinde arabağlantı giderleri %21 düşerek 89,9 milyon ABD Doları (113,9 milyon ABD Doları) tutarında gerçekleşmiştir.

Satış ve Pazarlama Giderleri

2005 yılının son çeyreğinde muhasebeleştirilen kayıtdışı cihazların kayıt altına alınması ile ilgili giderlerin 2006 yılında olmamasından kaynaklanan etki abone kazanma maliyetlerinin artmasından, artan abone sayısı ve artan ücretler sonucu yükselen frekans kullanım ücretlerinden kısmi olarak dengelense de 2006 yılının birinci çeyreğinde satış ve pazarlama giderlerinin %4 oranında azalarak 206,1 milyon ABD Doları (215,2 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmesine neden olmuştur. Dolayısıyla, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirler içindeki payı birinci çeyrekte %18'e (%20) düşmüştür. 2006 yılında, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelir içindeki payının bağlılığı güçlendirmeye yönelik faaliyetlerde buldukça kontrollü bir şekilde artmasını beklemekteyiz.

Abone Kazanma Maliyeti ("SAC")

2006 yılının birinci çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz ("SAC"), 37,1 ABD Doları'na (26,9 ABD Dolarına) yükselmiştir. Bu artışın sebebi tanışma paketlerinin fiyatlarının düşmesi, çeyrek dönem boyunca artan bayi promosyonları ve kampanyalarımızdır. Şu andaki koşullarda, yıl sonu ortalama SAC seviyesinin 2006 yılının birinci çeyreğinden daha yüksek olmasını beklememekteyiz.

İdari Giderler

İdari giderlerimiz, 2006 yılının birinci çeyreğinde durağan kalarak 41,3 milyon ABD Doları (41,4 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. İdari giderlerimizin toplam gelirler içindeki payı birinci çeyrekte aynı kalarak %4 (%4) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı

Fintur, güçlü performansını devam ettirdi ve Turkcell 2006 yılı dördüncü çeyreğinde özsermaye metoduna göre 15,8 milyon ABD Doları (22 milyon ABD Doları) iştirak karı kaydetti. Geçen döneme kıyasla Fintur operasyonlarından elde edilen

gelirlerdeki düşüşün en büyük sebepleri mevsimsellik ve Kazakistan' daki Kcell'in vergi muafiyetinin bitmesinden dolayı oluşan vergi giderleridir.

Net Finansman Giderleri

YTL mevduatlarımızın artmasıyla beraber kazandığımız faiz gelirlerinin artması ve döviz cinsi getirilerimizin positif etkisi sonucu, 2006 yılının birinci çeyreğinde 53,6 milyon ABD Doları (35,3 milyon ABD Doları) finansman geliri kaydedilmiştir.

Diğer bir taraftan, finansman giderleri Ukrayna'nın artan borçlanmasından dolayı 20,2 milyon ABD Doları (15,5 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Genel olarak, net faiz geliri artarak 33,4 milyon ABD Doları (19,8 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

Vergi Gideri

	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006	4Ç 05-1Ç 06 % Değişim
Cari Dönem Vergi Avantajı/(giderleri)	(28,1)	48,8	(69,5)	%242
Ertelenmiş Vergi Avantajı/(giderleri)	(33,4)	(61,8)	(17,9)	(%71)
Vergi Avantajı/(giderler)	(61,5)	(13,1)	(87,4)	%567

2006 yılının birinci çeyreğinde toplam vergi giderleri 87,4 milyon ABD Doları (13,1 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. 2005 yılının dördüncü çeyreğinde daha düşük bir vergi seviyesinin gerçekleşme sebebi Türk Telekom ve Hazine ile aramızdaki uzlaşma anlaşmaları kapsamında Aralık 2005' te yaptığımız ve 2005 yılının son çeyreğine kadar ön görülmemiş erken ödemedir.

Yatırım tesvik belgelerimizin kurumlar vergisinden mahsup edilmesi yoluyla vergi avantajı sağlamasından dolayı geçerli olan %30'luk kurumlar vergisinden muaf olunarak, %19,8 oranında stopaja tabii olduğumuzu hatırlatmak isteriz.

Başbakan, Aralık 2005 tarihinde yaptığı açıklamayla 1 Ocak 2006 tarihi itibari ile kurumlar vergisinin %20 seviyesine düşürüleceğini duyurmasına rağmen 31 Aralık 2005 tarihinde son bulan finansal yılın kurumlar vergisi %30 oranındadır. Konu halen hükümet tarafından görüşülmekte olup vergi değişikliği bugün itibari ile geçerli değildir. Bu sebepten dolayı, ertelenmiş vergi tutarı hesaplanırken %30 oranı kullanılmıştır.

AVFÖK

2006 yılının birinci çeyreğinde, AVFÖK² %20 artarak 414,3 milyon ABD Doları (344,4 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Bu yükselişte gelirlerin artmasıyla beraber Ocak ayında yapılan ortalama %3,4 lük tarife artışı, abone sayısındaki artış, ortalama bazda YTL nin ABD Doları karşısında değerlendirilmesi önemli rol oynamaktadır. Giğer yandan, arabağlantı giderlerinin etkisi sonucu satışların maliyetinin gelire oranının düşmesi ve idari giderleri ile satış ve pazarlama giderlerinin azalması sonucu AVFÖK marjı yükselmiştir. Dolayısıyla 2006 yılının birinci çeyreğinde, AVFÖK marjı %37 (%32) seviyesine yükselmiştir.

AVFÖK	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006	4Ç 05-1Ç 06 % Değişim
Net Gelir	914,9	1.079,9	1.132,2	%5
Satışların Maliyeti	576,6	673,5	667,4	(%1)
İtfa ve Tükenme Payları ile				
Amortisman	170,4	194,6	196,8	%1
Satış ve Pazarlama Giderleri	134,4	215,2	206,1	(%4)
İdari Giderleri	34,5	41,4	41,3	%0
AVFÖK	339,9	344,4	414,3	%20
AVFÖK Marjı	%37	%32	%37	ad

Net Kar

2006 yılının birinci çeyreğinde, net karımız 187,2 milyon ABD Doları (220,7 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. Bu düşüş vergi giderindeki artış ve diğer gelirlerdeki düşüşten meydana gelmiştir. Kayıtdışı cihazların kayıt altına alınması sürecinde bazı diğer gelirlerin kaydedilmesi 2005 yılının dördüncü çeyreği net kar rakamının yükselmesinde önemli rol oynamaktadır.

Bilanço Analizi

2 2006 mali yılından geçerli olmak üzere, kullandığımız AVFÖK tanımını değiştirdik ve 2006 birinci çeyreğinden itibaren sadece operasyonlardan gelen nakdi göstermesi açısından bu yeni tanımları 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.

Daha önceden raporladığımız AVFÖK tutarı ile şimdi açıkladığımız AVFÖK tutarı arasındaki fark kullandığımız AVFÖK tanımınının değişmesinden kaynaklanmakta olup şirketin operasyonel veya finansal performansında değişiklik oluşturmamaktadır.

Toplam Borç:

31 Mart 2006 tarihi itibari Turkcell'in, Ukrayna operasyonları da dahil olmak üzere, toplam konsolide borcu 830,6 milyon ABD Doları (657,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 394,2 milyon ABD Doları (377,2 milyon ABD Doları) Ukrayna operasyonları ile ilgilidir.

Toplam Varlıklar:

31 Mart 2006 tarihi itibari ile toplam varlıklarımız 5.576,7 milyon ABD Doları (5.215,1 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir.

Nakit Akışı Analizi:

Konsolide Nakit Akışı (milyon)	1Ç 2005	4Ç 2005	1Ç 2006
Faaliyetlerden Gelen Net Nakit	265,3	212,6	125,3
Yatırımlarda Kullanılan Net Nakit	(176,8)	(161,3)	(113,4)
Finansman Aktivitelerinden Sağlanan/ (Kullanılan) Net Nakit	38,7	112,7	169,2
Nakit Dengesi	874,8	808,2	1.000,3

2006 yılının birinci çeyreğinde faaliyetlerden gelen net nakit %41 azalarak 125,3 milyon ABD Doları (212,6 milyon ABD Doları) tutarına düştü. AVFÖK tutarındaki artış, alım satım amaçlı menkul kıymetlerin artması sonucu yapılan nakit çıkışı ve Şubat 2006 tarihinde ön ödemeli aboneler için frekans bağlantı ücretinin ödenmesi ile kısmen dengelenmiştir.

2006 yılının birinci çeyreğinde, 55,6 milyon ABD Doları (90,0milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 137,7 milyon ABD Doları (196,5 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

2006 yılının ilk çeyreğindeki borç seviyesindeki değişimin ana nedeni Turkcell' in operasyonlarını daha ucuza fonlama bularak uzun vadeli getirilerinden faydalanmak amacıyla kısa dönemli kredi kullanımımızdır.

Dolayısıyla, nakit pozisyonumuz 2006 yılının birinci çeyreğinde 1.000,3 milyon ABD Doları (808,2 milyon ABD Doları) seviyesine yükseldi.

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.

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, IFRS'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.

US\$ million	1Ç 2005	4Ç 2005	YS 2005	1Ç 2006
AVFÖK	339,9	344,4	1.722,2	414,3
Diğer faaliyetlerden gelir/ (giderler)	1,2	4,5	10,5	(2,1)
Finansal gelir	38,6	35,3	142,7	53,6
Finansal gider	(78,3)	(15,5)	(166,3)	(20,2)
Net parasal pozisyon karı/ (zararı)	1,6	19,1	11,0	0,0
Varlıklar ve yükümlülüklerdeki net artış/ (düşüş)	(37,6)	(175,1)	(726,1)	(320,2)
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	265,3	212,6	994,0	125,3

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 gerçekleştirilmiş 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

Turkcell Hakkında

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 31 Mart 2006 itibarıyla, toplam 28,7 milyon faturalı ve önödemeli abonesiyle, üç operatörlü pazarda 3. çeyrek itibarı ile 2005 yılsonu 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 5 Mayıs 2006 tarihi itibarıyla 191 ülkede 501 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunmaktadır. Yüksek kalite mobil telefon hizmetleriyle, geniş abone bazına hizmet veren Turkcell IFRS finansal sonuçlarına göre 31 Aralık 2005 itibarı ile 4,528 milyon ABD Doları ve 31 Mart 2006 tarihi itibarı ile 1,132 milyon ABD Doları net satış geliri açıklamıştır. Turkcell'in Azarbaycan, 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

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

investor.relations@turkcell.com.tr

Medya:

Bahar Erbenji, Kurumsal İletişim
Tel: + 90-212-313-2309
Email: bahar.erbenji@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 İLETİSİM HİZMETLERİ A.S.
ÖZET FİNANSALLAR

	<u>1Ç 2005</u> <u>31 Mart</u> <u>2005</u>	<u>4Ç 2005</u> <u>31 Aralık</u> <u>2005</u>	<u>Yılsonu 2005</u> <u>31 Aralık</u> <u>2005</u>	<u>1Ç 2006</u> <u>31 Mart</u> <u>2006</u>
Konsolide Faaliyet Verileri				
Hasılat				
Haberleşme gelirleri	865,3	1.013,9	4.295,9	1.047,6
Komisyon gelirleri	22,5	34,7	112,5	60,0
Tesis ve sabit ücret gelirleri	13,2	12,5	54,9	13,9
Simkart satış gelirleri	11,3	13,7	50,3	5,8
Çağrı merkezi gelirleri	2,0	0,7	10,1	2,4
Diğer satış gelirleri	0,6	4,4	4,3	2,5
Toplam hasılat	914,9	1.079,9	4.528,0	1.132,2
Satışların maliyeti	(576,6)	(673,5)	(2.701,6)	(667,4)
Brüt esas faaliyet karı	338,3	406,4	1.826,4	464,8
Genel yönetim giderleri	(34,5)	(41,4)	(154,0)	(41,3)
Pazarlama ve satış giderleri	(134,4)	(215,2)	(700,5)	(206,1)
Diğer faaliyetlerden gelirler ve karlar/(gider ve zararlar)	1,2	4,6	10,5	(2,0)
Finansman giderleri öncesi faaliyet karı	170,6	154,4	982,4	215,4
Finansman giderleri	(78,3)	(15,5)	(166,4)	(20,2)
Finansman gelirleri	38,6	35,3	142,7	53,6
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	13,3	22,0	68,2	15,8
Net parasal pozisyon karı/(zararı)	1,5	19,2	11,0	-
Ana ortaklık dışı karlar ve vergiler öncesi kar	145,7	215,4	1.037,9	264,6
Vergiler	(61,5)	(13,1)	(290,5)	(87,4)
Ana ortaklık dışı karlar öncesi net kar	84,2	202,3	747,4	177,2
Ana ortaklık dışı karlar	1,9	18,4	24,8	10,0
Net Kar	86,1	220,7	772,2	187,2
Hisse başına kazanç	0,046425	0,118960	0,416330	0,100915
Diğer Finansal Veriler				
Brüt esas faaliyet karı marjı	37%	38%	40%	41%
AVFÖK*	339,9	344,4	1.722,2	414,3
Sabit kıymet harcamaları	210,9	196,5	773,7	137,7
Konsolide Bilanço Verileri(dönem sonu)				
Hazır değerler	874,8	808,2	808,2	1.000,3
Toplam varlıklar	5.082,1	5.215,1	5.215,1	5.576,7
Uzun vadeli borçlar	148,9	79,2	79,2	16,2
Toplam borçlar	885,2	657,3	657,3	830,6
Toplam yükümlülükler	2.038,3	1.524,8	1.524,8	1.696,2
Toplam özsermaye	3.043,8	3.690,3	3.690,3	3.880,6
Konsolide Nakit Akış Bilgisi				
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	265,3	212,6	994,0	125,3
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	(176,8)	(161,3)	(601,2)	(113,4)
Finansal faaliyetlerde (kullanılan) / sağlanan net nakit	38,7	112,7	(348,9)	169,2

* Sayfa 16'daki Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda kullanılmayan finansal değerlerindeki mutabakat notlarına bakınız