



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

### “Makro ekonomik dalgalanmalara rağmen artan operasyonel marjlar”

İstanbul, Türkiye, 9 Ağustos 2006 – Türkiye'nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 30 Haziran 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 ikinci çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar, 2006 yılının birinci çeyreğindeki değerleri temsil etmektedir. Daha detaylı bilgi için, web sitemizin yatırımcı ilişkileri sayfalarında yayımlanan 30 Haziran 2006 itibarıyla biten çeyrek sonu konsolide ara dönem finansal rapor ve notlarına bakınız.

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

### Çeyreğin Önemli Gelişmeleri

- Turkcell 2006'nın ikinci çeyreğinde yaklaşık 1.1 milyon (0.8 milyon) net yeni abone alımı gerçekleştirdi. Toplam abone sayısı %3.8 artarak 30 Haziran 2006 itibarı ile 29.8 milyon (28.7 milyon) aboneye ulaştı.
- Abone Başı Aylık Kullanım Dakikası (MoU), 2006'nın ikinci çeyreğinde sunulan yeni tekliflerin yanı sıra mevsimselliğin etkisiyle %17 artarak 67,5 dakika (57,9 dakika) oldu

- Abone kayıp oranı, bekletilerimize paralel olarak hemen hemen aynı kalarak %3,6 (%3,5) oldu
- Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU), 2006'nın ikinci çeyreğinde bu dönemde YTL'nin Amerikan Doları karşısında ortalama %9 oranında değer kaybına rağmen, mevsimsel olarak artan aylık kullanım dakikalarının (MoU) yanısıra sunulan bağlılık kampanyaları ve teşviklerin etkisiyle bir miktar artarak 12,5 ABD Doları (12,2 ABD Doları) oldu
- Gelirler, 2006'nın ikinci çeyreğinde YTL'nin Amerikan Doları karşısında değer kaybına rağmen, artan aylık kullanım dakikaları (MoU) ve abone sayısının etkisiyle %3 artarak 1.165,3 milyon ABD Doları (1.132,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti
- AVFÖK\* 2006'nın ikinci çeyreğinde güçlü operasyonel performansın sürdürülmesiyle 463,5 milyon ABD Dolarına çıktı (414,3 milyon ABD Doları)
- Net Kar, Kurumlar vergisinde meydana gelen %30'dan %20'ye düşüşten dolayı ertelenmiş vergi varlıklarının terse çevrilmesi ve 2006'nın ikinci çeyreğinde YTL'nin Amerikan Doları karşısında %19 oranında değer kaybetmesi sonucu oluşan kur farkı giderleri nedeniyle 87 milyon ABD Doları (187 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti

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

## **ÇEYREĞE BAKIŞ**

Türkiye'nin içinde bulunduğu istikrarlı ekonomik ortam, 2006'nın ikinci çeyreğinde küresel pazarlardaki gelişmelerin yanı sıra yerel pazardaki yüksek bütçe açığı ile ilgili endişelere bağlı olarak bozuldu. Bu gelişmeler, YTL'nin ABD Doları karşısında değer kaybetmesine, faizlerin artmasına ve bunlara bağlı olarak 2006 enflasyon beklentisinin artmasına sebep oldu.

Makro ekonomik ortamda yaşanan dalgalanmaya rağmen, 2006'nın ikinci çeyreğinde kampanya ve diğer tekliflerimizle desteklenen mevsimsel eğilimler doğrultusunda güçlü operasyonel performans sergilemeye devam ettik.

2006'nın ikinci çeyreğinde abone büyüme eğilimi güçlü bir şekilde devam etti ve Türkiye pazarındaki lider konumumuzu sürdürdük. Makro ekonomik ortamdaki dalgalanma henüz abonelerimizin kullanım alışkanlıklarına önemli bir derecede yansımada, ancak makro ekonomik ortamdaki gelişmeleri ve tüketici hissiyatı üzerindeki olası olumsuz etkilerini izlemeye devam edeceğiz.

Bu dönemde, Telsim satışını tamamlandı ve Avea'nın ortaklık yapısı daha da netleşti. Bu gelişmelerin, içinde bulunduğumuz rekabet ortamına daha da netlik kazandıracağına inanıyoruz. Bu sırada, piyasada şebeke içi kullanım avantajlarını

öne çıkartan yeni abone alımına yönelik teklifler ile fiyat rekabeti varlığını devam ettirdi.

Türkiye pazarında artan rekabete karşı donanımlı olduğumuza ve gelir hedeflerimize ulaşmak, abonelerimizin beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için gerekli aksiyonları almakta olduğumuza inanıyoruz. Bu dönemde de, abonelerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi karşılamak için müşteri grupları bazında teklif, kampanya ve tarife seçenekleri sunmaya devam ettik. Hedefimiz, güçlü marka değerlerimiz ve müşteri odaklı ödenene değer yaklaşımımız ile liderlik pozisyonumuzu sürdürerek rekabet etmektir.

## **FAALİYETLER**

### **Rekabet Ortamı ve Tekliflerimiz**

2006'nın ikinci çeyreğinde GSM operatörlerinin abone alımları ve mobil hizmetlerin kullanımını artırmaya yönelik aksiyonları sayesinde, makroekonomik ortamda meydana gelen dalgalanmalara rağmen abone alımlarındaki güçlü büyüme trendi devam etti. Yeni abone alım pazarındaki liderliğimizi koruyarak abone sayımızı 29,8 milyona (28,7 milyon) çıkardık. Makroekonomik ortamdaki dalgalanmaların, abonelerimizin kullanım alışkanlıklarına ciddi bir etkisi olmadı ve aylık kullanım süresi, abonelerimizi elde tutmaya yönelik tekliflerimiz ve mevsimselliğin etkisiyle 67,5 dakikaya (57,9 dakika) yükseldi.

2006 yılının ikinci çeyreğinde Telsim'in satış sürecinin sonuçlanması ve Avea'nın ortaklık yapısı konusu bir miktar daha netlik kazanmış olsa da, Türkiye pazarındaki geçiş dönemi devam etti. GSM operatörlerinin yeni teklifler sunup, var olan tekliflerini revize ederken, aynı zamanda bir miktar yukarı yönde fiyat düzeltmeleri uyguladıklarını gözlemlemiş olsak da, pazarımızdaki fiyat odaklı rekabetin halen mevcudiyetini koruduğuna inanıyoruz. Sonuç itibarıyla, pazarımızdaki operatörlerin rekabet alanındaki pozisyonlarında köklü bir değişim gözlemlemedik.

Değişen pazar dinamikleri doğrultusunda, 28 Haziran 2006'da, Hazır Kartlarda %5,2 oranında yukarı yönde fiyat düzenlemesi gerçekleştirdik. Bu artırım, ortalamada %2,8 oranına denk gelmektedir. Aynı zamanda abonelerimizin bağlılığını güçlendirmek ve kullanımı artırmak için müşteri grupları bazlı yönelik yeni teklifler sunma yolundaki çalışmalarımızı sürdürdük.

2006 yılının ikinci çeyreğinde, Turkcell'in Abone Kazanma Maliyeti (SAC), düşük fiyatlı tanıştırma paketlerinin dağıtım ve satış maliyetlerinin düşmesi dolayısıyla yılın birinci çeyreğindeki 37 ABD Dolarına kıyasla daha makul bir seviye olan 26 ABD Doları olarak gerçekleşti. Abone bazımıza yeni katılan ön ödemeli ve faturalı abonelerimizin ortalama katkıları memnuniyet vericidir ve bu seviyelerdeki Abone Kazanma Maliyetine göre uygun geri dönüş sürelerine işaret etmektedir.

Bu dönemde, Müşteri İlişkileri Yönetimi altyapımızı kullanarak yaptığımız kampanyaların yanı sıra, hedefleyerek sunduğumuz çeşitli teklifler şöyledir:

Konbara – Ön ödemeli abonelerin, aldıkları kontör miktarına göre artan miktarda kontör kazanmasını ve biriken kontörlerini kullanmalarını sağlayan, yenilenmiş bağlılık programı

Gecekuşu – Gnçtrkcll üyelerinin diğer rakip teklifler karşısında ödenene değer algısını artırmak üzere her 250 kontör alımında 21:00 ve 09:00 saatleri arasında 2 saat ücretsiz konuşma imkanı sunan, aboneyi elde tutmaya yönelik kampanya

Ayrıca bu dönemde, Gnçtrkcll klübü üyelerine kısa mesaj (SMS) kullarımlarını artırmak için verilen SMS tekliflerinin yanı sıra kontör teşvikleri sayesinde abone alımını artırmaya yönelik kampanyalar sunuldu.

Bunların yanısıra, Temmuz ayında, hem bireysel, hem de kurumsal abonelerimizin marka algılarını ve marka imajımızı güçlendirmek üzere önemli bir adım olduğuna ve abonelerimizin beklentilerini karşıladığına inandığımız bir diğer teklif sunduk. Bireysel abonelerimiz, yaptıkları her bir şebeke içi konuşmanın bir dakika sonrasında abone bazımızın büyük bir kısmının kullandığı “BizBizeCell” tarifesi üzerinden, %75 indirim alırken, kurumsal abonelerimize üç dakikadan otuz dakikaya kadar ücretsiz konuşma fırsatı sunduk. Bu kampanya, daha fazla kullanımı teşvik etme ve yüksek değerli teklifler sunma yolundaki çabalarımızı ortaya koymaktadır.

Katma değerli hizmetler tarafında data gelirlerimizin 2006 yılının ikinci çeyreğinde toplam net gelirler içindeki payı yaklaşık %13 (%14) oldu. Düşüşün nedeni mevsimsel olarak artan ses gelirleri ve pazardaki SMS odaklı kampanyalar idi. Mevcut ya da yeni sunacağımız katma değerli servislerin kullanımını ve penetrasyonunu artırarak mobil data ve katma değerli hizmet gelirlerimizi artırmak hedefimiz sürmektedir. Bu amacımıza paralel olarak geçtiğimiz günlerde Görsel Radyo (Visual Radio) lansmanını gerçekleştirerek, Türkiye’de ilk defa Turkcell abonelerine, hem FM istasyonlarını dinleme, hem de interaktif olarak radyoda sorulan sorulara cevap verebilme imkanı sağladık. Bir diğer hizmetimiz de, EMI Music işbirliği ile Turkcell abonelerine EMI’nin dijital ortama aktarılmış 200.000 yabancı parçasını cep telefonlarına indirme ve dinleme fırsatı sunan “MobilMüzik” oldu. Turkcell abonelerinin cep telefonlarında kayıtlı olan numaraları “TurkcellTelefonRehberim” websitene kopyalayarak “Telefon Rehberi senkronizasyonunu” sağladıkları “TelefonRehberim” lansmanının yanı sıra, ön ödemeli Turkcell abonelerinin diğer ön ödemeli abonelere kontör transferini mümkün kılan “Kontör Transfer” servisi de, Turkcell’in, abonelerinin memnuniyetini, dolayısıyla bağlılığını artırmaya yönelik diğer aksiyonlarımız oldu.

## **Düzenleyici Ortam ve Yasal Gelişmeler**

2006 yılının ikinci çeyreğinde, düzenleyici ortamda, Üçüncü Nesil (3G) lisanslarının tahsisi, Mobil Sanal Şebeke Operatörleri (MVNO) ve Mobil Numara Taşınabilirliği (MNP) gibi konulara ilişkin önemli bir gelişme kaydedilmedi. Telekomünikasyon Kurulu'nun daha önce yaptığı açıklamalar, özellikle Üçüncü Nesil lisansların ihale sürecinin başlangıcı için zamanlama olarak 2006 yılının sonunu işaret etmekteydi.

Telekomünikasyon Kurumu Arabağlantı anlaşmalarının fiyatlandırmaya ilişkin kısımlarının yenilenmesi konusu ile ilgili olarak Haziran 2006 itibariyle piyasadaki tüm operatörler için geçerli referans arabağlantı ücretlerini belirledi. Bu çağrı sonlandırma ücretleri beklentilerimiz doğrultusunda diğer GSM operatörleri ile halen geçerli olan ücretlerden daha düşük seviyelerde ancak Türk Telekom ile Turkcell arasında Ağustos 2005'ten beri uygulanmakta olan geçici çağrı sonlandırma ücretleri ile aynı seviyelerdedir. Ayrıca bu yeni referans ücretler Turkcell ile diğer operatörler arasında asimetrik ücretlendirme öngörmektedir, öyle ki Turkcell diğer GSM operatörlerine göre daha düşük ücret alacaktır.

Bilindiği üzere, bizimle diğer GSM operatörler arasında arabağlantı anlaşmalarının fiyatlandırmaya ilişkin kısımlarının yenilenmesi ile ilgili olarak uyuşmazlık devam etmekteydi. Konunun çözüm için Telekomünikasyon Kurumu'na taşınmasının ardından, Telekomünikasyon Kurumu "Uzlaştırma Prosedürü" çerçevesinde Telsim / Vodafone (Telsim'in mal varlığı 24 Mayıs 2006'dan itibaren Vodafone'a devredilmiştir), Türk Telekom ve Avea ile geçerli olacak çağrı sonlandırma ücretlerini belirledi.

Turkcell, Telekomünikasyon Kurumu'nun belirlediği yeni çağrı sonlandırma ücretlerini Telsim ve Türk Telekom ile Mart 2006'dan itibaren, Vodafone ile Mayıs 2006'dan itibaren, Avea ile ise Temmuz 2006'dan itibaren uygulamaya başladı. Diğer yandan, Vodafone ile aramızdaki arabağlantı anlaşmasının fiyatlandırmaya ilişkin kısmıyla ilgili görüşmelere devam ediyoruz.

Genel olarak baktığımızda arabağlantı gelirlerinin toplam gelirlerimiz içindeki nispeten küçük payı göz önüne alındığında, ileriye yönelik olarak çağrı sonlandırma ücretlerindeki düşüşün bize doğrudan etkisinin sınırlı olacağını düşünmekteyiz. Operatörler arasındaki bu düşük sonlandırma ücretlerinin tüketici fiyatları üzerinde olası etkileri nedeniyle, bu alandaki olası gelişmeleri izlemeye devam etmekteyiz.

## **Uluslararası Operasyonlar**

### **Fintur:**

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

Fintur, göreceli daha düşük mobil hat penetrasyon seviyeleri dolayısıyla halen güçlü abone alım eğilimlerinin gözlemlendiği pazarlarda faaliyet sürdürmektedir. Kazakistan pazarında artan rekabet ve 2006 yılının ikinci çeyreğinde ön ödemeli abone bilgilerinin sisteme kayıt olmalarını öngören düzenlemeler, abone bazındaki büyümeyi olumsuz etkilemiştir. Fintur, 2006'nın ikinci çeyreğinde de güçlü performansını sürdürmüş ve Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki GSM faaliyetleri yaklaşık 166.000 net yeni abone alımı gerçekleştirerek, 30 Haziran 2006 itibarıyla toplam abone sayısını yaklaşık 6,6 milyon'a (6,4 milyon) yükseltmiştir. Konsolide gelirler ise, 2006 yılı ikinci çeyreğinde mevsimsellikten dolayı 279 milyon ABD Doları'na (238 milyon ABD Doları) çıkmıştır.

%41,45'ine sahip olduğumuz Fintur aracılığıyla özsermaye metodu ile muhasebeleştiğimiz net kar 2006 yılının ikinci çeyreğinde 19,9 milyon ABD Doları (15,8 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

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

Turkcell, dolaylı olarak iştiraki olan Astelit vasıtasıyla Ukrayna'da , "life :)" markası ile 2005 yılının Şubat ayından bu yana operasyonel faaliyetlerini sürdürmektedir. Astelit, Astelit'in ana ortağı Euroasia Telecommunications Holdings B.V. ("Euroasia")'de pay bulunduran iştirakimiz Turktell Uluslararası Yatırım Holding A.S ("Turktell Uluslararası") vasıtasıyla sahiplik bulunmaktayız. Euroasia şu anda Astelit'in %100'üne sahiptir. Astelit'in Nisan 2006'da DCC ve Astelit şirketlerinin iş süreçlerini daha verimli hale getirmek amacıyla gerçekleştireceklerini duyurduğu birleşme, Ağustos 2006 tarihi itibarıyla sonuçlanmıştır. Ağustos 2006'da itibarıyla Astelit'teki payımız %54,8'dir.

life:), bölgedeki en hızlı altyapı kurulumlarından birini gerçekleştirerek, 2006 yılının ikinci çeyreği itibarıyla yaklaşık 3.200 adet baz istasyonu ile bölge nüfusunun %80'ini kapsama alanına almıştır ve bugün life:) Ukrayna pazarındaki en yaygın EDGE kapsama alanı ile kendisini rekabetten farklı kılacak hizmetler vermektedir. Bunun yanısıra, life:) abonelerine hizmet veren yaklaşık 16.500 adet (özel olmayan) bayii de, abone büyümesini destekleyen bir diğer unsurdur. Genç ve enerjik bir marka olarak algılanan life:) şimdiden pazarında oldukça yüksek bir marka bilinirliğine ulaşmıştır. Haziran 2006'da Astelit, prestijli Uluslararası İş Ödüllerinde "the Stevie® Awards" "En İyi Yeni Şirket" ödülünü almaya hak kazanmıştır.

2006 yılı ikinci çeyrek sonu itibarıyla Astelit'in toplam abone sayısı, bir önceki döneme kıyasla %18 oranında artarak 3,9 milyon (3,3 milyon) olarak gerçekleşmiştir.

Euroasia 2006'nın ikinci çeyreğinde, 19,7 milyon ABD Doları (17,1 milyon ABD Doları) net gelir, 23,4 milyon ABD Doları (22,0 milyon ABD Doları) tutarındaki amortisman, itfa ve tükenme payı dahil olmak üzere 24,6 milyon ABD Doları (22,1 milyon ABD Doları) brüt zarar ve 54,3 milyon ABD Doları (55,9 milyon ABD Doları)

net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 34.0 milyon ABD Doları (55,6 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır.

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

Astelit tarafından alınan toplam 540 milyon ABD Doları tutarındaki uzun vadeli öncelikli sendikasyon kredisinin ve önceliksiz kredinin yanı sıra, Ukrayna'daki operasyonunun finansmanına katkıda bulunmak üzere, 2006 yılının ikinci çeyreğinde, Astelit'in 40 milyon ABD Doları tutarındaki sermaye artırımına hisse payımız oranında iştirak ettik. İlave olarak, daha önceden kararlaştırıldığı üzere, 2006 yılının ilk çeyreğinde, Astelit'in kredinin alacaklısı olan taraflardan feragat mektubu alabilmesi için şart kılınan toplam olarak yaklaşık 150 milyon ABD Dolarını, Astelit'in ana sermayedarları olarak System Capital Management Limited (SCM) ile Astelit'teki hisse payımız oranında temin etmeyi kabul ettik. Dolayısıyla, Temmuz ayında, ilk dilim olan 50 milyon ABD doları tutarındaki ödemenin hissemiz oranındaki payını, Astelit'in sermaye artırımına iştirak ederek gerçekleştirdik.

30 Haziran 2006 tarihli ara dönem finansallarına göre, Astelit uzun vadeli öncelikli sendikasyon finansmanındaki taahhütlerini yerine getiremedi. Dolayısıyla, 459 milyon ABD doları tutarındaki uzun vadeli borç (önceliksiz sendikasyon kredisi dahil), 2006 yılının ikinci çeyreği sonu itibarıyla kısa vadeli borç olarak görünmektedir. Astelit, uzun vadeli sendikasyon finansmanından daha fazla kullanım yapmak amacıyla öncelikli kreditorlerden ve ECA'dan ilgili şartların kaldırmasını talep etmiştir. Ağustos 2006 tarihi itibarıyla Astelit kredinin alacaklısı olan taraflardan, yerine getiremediği taahhütleri ile ilgili olarak feragat mektubu almıştır.

## **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 opsiyonunun Şirketimiz tarafından kullanılması kararlaştırıldı. 9 Ağustos 2006 itibarıyla Şirketimiz bu opsiyonu kullanarak 150 milyon ABD doları nakit ödeme karşılığında A-Tel hisselerinin %50'sini satın aldı.

### **Uluslararası**

Şirketimizin uluslararası GSM lisans ihaleleriyle ilgilenmesi kapsamında Şirketimiz Yönetim Kurulu Mısır Arap Cumhuriyeti'nde 4 Temmuz 2006 tarihinde gerçekleştirilecek olan üçüncü GSM İhalesi'ne katılma kararı almıştır. Bu kapsamda, Şirketimiz, açık artırma usulünde yapılan ihaleye katıldı. Ancak kendi iş planlarımıza göre yapmış olduğumuz değerlendirme sonucunda, ihaleden çekilme kararı aldık.

Uluslararası alanda, fırsatlar oluştuğunda, potansiyel yatırım fırsatlarını takip etmeye devam edeceğiz.

## **2006 İkinci Çeyrek Finansal ve Operasyonel Özet**

---

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

### **Makro Ekonomik Bilgiler**

YTL'nin Amerikan Doları (ABD Doları) karşısındaki değerinde şu anda dengeli bir yön görmemize rağmen 2006'nın ikinci çeyreğinde meydana gelen değişikliklerle YTL / ABD doları kuru 1,76'lara kadar yükseldi. 30 Haziran 2006 itibariyle 1 ABD Doları 1,6029 YTL'ye karşılık gelirken 31 Mart 2006 itibariyle 1 ABD Doları 1,3427 YTL'ye karşılık geliyordu. Bu durum da iki çeyrek arasında YTL'nin ABD Doları karşısında %19 oranında değer kaybettiğine işaret etmekteydi. İkinci çeyrekte YTL'nin ABD Doları karşısındaki ortalama değer kaybına bakıldığında ise bu oran %9 olarak gerçekleşti. 2006'nın ilk altı ayında Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) sırasıyla %4,9 ve %11,7 artış göstermiştir.

2006'nın ikinci çeyreğinde YTL'nin ABD Doları karşısında değer kaybı, konsolide mali tablolarımızda ve faaliyet sonuçlarımızda, raporlama amacıyla YTL'den ABD Dolarına çevrimi nedeniyle olumsuz etki yaratmıştır.

2006'nın ikinci çeyreğinde, ABD Doları cinsinden kredilerimizden dolayı kur farkı gideri oluştu. Ancak şunu belirtmekte fayda var ki, konsolide ettiğimiz iştirakimiz Astelit kendi faaliyet gösterdiği ülkede kurlarda dalgalanma yaşamadı. Bu nedenle, Turkcell'in konsolide olmayan mali tablolarında düşük miktarda ABD Doları cinsinden kredi olmasından dolayı kur değişimi karşısında riski nispeten azdı. Buna ilave olarak, Turkcell'in kar zarar tablosunda gelirlerinin ve giderlerinin büyük kısmının YTL olmasından dolayı kur değişimine karşı riski de düşüktü.

Ayrıca, Turkcell finansal varlıklarının yönetimi politikaları uyarınca yabancı para riskine karşı korunmak için çeşitli türev enstrümanları kullanmaktadır. Bu türev enstrümanların büyük çoğunluğunun vadeleri 2006'nın üçüncü ve dördüncü çeyreklerindedir. Fakat 2006'nın ikinci çeyreğinde kurlar bu işlemlerde anlaşılan kurların üstüne çıktığı için, bu türev enstrümanlarla ilgili olarak bu işlemlerin rayiç değerlerindeki değişiklikten dolayı 2006'nın ikinci çeyreğinde 65.4milyon ABD Doları kur farkı gideri (12.7milyon ABD Doları gelir) kaydedilmiştir. 31 Temmuz 2006 itibariyle, YTL'nin Amerikan Doları (ABD Doları) karşısındaki değerinde şu anda istikrarlı bir eğilim izlemekteyiz ve bu türev enstrümanlardan kaynaklanan kur farkı giderleri önemli ölçüde düşerek 16.3milyon ABD Doları olmuştur. Politikalarımız uyarınca yabancı para riskine karşı korunmak için kullanmakta olduğumuz türev enstrümanları sürekli olarak takip etmekte ve Türkiye'deki makro ekonomik gelişmelere göre uyarlamaktayız.



2006 yılı ikinci çeyrek faaliyet ve konsolide mali tablolarımız yukarıdaki bilgilerin ışığında incelenmelidir. Türkiye'deki makro ekonomik dalgalanmanın Turkcell abonelerinin kullanım alışkanlıklarına henüz önemli derecede etkisi olmamıştır. Ancak makro ekonomik gelişmeleri ve bunların tüketiciler üzerindeki olası etkilerini izlemeye devam edeceğiz.

Aşağıda bilginize faaliyet sonuçlarımızı ve konsolide mali tablolarımızı ABD Dolarına çevirirken kullandığımız kur bilgilerini bulabilirsiniz:

<b>YTL / ABD Doları kuru</b>	<b>2Ç 2005</b>	<b>1Ç 2006</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>% Değ.</b>
Bilançoda kullanılan (Kapanış)	1.3413*	1.3427	1.6029	19%
Kar Zarar Tablosunda kullanılan (Ortalama)	1.3687	1.3252	1.4417	9%

(\*) Türkiye 31 Aralık 2005'e kadar hiperenflasyonist ekonomi olarak kabul edildiğinden, hem kar zarar hem de bilançonun çevriminde kapanış kurları kullanılmıştır.

## OPERASYONEL ÖZET

<b>Operasyonel Bilgiler Özeti</b>	<b>2Ç 2005</b>	<b>1Ç 2006</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>1Ç-2Ç 2006 % Değişim</b>
<b>Toplam Abone (milyon)</b>	25,6	28,7	29,8	4%
Faturalı Hat Abone Sayısı (milyon)	5,2	5,5	5,6	2%
Faturasız Hat Abone Sayısı (milyon)	20,4	23,2	24,2	4%
<b>ARPU - Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ABD Doları)</b>	14,7	12,2	12,5	3%
Abone başına elde edilen gelir, faturalı (ABD Doları)	35,8	30,5	32,1	5%
Abone başına elde edilen gelir, faturasız (ABD Doları)	9,2	7,9	8,1	1%
<b>Abone kayıp oranı (%)</b>	2,6	3,5	3,6	-
<b>MoU - Aylık Ortalama Kullanım Dakikası (Bileşik)</b>	67,8	57,9	67,5	17%

## Aboneler

30 Haziran 2006 itibariyle Turkcell'in toplam abone sayısı 29,8 milyona ulaştı. Bu rakam, 31 Mart 2006 tarihi itibari ile 28,7 milyon olan abone sayısına göre %3,8'lik bir büyümeye karşılık gelmektedir

Turkcell, 2006 yılı ikinci çeyreğinde yaklaşık 1,1 milyon net yeni abone alımı gerçekleştirmiştir. Toplam abone sayımızın 5,57 milyonu faturalı, 24,26 milyonu da ön ödemeli abonelerden oluşmaktadır. 2006 yılının ikinci çeyreğinde yapılan brüt

yeni abone alımlarının yaklaşık %90'u ön ödemeli, %10'i faturalı abonelerden oluşmaktadır.

Makro ekonomik ortamda yaşanan dalgalanmaya rağmen 2006 yılının ikinci çeyreğinde abone alımındaki büyüme devam etti ve biz pazardaki lider pozisyonumuzu sürdürdük. 2006 yılında piyasa büyümesinin 2005 yılına kıyasla yavaşlayan hızda devam etmesini bekliyoruz. Makro ekonomik ortamdaki gelişmeleri ve tüketici hissiyatındaki muhtemel etkilerini izlemeye devam edeceğiz.

### **Turkcell Grup Abone Sayısı**

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 30 Haziran 2006 itibariyle 35,6 milyon (33,7 milyon) oransal abonesi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu rakam, Fintur için toplam değil, oransal olarak hesapladığımız 1,6 milyon (1,5 milyon) aboneyi temel almaktadır. Ukrayna ve Kuzey Kıbrıs iştiraklerimizin finansal rakamları, Turkcell finansalları ile 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 3,9 milyon (3,3 milyon), %100 oranında paya sahip olduğumuz Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde ("Kuzey Kıbrıs") ise 0,2 milyon (0,2 milyon) GSM abonesi bulunmaktadır.

<b>Turkcell Grubu Abone Sayısı</b>	<b>2Ç 2005</b>	<b>1Ç 2006</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>1Ç -2Ç 06 % Değişim</b>
Turkcell	25,6	28,7	29,8	4%
Ukrayna*	0,6	3,3	3,9	18%
Fintur (oransal)	1,1	1,5	1,6	7%
Kuzey Kıbrıs	0,1	0,2	0,2	0%
<b>TURKCELL GRUBU</b>	<b>27,4</b>	<b>33,7</b>	<b>35,6</b>	<b>6%</b>

\* TDMA aboneleri hariç

### **Abone Kayıp Oranı**

Abonelerin kendi isteğiyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmasını ifade eden abone kayıp oranı, beklentilerimize paralel olarak ikinci çeyrekte %3,6 (%3,5) neredeyse aynı kaldı.

2006 yılında abone kayıp oranının değişen rekabet ortamı nedeniyle artmasını bekliyoruz.

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

2006 yılı ikinci çeyrekte bileşik kullanım süresi GençTurkcell klübü üyeleri için sunulan yeni bağlılık programları ve mevsimselliğin etkisiyle %17 artarak 67,5 (57,9) dakikaya yükseldi.

Yıl boyunca yapmakta olduğumuz çeşitli teşvikler ve güçlendirilmiş tekliflerle, bileşik kullanım dakikalarında geçen seneye göre artış hedeflemekteyiz.

Son çeyrekte makro ekonomik ortamda yaşanan dalgalamanın Turkcell abonelerinin kullanım alışkanlıklarında henüz önemli bir etkisi olmadı. Makro ekonomik ortamdaki gelişmeleri ve tüketici hissiyatındaki muhtemel etkilerini izlemeye devam edeceğiz.

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

İkinci çeyrek 2006 yaşanan YTL'nin ABD doları karşısında ortalama %9 oranında değer kaybetmesi ve ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisine rağmen mevsimsellikten dolayı daha yüksek kullanım dakikaları ve çeyrek dönem boyunca sunulan teşvikler ve kampanyaların etkileri ile ARPU 12,5 ABD Doları seviyesine yükseldi.

Genel olarak, 2006 yılında, ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisi ve kampanyalar dolayısıyla abone başı aylık ortalama gelirin 2005 yılına göre düşmesi beklenmektedir.

## **FİNANSAL ÖZET**

### **Kar / Zarar Tablosu Analizi**

<b>Kar/Zarar Tablosu</b>				<b>1Ç - 2Ç 06</b>
<b>(milyon ABD Doları)</b>	<b>2Ç 2005</b>	<b>1Ç 2006</b>	<b>2Ç 2006</b>	<b>% Değişim</b>
Gelir	1.152,1	1.132,2	1.165,3	%3
Satışların Maliyeti	(681,9)	(667,4)	(647,0)	(%3)
Genel Yönetim Giderleri	(37,9)	(41,3)	(44,3)	%7
Satış ve Pazarlama Giderleri	(176,5)	(206,1)	(196,9)	(%4)
AVFÖK	445,6	414,3	463,5	%12
Finansal Giderler	(40,1)	(20,2)	(88,6)	%339
Finansal Gelirler	43,3	53,6	26,9	(%50)
Özsermaye methoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	12,9	15,8	19,9	%26
Vergi	(90,4)	(87,4)	(164,9)	%89
Net Kar	187,9	187,2	86,8	(%54)

### **Gelirler**

2006 yılının ikinci çeyreğinde gelirler, YTL'nin Amerikan Doları karşısında ortalama %9 oranında değer kaybetmesine rağmen, aboneleri elde tutmak üzere verilen tekliflerin yanı sıra mevsimsellik dolayısıyla %17 oranında artan kullanım dakikaları

ve toplam abone bazında kaydedilen %3,8'lik büyümenin etkisiyle 1.165,3 milyon ABD Doları (1.132,2 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir.

Telekomünikasyon Kurumu'nun Telsim için belirlediği yeni çağrı sonlandırma ücretleri Mart 2006'dan itibaren geçerli olduğu için, finansal tablolarımıza yeni çağrı sonlandırma ücretlerini geriye dönük olarak, Mart 2006 itibarıyla yansıttık.

### **Satışların Maliyeti**

2006 yılının ikinci çeyreğinde satışların maliyeti, itfa ve tükenme payları ile amortisman dahil olmak üzere 647,0 milyon ABD Doları'na (667,4 milyon ABD Doları) gerilerken, satışların maliyetinin toplam gelire oranı da %56'ya (%59) düştü. Bu gelişmenin sebebi, düşen Hazine payı ödemeleri ve itfa ve tükenme payları ile amortisman giderleri oldu.

Telekomünikasyon Kurumunun Telsim için belirlediği yeni çağrı sonlandırma ücretleri Mart 2006'dan itibaren geçerli olduğu için, finansal tablolarımıza yeni çağrı sonlandırma ücretlerini geriye dönük olarak, Mart 2006 itibarıyla yansıttık.

2006 yılının ikinci çeyreğinde Hazine payı %6 oranında düşerek 187,3 milyon ABD Doları (198,5 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bunun nedeni, brüt gelir tanımı ile ilgili olarak 10 Mart 2006 tarihi itibarıyla lisans anlaşmamızda yapılan değişik oldu.

İtfa ve tükenme payları ile amortisman, 2006 yılının ikinci çeyreğinde, YTL'nin ABD doları karşısındaki değer kaybı dolayısıyla 186,4 milyon ABD Doları'na (196,8 milyon ABD Doları) düştü.

2006 yılının ikinci çeyreğinde arabağlantı giderleri, Telsim ile aramızdaki yeni çağrı sonlandırma ücretlerinin geriye dönük olarak uygulanması dolayısıyla %6 düşerek 84,5 milyon ABD Doları (89,9 milyon ABD Doları) oldu.

### **Satış ve Pazarlama Giderleri**

Satış ve pazarlama giderleri, esas olarak Abone Kazanma Maliyetlerindeki düşüş ve YTL'nin ABD doları karşısında değer kaybetmesi dolayısıyla %4 oranında azalarak yılın ikinci çeyreğinde 196,9 milyon ABD Doları (206,1 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. Dolayısıyla, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirler içindeki payı ikinci çeyrekte %17'ye (%18) düştü. 2006 yılında, satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelir içindeki payının, bağlılığı güçlendirmeye yönelik faaliyetlerde buldukça, geçen seneye kıyasla, kontrollü bir şekilde artmasını beklemekteyiz. Pazar dinamiklerinin önemli bir biçimde değişmemesi durumunda, 2006 yılının ikinci yarısında, satış ve pazarlama giderlerinin gelirler içindeki payının yılın ilk yarısındaki seviyelerinde gerçekleşmesi beklenebilir.

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

2006 yılının ikinci çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz ("SAC"), düşük fiyatlı tanıştirma paketlerinin dağıtım ve satış maliyetlerinin düşmesi dolayısıyla 26,2 ABD

Doları'na (37,1 ABD Doları) düştü. SAC'ın düşmesinde etkisi olan bir diğer unsur da YTL'nin ABD doları karşısındaki değer kaybı oldu. şu andaki koşullarda, 2006 yılsonu ortalama SAC'ın, yılın birinci çeyreğindeki seviyesinden daha düşük seviyelerde gerçekteşmesini bekliyoruz.

### **İdari Giderler**

İdari giderlerimiz, 2006 yılının ikinci çeyreğinde 44,3 milyon ABD Dolarına (41,3 milyon ABD Doları) yükseldiyse de, idari giderlerimizin toplam gelirler içindeki payı birinci çeyrek seviyesinde kalarak %4 (%4) olarak gerçekteşti.

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

Fintur operasyonlarındaki güçlü performansın sürmesi dolayısıyla, Turkcell 2006 yılının ikinci çeyreğinde özsermaye metoduna göre 19,9 milyon ABD Doları (15,8 milyon ABD Doları) iştirak karı kaydetti.

### **Net Finansman Giderleri**

2006 yılının ikinci çeyreğinde, finansal gelirimiz 26,9 milyon ABD Doları'na (53,6 milyon ABD Doları) geriledi. Gerileme, esas olarak, faiz getirisi olan YTL mevduatlarımızın, ikinci çeyrekte gerçekteştirilen temettü ve kurumlar vergisi ödemeleri yüzünden azalmasından kaynaklandı. Bunun yanı sıra, yılın birinci çeyreğinde, 7,9 milyon ABD doları tutarında kur farkı geliri kaydederken, 2006 yılının ikinci çeyreğinde YTL'nin ABD doları karşısında değer kaybetmesi dolayısıyla finansal gelir olarak kur farkı geliri elde edemedik.

Diğer taraftan, 2006 yılının ikinci çeyreğinde finansman giderleri, temel olarak forward sözleşmelerinin rayiç fiyatlarındaki değişim ve bunlarla ilgili olarak kaydettiğimiz 65,5 milyon ABD doları tutarındaki kur farkı zararı dolayısıyla 88,6 milyon ABD Doları'na (20,2 milyon ABD Doları) yükseldi. 2006 yılının ikinci çeyreğinde kurlar, forward sözleşmelerinde anlaşılan seviyelerin üzerine çıktığı için, 2006 yılının ikinci çeyreğinde 65,4 milyon ABD doları kur farkı zararı (12,7 milyon ABD Doları kur kazancı) kaydettik.

Genelde, 2006 yılının ikinci çeyreğinde, makroekonomik ortamdaki dalgalanmalar dolayısıyla artan kur farkı zararı, temettü ve kurumlar vergisi ödemeleri ile azalan YTL mevduatlarımızdan dolayı daha düşük faiz gelirleri kaydetmemiz, net finansman giderlerimizin 61,7 milyon ABD doları (33,4 milyon ABD Doları gelir) olarak gerçekteşmesine yol açtı.

## Vergi Gideri

	2Ç 2005	1Ç 2006	2Ç 2006	1Ç 06-2Ç 06 % Değişim
Cari Dönem Vergi Gideri	(36,0)	(69,5)	(84,8)	%22
Ertelenmiş Vergi Gideri	(54,4)	(17,9)	(80,1)	%347
Vergi Gideri	(90,4)	(87,4)	(164,9)	%89

2006 yılının ikinci çeyreğinde toplam vergi giderleri 164,9 milyon ABD Dolarına (87,4 milyon ABD Doları) çıktı.

31 Aralık 2005 tarihi itibarıyla sona eren mali yılda %30 olan kurumlar vergisi, 1 Ocak 2006 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %20'ye düşürüldü. İlgili vergi kanunu Haziran 2006'da yürürlüğe girmiş olsa da, düşüş, geriye dönük olarak, 1 Ocak 2006 tarihinden itibaren geçerli oldu.

Kurumlar vergisindeki değişikliğin, 2006 yılının ikinci döneminde vergi giderlerimiz üzerinde iki önemli etkisi oldu:

Bunlardan ilki ile ilgili olarak, yatırım teşvik belgelerimizin kurumlar vergisinden mahsup edilmesi yoluyla vergi avantajı sağlamasından dolayı, %30'luk kurumlar vergisinden muaf olunmaktaydı, %19,8 oranında stopaja tabi idik. Vergi oranlarındaki değişiklik dolayısıyla, 2006 ikinci döneminde, %30 kurumlar vergisi ve %19,8 stopaj arasındaki fark olan %10,2 oranındaki ertelenmiş vergi avantajımızın %0,2'ye düşmesi nedeniyle tersine çevirmek durumunda kaldık.

Diğer etki de, UFRS ile VUK'a göre hesaplanan finansal tablolar arasındaki geçici farklar üzerinden %30 vergi oranı kullanılarak hesaplanan ertelenmiş vergi giderlerinden kaynaklandı. Vergi oranındaki düşüş dolayısıyla, daha az ertelenmiş vergi gideri kaydettik.

Sonuç olarak, bu dönemde kaydedilen toplam ertelenmiş vergi gideri 80,1 milyon ABD Doları (17,9 milyon ABD Doları) oldu.

Toplam vergi giderinden, 84,8 milyon ABD Doları (69,5 milyon ABD Doları) esas olarak operasyonel karlılığın yükselmesinden dolayı artan cari dönem vergi giderinden kaynaklandı.

## AVFÖK

2006 yılının ikinci çeyreğinde, esas olarak gelirdeki artış ve satışlarının maliyetinin ve satış ve pazarlama giderlerinin düşmesi dolayısıyla AVFÖK %12 artarak 463,5 milyon ABD Doları (414,3 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir. Gelirlerin

yükselmesinin nedeni esas olarak artan dakika kullanım ve büyüyen abone bazı olurken, satışlarının maliyetinin ve satış ve pazarlama giderlerinin düşmesinin nedeni sırasıyla, azalan hazine payı ödemeleri, Telsim ile aramızdaki yeni çağrı sonlandırma ücretlerinin geriye dönük olarak uygulanması ve Abone Kazanma Maliyetinin azalması oldu. Sonuçta, gelirlerdeki artış ve satışlarının maliyetinin ve satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirler içerisindeki payının azalması, 2006 yılının ikinci çeyreğinde AVFÖK marjının %40 (%37) seviyesine yükselmesine yol açtı.

AVFÖK	2Ç 2005	1Ç 2006	1Ç 2006	1Ç 06-2Ç 06 % Değişim
Net Gelir	1.152,1	1.132,2	1.165,3	%3
Satışların Maliyeti	681,9	667,4	647,0	(%3)
İtfa ve Tükenme Payları ile				
Amortisman	189,8	196,8	186,4	(%5)
Satış ve Pazarlama Giderleri	176,5	206,1	196,9	(%4)
İdari Giderleri	37,9	41,3	44,3	%7
<b>AVFÖK</b>	<b>445,6</b>	<b>414,3</b>	<b>463,5</b>	<b>%12</b>
AVFÖK Marjı	%39	%37	%40	ad

## Net Kar

2006 yılının ikinci çeyreğinde, net karımız 86,8 milyon ABD Doları (187,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. Bu düşüşe esas olarak 1 Ocak 2006'dan itibaren geçerli olacak şekilde vergi oranının %30'dan %20'ye düşmesi ve kurdaki dalgalanmadan kaynaklanan kur farkı giderleri neden oldu.

## Bilanço Analizi

### Toplam Borç:

30 Haziran 2006 tarihi itibarıyla Turkcell'in, Ukrayna operasyonları da dahil olmak üzere, toplam konsolide borcu 678,4 milyon ABD Doları (830,6 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 459,6 milyon ABD Doları (394,2 milyon ABD Doları) Ukrayna operasyonları ile ilgilidir.

### Toplam Varlıklar:

30 Haziran 2006 tarihi itibarı ile toplam varlıklarımız, YTL'nin ikinci çeyrekte ABD doları karşısında 2006 yılının ilk çeyreğine kıyasla %19 oranında değer kaybetmesinden dolayı 4.705,5 milyon ABD Doları (5.576,7 milyon ABD Doları) seviyesine düştü.

## **Nakit Akışı Analizi:**

<b>Konsolide Nakit Akışı (milyon)</b>	<b>2Ç 2005</b>	<b>1Ç 2006</b>	<b>2Ç 2006</b>
Faaliyetlerden Gelen Net Nakit	249,2	125,3	385,0
Yatırımlarda Kullanılan Net Nakit	(200,3)	(113,4)	(57,5)
Finansman Aktivitelerinden Sağlanan/ (Kullanılan) Net Nakit	(234,0)	169,2	(496,2)
Nakit Dengesi	683,8	1.000,3	629,5

2006 yılının ikinci çeyreğinde faaliyetlerden gelen net nakit esas olarak gelirlerdeki artış ve satışlarının maliyetinin ve satış ve pazarlama gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payının azalması sonucu 385,0 milyon ABD Doları (125,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti..

Sonuçta, gelirlerdeki artış ve satışlarının maliyetinin ve satış ve pazarlama gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payının azalması, 2006 yılının ikinci çeyreğinde

2006 yılının ikinci çeyreğinde, 39,3 milyon ABD Doları (55,6 milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 128,6 milyon ABD Doları (137,7 milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

2006 yılının ikinci çeyreğindeki borç seviyesindeki değişimin ana nedeni Turkcell'in yılın ilk çeyreğinde kullandığı, bir aylık, kısa vadeli borcunu geri ödemesidir.

Borç ödemesinin yanısıra, 342,2 milyon ABD doları tutarındaki temettü ödemesi de, finansal faaliyetlerden kaynaklanan nakit çıkışının 493,3 milyon ABD doları olarak gerçekleşmesine yol açtı.

Dolayısıyla, 2006 yılının ikinci çeyreğinde nakit pozisyonumuz 629,5 milyon ABD Doları (1.000,3 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

## **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 kullanmaktayız ve AVFÖK'ün analist ve yatırımcılara faydalı ve uygun bilgiler sağladığını düşünmekteyiz.*



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

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

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

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

ABD Doları milyon	2Ç 2005	1Ç 2005	2Ç 2006
AVFÖK	445,6	414,3	463,5
Diğer faaliyetlerden gelir/ (giderler)	3,4	(2,0)	5,6
Finansal gelir	43,3	53,6	26,9
Finansal gider	(40,1)	(20,2)	(88,6)
Net parasal pozisyon karı/ (zararı)	4,2	0.0	0.0
Varlıklar ve yükümlülüklerdeki net artış/ (düşüş)	(207,2)	(320,2)	(22,4)
<b>İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit</b>	<b>249,2</b>	<b>125,3</b>	<b>385,0</b>

## İleriye Yönelik Bildirimler

Bu bültekteki ileriye yönelik bildirimler 1933 Menkul Kıymet Kanunu'nun (Securities Act of 1933) 27A ve 1934 Menkul Kıymet Borsası Kanun'unun (Securities Exchange

*Act of 1934) 21E maddesi ile, 1955 Amerikan Özel Menkul Kıymet Davaları Reform Yasası'nın (US Private Securities Litigation Reform Act of 1955) "Safe Harbor" hükmünde belirtilen ileriye dönük bildirimleri içeriyor olabilir. Bu bültende gerçekleşmiş olan bildirimler haricindeki, sınırlama olmaksızın, operasyonlarımız, finansal pozisyonumuz ve iş stratejilerimiz de dahil olmak üzere tüm ifadeler ileriye yönelik bildirimler içeriyor olabilir. Bu bildirimler, genellikle ileriye yönelik bildirimlerde kullanılan "olabilir", "olacak", "umuyor", "inanıyor", "planlıyor", "bekliyor", "tahmin ediyor" "düşünüyor" ve "devam ediyor" gibi terminolojilerden tespit edilebilir.*

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

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

## **Turkcell Hakkında**

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 30 Haziran 2006 itibarıyla, toplam 29,8 milyon faturalı ve önödeme abonesiyle, üç operatörlü pazarda 31 Mart 2006 itibarı ile yaklaşık %62 pazar payıyla hizmet vermektedir (Kaynak: Telekomünikasyon Kurumu). Yüksek kalitedeki mobil telefon hizmetlerinin yanı sıra, Turkcell, ülke çapında GPRS (Paket Anahtarlama Radyo Hizmetleri) ve nüfus yoğunluğunun olduğu yerlerde EDGE (GSM Gelişimi/Evrimi için Geliştirilmiş Data Hızları) hizmetlerini sunmakta, bu şekilde daha iyi veri ve ses servisleri sağlamaktadır. Turkcell'in 9 Ağustos 2006 tarihi itibarıyla 192 ülkede 532 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunmaktadır. Yüksek kalite mobil telefon hizmetleriyle, geniş abone bazına hizmet veren Turkcell UFRS finansal sonuçlarına göre net satış geliri 31 Aralık 2005 itibarı ile 4,528 milyon ABD Doları ve 30 Haziran 2006 tarihinde sona eren üç aylık dönem itibarı ile 1.165,3 milyon ABD Dolarıdır. 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.erbengi@turkcell.com.tr

**Citigate Dewe Rogerson:**

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

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

	<u>2Ç 2005</u> 30 Haziran <u>2005</u>	<u>1Ç 2006</u> 31 Mart <u>2006</u>	<u>2Ç 2006</u> 30 Haziran <u>2006</u>	<u>1Y 2005</u> 30 Haziran <u>2005</u>	<u>1Y 2006</u> 30 Haziran <u>2006</u>
<b>Konsolide Faaliyet Verileri</b>					
Hasılat					
Haberleşme gelirleri	1.095,6	1.047,6	1.111,2	1.960,9	2.158,8
Komisyon gelirleri	26,5	60,0	27,8	49,0	87,8
Tesis ve sabit ücret gelirleri	14,3	13,9	13,4	27,5	27,3
Simkart satış gelirleri	13,6	5,8	6,3	24,9	12,1
Çağrı merkezi gelirleri ve diğer satış gelirleri	2,1	4,9	6,6	4,7	11,5
Toplam hasılat	1.152,1	1.132,2	1.165,3	2.067,0	2.297,5
Satışların maliyeti	(681,9)	(667,4)	(647,0)	(1.258,4)	(1.314,4)
Brüt esas faaliyet karı	470,2	464,8	518,3	808,6	983,1
Genel yönetim giderleri	(37,9)	(41,3)	(44,3)	(72,4)	(85,6)
Pazarlama ve satış giderleri	(176,5)	(206,1)	(196,9)	(310,9)	(403,0)
Diğer faaliyetlerden gelirler ve karlar/(gider ve zararlar)	3,4	(2,0)	5,6	4,5	3,6
Finansman giderleri öncesi faaliyet karı	259,2	215,4	282,7	429,8	498,1
Finansman giderleri	(40,1)	(20,2)	(88,6)	(118,5)	(108,8)
Finansman gelirleri	43,3	53,6	26,9	81,9	80,5
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	12,9	15,8	19,9	26,2	35,7
Net parasal pozisyon karı/(zararı)	4,2	-	-	5,8	-
Ana ortaklık dışı karlar ve vergiler öncesi kar	279,5	264,6	240,9	425,2	505,5
Vergiler	(90,4)	(87,4)	(164,9)	(151,9)	(252,3)
Ana ortaklık dışı karlar öncesi net kar	189,1	177,2	76,0	273,3	253,2
Ana ortaklık dışı karlar	(1,2)	10,0	10,8	0,7	20,8
Net Kar	187,9	187,2	86,8	274,0	274,0
Hisse başına kazanç	0,085399	0,085084	0,039482	0,124541	0,124566
<b>Diğer Finansal Veriler</b>					
Brüt esas faaliyet karı marjı	41%	41%	44%	39%	43%
AVFÖK*	445,6	414,3	463,5	785,5	877,8
Sabit kıymet harcamaları	239,2	137,7	80,2	450,1	217,9
<b>Konsolide Bilanço Verileri(dönem sonu)</b>					
Hazır değerler	683,8	1.000,3	629,5	683,8	629,5
Toplam varlıklar	5.161,6	5.576,7	4.705,5	5.161,6	4.705,5
Uzun vadeli borçlar	82,4	16,2	114,5	82,4	114,5
Toplam borçlar	859,7	830,6	678,4	859,7	678,4
Toplam yükümlülükler	1.983,9	1.696,1	1.630,2	1.983,9	1.630,2
Toplam özsermaye	3.177,7	3.880,6	3.075,3	3.177,7	3.075,3
<b>Konsolide Nakit Akış Bilgisi</b>					
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	249,2	125,3	385,0	514,5	510,3
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	(200,3)	(113,4)	(57,5)	(377,1)	(170,9)
Finansal faaliyetlerde (kullanılan) / sağlanan net nakit	(234,0)	169,2	(496,2)	(195,3)	(327,0)

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