



TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş. 2006 YILSONU SONUÇLARINI AÇIKLADI

“2006 Karlı Büyüme Yılı Oldu ”

İstanbul, Türkiye, 27 Şubat 2007 – Türkiye'nin lider operatörü Turkcell (NYSE:TKC, ISE:TCELL), (www.turkcell.com.tr), 31 Aralık 2006 itibarıyla mali tablolarını bugün açıkladı. Bültendeki finansal sonuçlar, ABD Doları bazında raporlanmış olup, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (“UFRS”) uygun olarak hazırlanan denetlenmiş sonuçlardır¹.

Yılın Önemli Gelişmeleri

- Turkcell'in toplam abone sayısı %14 artarak 31 Aralık 2006 itibarıyla 31,8 milyon (27,9 milyon) aboneye ulaştı.
- Abone Başı Aylık Kullanım Dakikası (MoU), 2006 yılında çeşitli teşvikler ve bağlılık programlarının yanı sıra yıl boyunca sunulan müşteri grupları bazlı tekliflerin etkisiyle artarak 70,3 dakika (67,7 dakika) oldu.
- Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU), 2006 yılında 12,1 ABD Doları (14,0 ABD Doları) olarak gerçekleşti. Düşüş büyük ölçüde bağlılık programları ve YTL'nin Amerikan Doları karşısında değer kaybetmesinin yanı sıra ön ödemeli hatların gelir üzerindeki azaltıcı etkisinden kaynaklandı.
- Gelirler, 2006'da YTL'nin Amerikan Doları karşısındaki değer kaybına rağmen, büyüyen abone bazımız ve artan kullanım sürelerine ilaveten konsolide ettiğimiz iştiraklerimizin katkılarıyla artarak 4,7 milyar ABD Doları (4,5 milyar ABD Doları) olarak gerçekleşti.
- Turkcell, 2006 yılında sürdürülen operasyonel verimlilik sayesinde %39 (%38) AVFÖK* marjı kaydetti.
- Net Kar, sürdürülen güçlü operasyonel performansın etkisiyle 2006 yılında %13 yükselerek 875,5 milyon ABD Dolarına (772,2 milyon ABD Doları) yükseldi.

* AVFÖK Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda olmayan bir finansal değerdir. AVFÖK'ün operasyonel faaliyetlerde kullanılan net nakit ile mutabakatı için sayfa 16'ya bakınız.

¹ Bülten içerisinde, 2006 yılının faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar 2005 yılsonu değerlerini; 2006 yılının dördüncü çeyrek faaliyet ve finansal sonuçlarını izleyen parantez içerisindeki rakamlar 2006 yılının üçüncü çeyreğindeki değerleri temsil etmektedir. Daha detaylı bilgi için, web sitemizin yatırımcı ilişkileri sayfalarında yayımlanan 31 Aralık 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.

Genel Müdür Süreyya Ciliv'in Görüşleri

"Turkcell'in 2006 yılı finansal ve operasyonel sonuçları memnuniyet vericidir. Turkcell, artan rekabete rağmen 2006 yılında güçlü performansını korumuştur.

Müşterilerimize en yüksek değer tekliflerini sunarak, Türkiye'de şimdiye kadar tercih edilen hep biz olduk. Güçlü şebeke altyapımız en iyi kapsama alanı ile birlikte en yüksek kalitede ses ve data hizmetleri vermemize olanak sağlamaktadır. En büyük ve alanında en iyi olan çağrı merkezimiz müşterilerimizin memnuniyeti ve bağlılığına odaklanmış durumdadır. Etkin operasyonlarımız sayesinde rekabetçi fiyatlar sunabiliyoruz. Güçlü markamız, bayi ve iş ortağı ağıımız bizim için rekabette önemli avantajlarımızdır.

Uluslararası alanda ise, içinde bulunduğumuz pazarlardan ve gelecekteki büyüme potansiyellerinden oldukça memnunuz. Şebeke altyapısına yapılan önemli miktarda yatırımın tamamlanmasıyla Ukrayna'da 2007 yılında iş sonuçlarında önemli gelişmeler görmeyi bekliyoruz. Mevcut operasyonlarımızda sağlam temellere dayanan iş modeli oluşturma yönündeki çabalarımız sürerken, seçici davranmak koşuluyla bölgemizde önümüze çıkabilecek ve bize değer yaratacak uluslararası fırsatları değerlendirmeye devam edeceğiz.

Turkcell son derece yetkin çalışanlara ve iş ortaklarına sahiptir. Teknoloji ve yenilikler konusunda son derece tutkuludurlar. Operasyonel mükemmellik konusunda disiplinlidirler ve en yüksek seviyede müşteri memnuniyetine odaklanmışlardır. Kazanan olmak gelenek ve kültürlerinin bir parçasıdır. Birlikte iyi çalışıyoruz ve güçlü bir takımız. Değişen teknolojiye ve pazar dinamiklerine rağmen başarılarımızı sürdüreceğimize eminim.

Turkcell'e katılmaktan son derece memnunuz; gelecekte güçlü teknoloji ve piyasa liderliğimizi sürdürme konusunda da oldukça heyecanlıyım. Turkcell lider bir iletişim şirketi olarak büyüyecek ve geliştirecektir."

YILA BAKIŞ

2006 yılında, Mayıs ve Haziran aylarında yaşanan istikrarsızlığın enflasyon hedefleri üzerinde oluşturduğu baskıya ve faiz oranlarındaki yükselmeye rağmen, Türkiye %5,6 gibi oldukça iyi bir oranda GSYİH büyümesi yaşadı. Piyasalarda Mayıs ve Haziran aylarında yaşanan bu dalgalanmaların tüm yılı kapsayan operasyonel ve finansal performansımız üzerindeki etkisinin sınırlı olduğuna inanıyoruz.

2006 yılında Türkiye GSM pazarı abone sayısı açısından güçlü büyüme trendini sürdürdü ve mobil hat penetrasyonu yaklaşık olarak %70 seviyesine yükseldi. Türkiye'deki büyüme potansiyelinin ümit verici olduğunu düşünerek 2007 yılında da pazarda ve abone bazımızda büyümenin devam etmesini bekliyoruz. 2007 yılı sonunda mobil hat penetrasyonunun %80 seviyelerine çıkacağını tahmin ediyoruz.

2006 güçlü operasyonel performans ve karlı büyüme yılı oldu. Lider pozisyonumuzu koruduk ve yüksek hizmet kalitemiz ve kapsama alanımız, büyük abone bazımız, teknolojik açıdan en gelişmiş şebeke altyapımız, katma değerli servislerdeki geniş yelpazemiz ve güçlü dağıtım kanallarımız gibi alanlarda yatırım yapmaya devam ettik. Ayrıca, kişiye özel kampanya ve teşvik programlarına yıl boyunca devam ederek marka imajımızı ve değer algımızı güçlendirdik.

2007 yılında, rekabetin giderek yoğunlaştığı bir ortamda pazardaki lider konumumuzu sürdürmeyi ve müşteri grupları bazında kaliteli ürün ve hizmetleri sunmaya devam ederek ve iyi tasarlanmış değer teklifleri ile müşteri odaklı yaklaşımımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz.

Rekabet Ortamı ve Tekliflerimiz

2006 yılında GSM operatörlerinin abone alımları alanındaki paylarını artırmaya ve mobil hizmetlerin kullanımı artırmaya yönelik aksiyonları ile Türkiye GSM pazarındaki büyüme eğilimi devam etti. 30 Eylül 2006 itibarıyla, %60 pazar payımız (Kaynak: Telekomünikasyon Kurumu) ile pazardaki lider konumumuzu koruduk.

Rakiplerimizin ortaklık yapılarının netleştiğini gözlemledik. Bunun sonucunda, yukarı doğru fiyat ayarlamaları ve ücretli kampanyaların artması ile beraber daha rasyonel bir rekabet ortamına doğru ilerleme kaydedildiğini gördük.

Gelişmiş Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Servis Geliştirme Platformumuz ile abonelerimizin bağlılığını güçlendirme ve yeni abone elde etme yönünde teklif ve kampanyalarımızı sürdürdük.

2006 yılı boyunca ana odağımız bir yandan müşteri grupları bazında yaklaşımımız ile sunduğumuz ürün ve hizmet tekliflerimizle müşteri memnuniyetini güçlendirmek; diğer yandan da gelir hedeflerimizle dengeyi sağlamaktı.

Çeşitli tekliflerimize baktığımızda ise gençlere yönelik odağımızı “gnçtrkcl” programımız ile devam ettirdik. Dönemsel olarak çeşitli tekliflerden faydalanan gnçtrkcl’liler yaklaşık olarak 14 milyona ulaştı. gnçtrkcl’in yanı sıra yakın zamanda Profesyonellere yönelik yeni bir program olan ve üyelerine kendi aralarında konuşurken, internete bağlanırken ve diğer katma değerli hizmetleri kullanırken avantajlar sağlayan İşTcell’i tanıttık.

Müşteri bağlılığı ve marka imajımızı daha da güçlendirmek adına “Turkcell’le Bağlan Hayata” iletişim sloganını bir kampanya ile birlikte üçüncü çeyrekte tanıttık. Bu kampanyanın etkisinin planlandığı gibi Turkcell algısı ve marka imajına olumlu olduğunu inanıyoruz ve sonuç olarak tarihsel olarak mevsimsellik ve Ramazan ayının etkisi ile bu çeyreğin en düşük çeyreklerden biri olma eğilimine karşın, bu kampanyanın dördüncü çeyreği kullanım açısından olumlu yönde etkilediğini düşünüyoruz. Ayrıca, bu dönemde gençleri hedefleyen “Muhabbet Kuşu” kampanyası da dördüncü çeyrekte kullanımı olumlu yönde etkilemiştir.

Bu arada, pazardaki gelişmeler doğrultusunda, 2006’da %16,5 oranında ortalama kümülatif yukarı yönde fiyat düzenlemesi gerçekleştirdik. En son yaptığımız fiyat artışı Aralık ayının sonunda ve ortalama olarak % 7,7 oranında oldu.

Katma değerli hizmetlerimiz ile ürün yelpazemizi müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentileri paralelinde yeni hizmetler sunarak sürekli olarak geliştiriyoruz. 2006 yılında gelirlerimizi artırma stratejimiz doğrultusunda, kullanım ve dakika bazlı internet paketleri ve ekonomik mesaj paketlerini bireysel ve kurumsal müşterilerimizin hizmetine sunduk. Ayrıca, “Yurtdışından Ödemeli Ara”, “MMS Fatura”, Turkcell Telefon Rehberim” gibi benzeri olmayan hizmetlerin lansmanını yaptık.

Yaratıcı ve öncü çözümlerle kendimizi rakiplerimizden farklılaştırma çabalarımızın sonucunda gelişmiş güvenlik özellikleri itibarıyla “Mobil Dijital İmza”yı Türkiye’de tanıtarak dünyada bir ilki gerçekleştirdik.

Bunların ötesinde, 2006 yılında Turkcell'in tüm katma değerli servislerine tek noktadan ulaşımı sağlayan yeni portalımız Turkcell-im'in lansmanını yaptık. EMI, MTV, Universal, Warner Bros ve Sony BMG gibi dünya çapında ve yerel olarak önde gelen içerik sağlayıcıları ile yapılan anlaşmalarla abonelerimize en geniş içerik seçeneğini sağlıyoruz. Ayrıca, Dünya GSM Birliği (GSMA) tarafından düzenlenen "2007 Global Mobile Awards" yarışmasında Turkcell, "En İyi Reklam" kategorisinde Turkcell-im ile en iyi reklam kampanyası ödülü olarak önemli bir başarıya imza attı.

Portföyümüze yeni ürünleri ekleyerek ve Turkcell ConnectCard, Turkcell PDA ve Turkcell Blackberry gibi Turkcell markalı cihazların da desteği ile birlikte, katma değerli hizmet gelirlerimizin toplam net gelirler içerisindeki payı 2006 yılında %14'e ulaşmıştır. 2007'de, katma değerli hizmet gelirlerimizi, varolan katma değerli hizmet ve ürünlerin penetrasyonunu ve yeni hizmet ve ürünlerle kullanımı artırma odağımız ile devam etmektedir.

Düzenleyici Ortam ve Yasal Gelişmeler

Hazine Payı Hesaplaması

Mart 2006 tarihinde imtiyaz sözleşmemizde yer alan %15 hazine payı'na (Hazine ve Ulaştırma Bakanlığı'na ödenen, sırasıyla lisans ücreti ve evrensel fon) esas alınan brüt gelir tanımı değişti. Bu revizyon kapsamında Turkcell 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 yanı sıra birkaç gider kalemi hariç tutulmak üzere, yeni brüt gelir tanımının %15'ini hazine payı olarak ödemektedir. Bu revizyon öncesinde, brüt gelir tanımı Katma Değer Vergisi (KDV) gibi dolaylı vergileri de içermekteydi.

Arabağlantı Ücretleri

Telekomünikasyon Kurumu (T.K.) 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 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. Turkcell, T.K.'nın 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. T.K.'nın belirlediği ücretlerin ardından biz ve Vodafone daha iyi seviyelerden çağrı sonlandırma ücretleri konusunda anlaştık. 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.

Mobil Numara Taşınabilirliği (MNP)

Şubat 2007'de Telekomünikasyon Kurumu Mobil Numara Taşınabilirliği (MNP) yönetmeliğini yayınladı ve uygulamanın 2007 sonuna doğru başlaması bekleniyor. Hizmet kalitemiz ve müşterilerimizin memnuniyetini ve bağlılığını artırmaya yönelik süregelen çabalarımızın katkısıyla, numara taşınabilirliğinin operasyonlarımız üzerindeki etkisinin sınırlı olacağına inanıyoruz.

Üçüncü Nesil (3G)

T.K.'nın yaptığı açıklamalar ve Bakanlar Kurulunun Üçüncü Nesil ihale süreci ile ilgili yetkilendirme planını Şubat 2007'de onaylamasından yola çıkarak Üçüncü Nesil (3G) lisans ihale sürecinin 2007 yılının ilk yarısında gerçekleşmesini bekliyoruz. İhale sürecinin zamanlı olarak uygulamaya geçmesini bekliyor ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine paralel olarak Üçüncü Nesil teknolojisinin pazarımız için olan avantajlarını gerçekleştirecek şekilde hazırlandığımızı inanıyoruz.

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 31 Aralık 2006 itibarıyla	Abone (milyon)	AVFÖK Marjı (%)
Kazakistan	3,5	%58
Azerbaycan	2,3	%61
Moldova	0,5	%44
Gürcistan	1,0	%48
TOPLAM	7,3	

Fintur, 2006 yılında Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan ve Moldova'daki operasyonlarında güçlü performansını sürdürdü. Fintur yaklaşık 1,2 milyon net yeni abone alımı gerçekleştirerek, 31 Aralık 2006 itibarıyla toplam abone sayısını yaklaşık 7,3 milyon'a (6,1 milyon) yükseltti. Fintur 2006 yılının dördüncü çeyreğinde yaklaşık 481.000 (298.000) net yeni abone alımı gerçekleştirdi. Fintur'un konsolide gelirleri, 2006 yılı dördüncü çeyreğinde 323,8 milyon ABD Doları (320,5 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir. 2006 yılında Fintur'un konsolide gelirleri %35,9 oranında artarak 1.161,4 milyon ABD Doları'na (853,6 milyon ABD Doları) yükselmiştir.

%41,45'ine sahip olduğumuz ve özsermaye metodu ile muhasebeleştirdiğimiz Fintur'un 2006 yılının dördüncü çeyreğinde net karımıza katkısı 18,3 milyon ABD Doları (27,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir. 2006 yılı için ise özsermaye metodu ile 81,3 milyon ABD Doları (68,2 milyon ABD Doları) net kar kaydettik.

Ukrayna - life:)

Euroasia üzerinden dolaylı olarak %54,8 oranında iştirak ettiğimiz Astelit Ukrayna'da, "life :)" markası ile 2005 yılının Şubat ayından bu yana operasyonel faaliyetlerini sürdürmektedir.

Şubat 2005'te kuruluşundan bu yana, Astelit Ukrayna'da kaliteli şebeke hizmeti sunmak amacıyla kapsama alanı üzerinde çalışmaktadır. 31 Aralık 2006 itibariyle, yaklaşık 540 milyon ABD Doları tutarındaki yatırımlarıyla Astelit, şu anda Ukrayna nüfusunun yaklaşık %90'ını kapsayan altyapı kurulumunu hızlı bir şekilde ilerleterek, 3.900'den fazla baz istasyonu kurmuştur. GSM şebekesinde olabilecek en hızlı veri transferini sağlayan EDGE ve GPRS hizmetlerini pazara ilk kez "life:)" getirmiştir. Astelit ayrıca, marka farkındalığı ve değerleri yaratmanın yanısıra abone sayısını artırmaya odaklanmıştır.

Astelit, Ukrayna pazarında yaklaşık 24.200 adet satış noktası ve yüksek marka tanınırlığı ile 2006 yılı sonunda toplam abone sayısını 5,6 milyona (2,5 milyon) yükseltmiştir. 2006 yılının dördüncü çeyreğinden itibaren Astelit için abone sayısını ve Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU) rakamını toplam ve aktif abone bazına göre açıklıyoruz.

Astelit	3Ç	4Ç	2006
Özet Operasyonel Veriler	2006	2006	YS

Abone sayısı (milyon)

Toplam	4,7	5,6	5,6
Aktif (3 ay)	1,9	3,1	3,1

Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU) (ABD Doları)

Toplam	1,7	2,0	1,9
Aktif (3 ay)	3,9	4,1	3,4

Astelit, operasyonlarındaki iyileşmenin bir göstergesi olarak, 2006 yılının dördüncü çeyreğinde 3 ay aktif abone bazını ve ARPU'sunu artırarak ümit verici sonuçlar elde etmiştir.

Euroasia 2006'nın dördüncü çeyreğinde, 30,5 milyon ABD Doları (20,7 milyon ABD Doları) net gelir, negatif 26,5 milyon ABD Doları (negatif 21,9 milyon ABD Doları) AVFÖK² ve 29,9 milyon ABD Doları (57,9 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. Ayrıca bu dönemde, Ukrayna operasyonları için 83,2 milyon ABD Doları (27,4 milyon ABD Doları) yatırım yapılmıştır.

2006 yılında Euroasia 87,9 milyon ABD Doları (45,6 milyon ABD Doları) net gelir, 83,8 milyon ABD Doları (64,7 milyon ABD Doları net zarar) AVFÖK ve 198,0 milyon ABD Doları (100,4 milyon ABD Doları) net zarar kaydetmiştir. 2006 yılında, Ukrayna operasyonları için yapılan yatırım harcaması ise 200,2 milyon ABD Doları'na (270,6 milyon ABD Doları) ulaşmıştır. Astelit 2007 yılında 150 milyon ABD Doları civarında yatırım harcaması yapmayı planlamaktadır.

²AVFÖK Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları'nda olmayan bir finansal değerdir. AVFÖK'ün operasyonel faaliyetlerde kullanılan net nakit ile mutabakatı için sayfa 16'ya bakınız.

Astelit'in 390 milyon ABD Doları tutarında teminatlı sendikasyon kredisi bulunmaktadır ve ilave olarak Turkcell tarafından garanti verilen 150 milyon ABD Dolar tutarında teminatsız kredi almıştır. Toplamda 540 milyon ABD Doları tutarındaki finansman paketinden Astelit 31 Aralık 2006 itibarıyla 494,7 milyon ABD Doları kullanmıştır. Bu finansmandan elde edilen kaynaklar tedarikçi finansman kredilerinin ve lokal banka kredilerinin geri ödenmesinde, işletme sermayesi ve ek yatırım harcamalarında kullanılacaktır.

Mart 2006, Haziran 2006, Eylül 2006 ve Aralık 2006 itibarıyla sona eren ara dönem finansallarına göre, Astelit uzun vadeli öncelikli sendikasyon finansmanındaki taahhütlerini yerine getirememiştir; kredinin alacaklısı olan taraflardan, yerine getiremediği taahhütleri ile ilgili olarak feragat mektubu almıştır.

Şirketimizin, Astelit'e, 300 milyon ABD Doları ilave hissedar desteğine, bu şirkette sahip olduğu, %54,8 hissedarlık oranına göre iştirak etmesine ve Astelit'te sahip olduğu hisse oranına göre belirlenecek bu toplam tutarı Astelit'e sermaye olarak nakden ödemesine karar verilmiştir. Ayrıca, Astelit tarafından alınmış olan sendikasyon kredisi ile ilgili olarak, Astelit'in Asıl Alacaklılarından biri veya birkaçının, Astelit'in finansal durumunun yeniden yapılandırma sürecine katılmaması durumunda, katılmayan Asıl Alacaklılar'ın tanımlanmış hak ve mükellefiyetlerini ilgili şartlar çerçevesince, Şirketimizin kısmen veya tamamen devralmasına; bu itibarla Astelit'in mevcut mükellefiyetlerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmesine destek vermesine karar verilmiştir. Astelit'in şu anda kreditorler ve ECA ile yeniden yapılandırma ile ilgili görüşmeleri devam etmektedir.

Inteltek

%55 oranında iştirak ettiğimiz Inteltek, 2003 yılında yapılan ihale sonucunda Inteltek, elektronik ortamlar üzerinden müşterek şans oyunları oynatılması için merkezi sistem kurulması ve bu sistemin işletmeciliğini yapmaya hak kazanmıştır. Inteltek, ayrıca futbola dayalı sabit ihtimalli şans oyunlarının sürdürülmesinin ve provizyon desteğinin sağlanmasına ve ayrı bir sözleşme ile de futbola dayalı sabit ihtimalli şans oyunları sisteminde başbayilik hizmeti vermeye hak kazanmıştır.

Inteltek operasyonları 2006'da güçlü bir büyüme kaydetti. 2006 yılında Inteltek'in gelirleri 165,7 milyon ABD Doları (109,4 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti.

Sabit ihtimalli şans oyunları ihalesi ile ilgili olarak, Gtech Avrasya Teknik Hizmet ve Müşavirlik A.Ş., Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü aleyhine, ihalenin iptali için dava açmıştır.

Şubat 2007'de söz konusu davada temyiz incelemesini yürüten Danıştay'ın, ihale işlemlerinin yürütmesinin durdurulması yönünde karar vermiştir. Ayrıca, spora dayalı şans oyunları hakkında yeni bir kanun Bakanlar Kurulu onayından geçmiştir. Halen dava süreci devam etmekle birlikte Şubat ayında Meclis'ten sabit ihtimalli şans oyunları ihalesi ile ilgili yeni bir kanun geçmiştir. Cumhurbaşkanı'nın onayında tabi olan bu kanun en geç 2008 Mart ayına kadar yeni bir ihale yapılmasını öngörmektedir.

Yatırımlar ve Finansman

Turkcell, 2006 yılında da güçlü nakit akışı yaratmaya devam etti. Yeni uluslararası yatırım fırsatlarını titizlikle araştırmaya ve değerlendirmeye devam ettik. Bu fırsatlar, Türkiye dışında, şu anda faaliyet göstermediğimiz pazarlarda lisans satın almayı ve şirket devralmayı içerebilir.

Şubat ayında, Suudi Arabistan'da gerçekleştirilen üçüncü Mobil İletişim İhalesi'ne katıldık.

Uygun yatırım fırsatlarını tespit etme ve değerlendirmede esneklik kazanma amacıyla Ocak 2007'de 3 milyar ABD Doları tutarındaki teminatsız sendikasyon kredisi için altı bankayı lider bankalar olarak yetkilendirdik. 26 Şubat 2007 tarihinde bu 3 milyar ABD Dolar tutarındaki kredi anlaşması imzalanmıştır.

Temettü Dağıtım Politikası

Turkcell, Kurumsal Yönetim Rehberi kapsamında bir kar dağıtım politikası benimsemiştir.

Önceki yıla ait karların dağıtımını ve yıllık temettü ödemesi, her yıl Yönetim Kurulu tarafından Genel Kurulun onayına sunmak için yapılabilecek bir teklife tabidir.

Şirketimiz, hissedarlarına kar payı ödemesine ilişkin olarak genel politikasını şirketin operasyonel performansı, mali durumu ve diğer faktörlerdeki gelişmeleri gözetmek suretiyle benimsemiştir. 2004 mali yılı kazançlarından başlamak üzere Turkcell, şirketin nakit akışı gerekliliklerine, Yönetim Kurulu ile Hissedarlar Genel Kurulu'nun onayı ve bunlarca yapılabilecek değişikliklere ve Türkiye'de uygulanmakta olan mevzuata tabi olarak, nakit kar payı ödemelerinin oranı şirketin her hesap yılı için belirlenmiş dağıtılabilir net karının %50'sinden az olmayacak şekilde, kar dağıtım politikası uygulamaktadır.

Dördüncü Çeyrek ve 2006 Yılı Sonu Operasyonel ve Finansal Özet

Aşağıdaki açıklamalar, esas olarak 2006 yılının dördüncü çeyreğinde ve tüm 2006 yılı içerisinde yer alan gelişme ve trendlere dayanmaktadır. 2005 yılının dördüncü çeyreğine, 2005 yılı sonuna, 2006 yılının üçüncü ve dördüncü çeyrekleri ile 2006 yılı sonuna ait bazı bilgiler ise bilgilendirme amaçlı olarak bu bültenin sonunda yer almaktadır.

Makro Ekonomik Bilgiler

31 Aralık 2006 itibarıyla 1 ABD Doları 1,4056 YTL'ye karşılık gelirken 31 Aralık 2005 itibarıyla 1 ABD Doları 1,3418 YTL'ye karşılık geliyordu. Bu durum 2006 yılında YTL'nin ABD Doları karşısında 2005 yılına kıyasla yıllık %4,8 oranında değer kaybettiğine işaret etmektedir. Yıl boyunca YTL, ABD Doları karşısında aylık ortalama bazda yaklaşık %6,5 değer kaybetmiştir. 2006 yılının dördüncü çeyreğinde YTL, ABD Doları karşısında bir önceki çeyreğe kıyasla yaklaşık %6,1 değer kazanırken; bu dönemde YTL'nin ABD Doları karşısındaki aylık ortalama değer artışı %3,4 olmuştur. 2006 yılında Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) sırasıyla %9,6 ve %11,6 artış göstermiştir.

Bilginiz için aşağıda, bu açıklamada gösterilen dönemler için kur bilgilerini bulabilirsiniz:

YTL / ABD Doları Kuru	4Ç 2005	3Ç 2006	3Ç-4Ç 2006		2005-2006 YS		
			4Ç 2006	% Değ.	2005 YS	2006 YS	% Değ.
Kapanış Kuru	1,3418	1,4971	1,4056	(%6,1)	1,3418	1,4056	%4,8
Ortalama Kur	1,3461	1,5045	1,4538	(%3,4)	1,3442	1,4313	%6,5

OPERASYONEL ÖZET

Operasyonel Bilgiler Özeti	4Ç	3Ç	4Ç	3Ç-4Ç	2005	2006	2005-2006 YS
	2005	2006	2006	% Değ.	YS	YS	% Değ.
Toplam Abone (milyon)	27,9	30,8	31,8	%3,2	27,9	31,8	%14,0
Faturalı Hat Abone Sayısı (milyon)	5,4	5,7	5,8	%1,8	5,4	5,8	%7,4
Faturasız Hat Abone Sayısı (milyon)	22,5	25,1	26,0	%3,6	22,5	26,0	%15,6
ARPU - Abone başına elde edilen bileşik aylık gelir (ABD Doları)	12,3	12,1	11,8	(%2,5)	14,0	12,1	(%13,6)
Abone başına elde edilen gelir, faturalı (ABD Doları)	29,1	30,3	31,1	%2,6	33,5	31,0	(%7,5)
Abone başına elde edilen gelir, Faturasız (ABD Doları)	8,2	8,0	7,5	(%6,3)	9,0	7,8	(%13,3)
Abone kayıp oranı (%)	2,9	4,1	4,4	-	10,1	14,7	-
MoU - Aylık Ortalama Kullanım Dakikası (Bileşik)	70,1	81,8	74,1	(%9,4)	67,7	70,3	%3,8

Abone Sayısı

2006 yılının son çeyreğinde toplam abone bazımıza eklediğimiz 0,9 milyon net yeni abone ile 31 Aralık 2006 itibarıyla toplam abone sayımız 31,8 milyona ulaşmıştır. Bu rakam, abone sayısında 30 Eylül 2006 itibarıyla 30,8 milyon olan abone sayısına göre %3, 31 Aralık 2005 tarihi itibarı ile 27,9 milyon olan abone sayısına göre ise yaklaşık %14'lük bir büyümeye karşılık gelmektedir. 2006 yılında abone bazımıza 3,9 milyon net yeni abone eklemiş bulunmaktayız. 2006 yılsonu itibarıyla toplam abone sayımızın 5,8 milyonu (5,4 milyon) faturalı, 26,0 milyonu (22,5 milyon) da ön ödemeli abonelerden oluşmaktadır. 2006 yılında yapılan brüt yeni abone alımlarının yaklaşık %90'u ön ödemeli, %10'u faturalı abonelerden oluşmaktadır.

Turkcell Grup Abone Sayısı

Turkcell ve Turkcell'in her bir iştirakindeki payını göz önünde bulundurarak yaptığımız oransal hesaplamalara göre Turkcell Grubu'nun 31 Aralık 2006 itibarıyla 39,4 milyon (32,1 milyon) oransal abonesi bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu rakam, Fintur için toplam değil, oransal olarak hesapladığımız 1,8 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. %54,8 oranında doğrudan ve dolaylı paya sahip olduğumuz Ukrayna'da 5,6 milyon (2,5 milyon), %100 oranında paya sahip olduğumuz Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde ("Kuzey Kıbrıs") ise 0,2 milyon (0,2 milyon) GSM abonesi bulunmaktadır.

Turkcell Grubu Abone Sayısı (milyon)	4Ç	3Ç	4Ç	3Ç-4Ç		2005	2006	2005-2006
	2005	2006	2006	2006	%	YS	YS	YS
				Değ.				% Değ.
Turkcell	27,9	30,8	31,8	%3,2		27,9	31,8	%14,0
Ukrayna	2,5	4,7	5,6	%19,1		2,5	5,6	%124,0
Fintur (oransal)	1,5	1,7	1,8	%5,8		1,5	1,8	%20,0
Kuzey Kıbrıs	0,2	0,2	0,2	-		0,2	0,2	-
TURKCELL GRUBU	32,1	37,4	39,4	%5,3		32,1	39,4	%22,7

Abone Kayıp Oranı

Abone kayıp oranı, abonelerin kendi istekleriyle veya istekleri dışında sistem dışı bırakılmalarını ifade etmektedir. Yılın üçüncü çeyreğinde %4,1 olan abone kayıp oranı, önceki çeyreklerde genel olarak piyasada gözlemlenen hızlı büyüme ve yoğunlaşan rekabet nedeniyle, yılın son çeyreğinde %4,4 olarak gerçekleşmiştir. 31 Aralık 2006 itibarıyla yıllık abone kayıp oranı beklentilerimiz paralelinde, %10,1 seviyesinden %14,7 seviyesine yükselmiştir. Bu yükseliş, yıl boyunca genel olarak piyasada görülen hızlı büyüme, büyük abone bazımız ve yoğunlaşan rekabetten kaynaklanmıştır. Abonelerimizi elde tutma odağımız en önemli önceliklerimizden biri olmaya devam ederken, 2007 yılında abone kayıp oranının 2006 yılından daha yüksek olmasını bekliyoruz.

Aylık Kullanım Dakikası (MoU)

Abone başına bileşik kullanım süresi 2006 yılının dördüncü çeyreğinde ağırlıklı olarak mevsimsellik etkisinden ve bazı kitlesel tekliflerinin dördüncü çeyrekte olmamasından dolayı %9,4 azalarak 74,1 dakikaya (81,8 dakika) geriledi. Ancak, üçüncü çeyrekte yapılan kampanyaların olumlu etkileri dördüncü çeyreğe de yansıdı; 2006 yılı dördüncü çeyreğinde 2005 yılı dördüncü çeyreğine göre daha yüksek kullanım süreleri gözlemlendi. 2006 yılında, beklentilerimiz paralelinde, yıl boyunca sunduğumuz çeşitli teşvik ve güçlendirilmiş tekliflerle bileşik kullanım süresi %3,8 oranında artarak 70,3 dakika (67,7 dakika) olarak gerçekleşti. Farklı müşteri grupları için tasarladığımız teşviklere ve bağlılık programlarına verdiğimiz önemin devamı ile birlikte, 2007 yılında bileşik kullanım dakikalarında artış beklemekteyiz.

Abone Başı Aylık Ortalama Gelir (ARPU)

Bileşik ARPU 2006 yılının son çeyreğinde önemli ölçüde mevsimsel düşük kullanıma bağlı olarak 11,8 ABD Doları'na (12,1 ABD Doları) geriledi. Büyük ölçüde, bağlılık programları, YTL'nin ABD doları karşısında ortalama bazda değer kaybetmesi ve büyüyen ön ödemeli abone bazının gelir üzerindeki azaltıcı etkisi dolayısıyla, 2006 yılında bileşik ARPU 12,1 ABD Doları (14,0 ABD Doları) seviyesine geriledi. YTL'nin ABD Doları karşısındaki beklenen değer kaybı ve ön ödemeli abone bazının gelir üzerindeki azaltıcı etkisi dolayısıyla abone başı aylık ortalama gelirin 2007 yılında yatay seyretmesi veya hafif düşüş göstermesi beklenmektedir.

FINANSAL ÖZET

Kar / Zarar Tablosu Analizi

Kar/Zarar Tablosu (milyon ABD Doları)	4Ç 2005	3Ç 2006	4Ç 2006	3Ç-4Ç 06 % Değ.	2005 YS	2006 YS	2005- 2006 YS % Değ.
Gelir	1.076,7	1.199,4	1.203,3	%0,3	4.528,0	4.700,3	%3,8
Satışların Maliyeti	(672,1)	(651,5)	(662,0)	%1,6	(2.701,6)	(2.627,9)	(%2,7)
Genel Yönetim Giderleri	(41,6)	(40,2)	(29,2)	(%27,4)	(154,0)	(154,9)	%0,6
Satış ve Pazarlama Giderleri	(215,3)	(212,7)	(211,8)	(%0,4)	(700,5)	(827,5)	%18,1
AVFÖK	339,0	477,1	465,2	(%2,5)	1.722,2	1.820,0	%5,7
Finansal Giderler	(40,2)	42,8	(42,0)	(%198,1)	(191,2)	(108,0)	(%43,5)
Finansal Gelirler	58,1	40,5	63,0	%55,6	167,5	184,0	%9,9
Net Finansal Giderler	17,9	83,3	21,0	(%74,8)	(23,7)	76,0	%220,7
Özsermaye metoduyla muhasabeleştirilen iştirak karı	22,0	26,5	16,3	(%38,5)	68,2	78,6	%15,2
Vergi	(14,9)	(108,9)	(52,0)	(%52,2)	(290,5)	(413,2)	%42,2
Net Kar	219,5	311,8	289,6	(%7,1)	772,2	875,5	%13,4

Gelirler

Mevsimsellik etkisiyle, yılın ilk ve son çeyrekleri gelir düzeyinin düşük olduğu dönemlerdir. Beklenen bu mevsimsellik etkisinin aksine, abone bazındaki %3'lük büyüme ve üçüncü çeyrekte yapılan kampanyaların olumlu etkilerinin dördüncü çeyreğe yansiyarak, daha yüksek kullanım süreleri sağlaması sonucunda, 2006 yılının son çeyreğinde toplam gelirler yatay seyrederek 1.203,3 milyon ABD Doları (1.199,4 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. YTL'nin ABD Doları karşısındaki değer kaybına rağmen, büyüyen abone bazımız ve artan kullanım sürelerine ilaveten konsolide ettiğimiz iştiraklerimizin katkılarıyla yıllık bazda gelirlerimiz %4 artarak 4.700,3 milyon ABD Doları (4.528,0 milyon ABD Doları) seviyesine ulaştı. 2007 yılında abone bazındaki büyümenin ve kullanım sürelerindeki artışın devam etmesine bağlı olarak gelirlerimizi artırmayı hedeflemekteyiz. Ancak, büyüme seviyesi makro ekonomik gelişmelere olduğu kadar gelişen rekabet ortamına da bağlı olacaktır.

Satışların Maliyeti

2006 yılının dördüncü çeyreğinde, YTL'nin ABD Doları karşısında %3,4 değer kazanmasına rağmen, itfa ve tükenme payları ile amortismanı içeren satışların maliyeti neredeyse sabit kalarak 662,0 milyon ABD Doları (651,5 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. Dolayısıyla, satışların maliyetinin toplam gelire oranı da %55 (%54) seviyesinde sabit kaldı.

Yıllık bazda ise, Hazine payındaki ve arabağlantı giderlerindeki düşüşe bağlı olarak satışların maliyeti 2.627,9 milyon ABD Doları (2.701,6 milyon ABD Doları) seviyesine düştü. Buna bağlı olarak, brüt kar marjı %44'e (%40) yükselmiştir.

Hazine payı (Evrensel Hizmet Payı dahil) 2006'nın dördüncü çeyreğinde, benzer gelir seviyesi paralelinde, sabit kalarak 189,3 milyon ABD Doları (189,6 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti.

Diğer yandan, 10 Mart 2006 tarihi itibarıyla Hazine Payı hesaplanmasında kullanılan brüt gelir tanımının değişmesi sonucu Hazine payı ödemeleri yıllık bazda %9 düşmüştür.

İtfa ve tükenme payları ile amortisman dördüncü çeyrekte büyük ölçüde tamamen amortize edilen sabit varlıklar yüzünden 164,9 milyon ABD Doları'na (182,1 milyon ABD Doları) geriledi. Yıllık bazda da ağırlıklı olarak tamamen amortize edilen sabit varlıklar ve YTL'nin ABD Doları karşısında değer kaybetmesinden dolayı İtfa ve tükenme payları ile amortisman 730,0 milyon ABD Doları (750,3 milyon ABD Doları) seviyesine düştü. İtfa ve tükenme payları ile amortismandaki düşüşe rağmen, altyapı ile ilgili giderler dolayısıyla satışların maliyetinin gelire oranı dördüncü çeyrekte sabit kaldı.

2006'nın son çeyreğinde göreceli olarak sabit kalarak 82,7 milyon ABD Doları (81,2 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşen arabağlantı giderleri, çağrı sonlandırma ücretlerinin düşürülmesine bağlı olarak yıllık bazda %29 gerileyerek 338,3 milyon ABD Doları (435,6 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Satış ve Pazarlama Giderleri

Satış ve pazarlama giderleri 2006 yılının dördüncü çeyreğinde sabit kalarak 211,8 milyon ABD Doları (212,7 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşti. Satış ve pazarlama giderlerinin toplam gelirlere oranı ise 2006 yılının dördüncü çeyreğinde %18 (%18) seviyesinde sabit kaldı.

2006 yılında, reklam ve pazarlama kampanyalarının yanı sıra bayi ve distribütörlere yönelik aktivitelerdeki artışa bağlı olarak, beklentilerimiz paralelinde yıllık bazda nominal %18 artış göstererek 827,5 milyon ABD Doları (700,5 milyon ABD Doları) düzeyinde gerçekleşti. Satış ve pazarlama giderlerinin gelire oranı ise 2006 yılında %18'e (%15) yükseldi.

2006 yılının dördüncü çeyreğinde abone kazanma maliyetimiz ("SAC"), büyük ölçüde, mevsimsellik dolayısıyla azalan bayi ve distribütör aksiyonları nedeniyle %16 azalarak 28,2 ABD Doları (33,5 ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir. 2006 yılında ise, abone kazanma maliyetimiz ağırlıklı olarak yıl boyunca yaptığımız kampanyaların yanı sıra artan bayi ve distribütör aksiyonlarına bağlı olarak, beklentilerimiz paralelinde 30,4 milyon ABD Doları'na (26,0 milyon ABD Doları) yükselmiştir.

İdari Giderler

İdari giderlerimiz, 2006 yılının dördüncü çeyreğinde, daha önce İrancell için BNP'ye ödenen ve 2007'de Turkcell'e geri ödenecek olan yaklaşık 15,5 milyon ABD Doları tutarında başarı primi ile ilgili gelir tahakkuku nedeniyle 29,2 milyon ABD Doları (40,2 milyon ABD Doları) seviyesine gerilemiştir. Dolayısıyla, idari giderlerin gelire oranı değişmeyerek %3 (%3) seviyesinde kalmıştır. Yıllık bazda ise, idari giderlerimiz 154,9 milyon ABD Doları (154,0 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşirken, idari giderlerin gelire oranı değişmeyerek %3 (%3) seviyesinde kalmıştır.

Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı

2006 yılının dördüncü çeyreğinde, özsermaye metoduna göre 16,3 milyon ABD Doları (26,5 milyon ABD Doları) iştirak karı elde ettik.

Yıllık bazda ise, özsermaye metoduna göre elde ettiğimiz iştirak karı yıl boyunca Fintur operasyonlarında görülen güçlü performansa bağlı olarak 78,6 milyon ABD Doları'na (68,2 milyon ABD Doları) yükseldi.

Net Finansman Giderleri

Finansal gelir 2006 yılının dördüncü çeyreğinde, artan nakit miktarına bağlı olarak 63,0 milyon ABD Doları (40,5 milyon ABD Doları) seviyesine yükseldi. 2006 yılında, nakit miktarındaki ve faiz oranlarındaki artıştan dolayı finansal gelir 184,0 milyon ABD Doları (167,5 milyon ABD Doları) seviyesine yükselmiştir.

YTL'nin ABD Doları karşısında değer kazanmasından ve üçüncü çeyrekte ileri vadeli alım satım sözleşmelerinin rayiç fiyatlarındaki değişimden dolayı 42,8 milyon ABD Doları finansal gelir yazılırken son çeyrekte böyle bir etkinin bulunmaması nedeniyle, 2006'nın dördüncü çeyreğinde 42,0 milyon ABD Doları finansal gider kaydettik.

Finansal gider 2006 yılında büyük ölçüde, 2005 yılında yasal uyuşmazlıklarla ilgili yapılan faiz ödemelerinin 2006 yılında görülmemesi sebebiyle yıllık bazda %44 düşerek 108,0 milyon ABD Doları (191,2 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşmiştir.

Sonuç olarak, 2006'nın üçüncü çeyreğinde 83,3 milyon ABD Doları olan net finansal gelir, dördüncü çeyrekte 21,0 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Yıllık bazda ise, 2005 yılında kaydedilen 23,7 milyon ABD Dolar'lık net finansal gidere karşılık 2006 yılında 76,0 milyon ABD Dolar'lık net finansal gelir kaydedilmiştir. Bu da büyük ölçüde artan nakit miktarı ve faiz oranları ile 2005 yılında yasal uyuşmazlıklar ile ilgili yapılan faiz ödemelerinin 2006 yılında bulunmamasından kaynaklanmıştır.

Vergi Gideri

(milyon ABD Doları)	4Ç 2005	3Ç 2006	4Ç 2006	3Ç-4Ç 06 % Değ.	2005 YS	2006 YS	2005-2006 YS % Değ.
Cari Dönem Vergi Gideri	43,7	(92,2)	(64,2)	(%30,4)	(69,8)	(310,7)	%345,1
Ertelenmiş Vergi Gideri	(58,6)	(16,7)	12,2	(%173,1)	(220,7)	(102,5)	(%53,6)
Vergi Gideri	(14,9)	(108,9)	(52,0)	(%52,2)	(290,5)	(413,2)	%42,2

31 Aralık 2005 tarihi itibarıyla sona eren mali yılda %30 olan kurumlar vergisi, 1 Ocak 2006 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere %20'ye düşürüldü; ilgili vergi kanunu Haziran 2006'da yürürlüğe girdi.

2006 yılının dördüncü çeyreğinde toplam vergi giderleri 52,0 milyon ABD Dolarına (108,9 milyon ABD Doları) gerilerken, yıllık bazda vergi giderleri 413,2 milyon ABD Dolarına (290,5 milyon ABD Doları) yükseldi. Söz konusu artışın iki temel sebebi bulunmaktadır. Bunlardan biri, 2005 yılındaki vergi giderinin yasal uyuşmazlıklarla ilgili olan ve 2005 yılı kurumlar vergisi tabanından düşülen tek seferlik vergi indirimlerini içermesiydi. Diğer ise, 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.

30 Eylül 2006 dönemine ait geçici farklardan dolayı 2006 yılının dördüncü çeyreğinde 12,2 milyon ABD Dolarlık ertelenmiş vergi geliri (16,7 milyon ABD Doları ertelenmiş vergi gideri) oluşmuştur.

2006 yılının dördüncü çeyreğinde, toplam vergi giderinin 64,2 milyon ABD Dolarlık (92,2 milyon ABD Doları) bölümü cari dönem vergi giderinden oluşmaktadır. Cari dönem vergi giderinde son çeyrekte görülen ciddi düşüş, giderlerdeki artış nedeniyle vergi öncesi karın son çeyrekte üçüncü çeyreğe göre düşmesinden kaynaklanmıştır.

2006 yılında, kurumlar vergisindeki düşüşe rağmen, 2005 yılındaki tek seferlik vergi indiriminin 2006 yılında olmaması nedeniyle, cari dönem vergi gideri 310,7 milyon ABD Dolarına (69,8 milyon ABD Doları) yükselmiştir.

AVFÖK

2006 yılının dördüncü çeyreğinde AVFÖK 465,2 milyon ABD Doları (477,1 milyon ABD Doları) seviyesinde gerçekleşirken, AVFÖK marjı büyük ölçüde aynı kalarak %39 (%40) oldu. 2006 yılında AVFÖK, Hazine payı ve arabağlantı ücretlerindeki düşüşe bağlı olarak %6 yükselerek 1.820,0 milyon ABD Doları (1.722,2 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti ve %39 oranında AVFÖK marjı elde edildi. 2007'de AVFÖK marjının yıllık bazda yaklaşık olarak %38 seviyesinde gerçekleşmesini hedeflemekteyiz.

AVFÖK	4Ç 2005	3Ç 2006	4Ç 2006	3Ç-4Ç 06 % Değ.	2005 YS	2006 YS	2005- 2006 YS % Değ.
Net Gelir	1.076,7	1.199,4	1.203,4	%0,3	4.528,0	4.700,3	%3,8
Satışların Maliyeti	(672,1)	(651,5)	(662,0)	%1,6	(2.701,6)	(2.627,9)	(%2,7)
İtfa ve Tükenme Payları ile Amortisman	(191,4)	(182,1)	(164,9)	%9,4	(750,3)	(730,0)	(%2,7)
Satış ve Pazarlama Giderleri	(215,3)	(212,7)	(211,8)	(%0,4)	(700,5)	(827,5)	%18,1
İdari Giderleri	(41,6)	(40,2)	(29,2)	(%27,4)	(154,0)	(154,9)	%0,6
AVFÖK	339,0	477,1	465,2	(%2,5)	1.722,2	1.820,0	%5,7
AVFÖK Marjı	31%	40%	39%	-	38%	39%	-

Net Kar

2006 yılının son çeyreğinde net kar, net finansal gelirdeki düşüşten dolayı 289,6 milyon ABD Doları (311,8 milyon ABD Doları) seviyesine geriledi. 2006 yılında, güçlü operasyonel performansımız ve yasal uyumsuzluklar ile ilgili faiz giderlerin bulunmaması sebebiyle 875,5 milyon ABD Doları (772,2 milyon ABD Doları) net kar kaydettik.

Bilanço Analizi

Toplam Borç:

31 Aralık 2006 tarihi itibarıyla Turkcell'in toplam konsolide borcu 639,6 milyon ABD Doları (645,1 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşti. Bu miktarın 465,4 milyon ABD Doları (457,8 milyon ABD Doları) Ukrayna operasyonları ile ilgilidir.

Finansal esnekliğimizi artırmak amacıyla 9 Ocak 2007'de 3 milyar ABD Doları tutarındaki teminatsız sendikasyon kredisi için altı bankayı lider banka olarak yetkilendirdik. 26 Şubat 2007 tarihinde ise bu kredinin anlaşmasını imzaladık.

Nakit Akışı Analizi:

Konsolide Nakit Akışı (milyon)	4Ç 2005	3Ç 2006	4Ç 2006	2005 YS	2006 YS
Faaliyetlerden Gelen Net Nakit	297,2	615,1	711,9	1.095,6	1.837,3
Yatırımlarda Kullanılan Net Nakit	(237,7)	(326,5)	(135,1)	(659,2)	(632,5)
Finansman Aktivitelerinden Sağlanan/ (Kullanılan) Net Nakit	104,4	(27,1)	(24,1)	(370,6)	(378,2)
Nakit Dengesi	808,2	985,1	1.598,6	808,2	1.598,6

2006 yılının dördüncü çeyreğinde faaliyetlerden gelen net nakit akışı, esas olarak güçlü operasyonel performansa bağlı olarak net karda görülen artış sonucu 711,9 milyon ABD Dolarına (615,1 milyon ABD Doları) yükseldi.

2006 yılında, faaliyetlerden gelen net nakit akışı güçlü operasyonel performansa bağlı olarak net karda görülen artış sonucu 1.837,3 milyon ABD Dolarına (1.095,6 milyon ABD Doları) ulaştı.

Dördüncü çeyrekte, yatırım faaliyetleri için kullanılan net nakit miktarı, esas olarak 2006 yılının üçüncü çeyreğinde yapılan 150 milyon ABD Doları tutarındaki A-Tel yatırımı ve yatırım harcamaları dolayısıyla 135,1 milyon ABD Dolarına (326,5 milyon ABD Doları) yükseldi.

2006 yılının dördüncü çeyreğinde, 210,7 milyon ABD Doları (176,2milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 83,2 milyon ABD Doları (27,4milyon ABD Doları) yatırım yapıldı.

2006 yılında, 200,2 milyon ABD Doları (270,6 milyon ABD Doları) Ukrayna yatırımları olmak üzere toplam 604,8 milyon ABD Doları (772,6 milyon ABD Doları) yatırım harcaması yapıldı.

Dolayısıyla, 2006 yılı sonunda nakit pozisyonumuz 1.598,6 milyon ABD Doları (808,2 milyon ABD Doları) seviyesine ulaştı.

2007 yılında, Türkiye'de, potansiyel 3G harcamaları hariç ekipman, erişim ve servis altyapısı için yaklaşık 400 milyon ABD Dolarlık operasyonel yatırım harcaması yapmayı planlamaktayız. Potansiyel olarak, 2007 yılında 3G için yaklaşık %20 ilave yatırım harcaması varsayılabilir. 2007'de, Ukrayna yatırımları için ise, 150 milyon ABD Doları civarında harcamayı beklemekteyiz.

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 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.

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, UFRS'de bulunan ve AVFÖK'le karşılaştırılabilir en yakın finansal değer olduğuna inandığımız, "Operasyonel Faaliyetlerden Sağlanan Net Nakit Seviyesi" ile mutabakatını göstermektedir.

TURKCELL ABD Doları milyon	4Ç 2005	3Ç 2005	4Ç 2006	3Ç-4Ç 06 % Değ.	2005 YS	2006 YS	2005- 2006 YS % Değ.
AVFÖK	339,0	477,1	465,2	(%2,5)	1.722,2	1.820,0	%5,7
Diğer faaliyetlerden gelir/ (giderler)	7,1	(1,4)	(0,4)	(%71,4)	10,5	1,6	(%84,8)
Finansal gelir	58,1	40,5	63,0	%55,6	167,5	184,0	%9,9
Finansal gider	(40,2)	42,8	(42,0)	(%198,1)	(191,2)	(108,0)	(%43,5)
Net parasal pozisyon karı/ (zararı)	21,3	0,0	0,0	%0	11,0	0,0	-
Varlıklar ve yükümlülüklerdeki net artış/ (düşüş)	(88,1)	56,1	226,1	%302,9	(624,4)	(60,3)	(%90,3)
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	297,2	615,1	711,9	%15,7	1.095,6	1.837,3	%67,7

EUROASIA ABD Doları milyon	4Ç 2005	3Ç 2006	4Ç 2006	3Ç-4Ç 06 % Değ.	2005 YS	2006 YS	2005-2006 YS % Değ.
AVFÖK	(25.9)	(21.9)	(26.5)	21.0%	(64.7)	(83.8)	%29.5
Diğer faaliyetlerden gelir/ (giderler)	(1.2)	(0.1)	(0.3)	200.0%	(1.9)	(1.8)	(%5.3)
Finansal gelir	0.2	0.4	0.2	(50.0%)	0.2	0.9	%350.0
Finansal gider	(8.9)	(10.8)	(2.8)	(74.1%)	0.2	(40.7)	-
Varlıklar ve yükümlülüklerdeki net artış/ (düşüş)	(3.8)	(10.1)	46.9	(564.4%)	(20.8)	9.5	(%145.7)
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	(39.6)	(42.5)	17.5	(141.2%)	(87.0)	(115.9)	%33.2

İleriye Yönelik Bildirimler

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

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

www.turkcell.com.tr

Turkcell Hakkında

Türkiye'nin lider GSM operatörü Turkcell, 31 Aralık 2006 itibarıyla, toplam 31,8 milyon faturalı ve ön ödemeli abonesiyle, üç operatörlü pazarda 30 Eylül 2006 itibarıyla yaklaşık %60 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 26 Şubat 2007 tarihi itibarıyla 193 ülkede 541 operatör ile uluslararası dolaşım anlaşması bulunmaktadır. Yüksek kalite mobil telefon hizmetleriyle, geniş abone bazına hizmet veren Turkcell UFRS finansal sonuçlarına göre 31 Aralık 2006 itibarıyla 4,700 milyon ABD Doları net satış geliri elde etmiştir. 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, %7.46'sı Çukurova Grubu'na, %13.07'si Sonera Holding'e, %5.07'si M.V. Grubu'na, %0.01'i diğer ortaklara ait olup kalan %23.39'u halka açık durumdadır.

Daha fazla bilgi için:

Turkcell:

Yatırımcı ilişkileri:

Koray Ozturkler, Yatırımcı İlişkileri

Tel: +90-212-313-1500

Email: koray.ozturkler@turkcell.com.tr

Medya:

Doruk Arbay, Kurumsal İletişim

Tel: + 90-212-313-2319

Email: doruk.arbay@turkcell.com.tr

Ferda Atabek, Investor Relations

Tel: + 90-212-313-1275

Email: ferda.atabek@turkcell.com.tr

investor.relations@turkcell.com.tr

TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.S.
ÖZET FİNANSALLAR

	<u>4Ç 2005</u> 31 Aralık, 2005	<u>3Ç 2006</u> 30 Eylül 2006	<u>4Ç 2006</u> 31 Aralık, 2006	<u>Yıl Sonu</u> 31 Aralık, 2005	<u>Yıl Sonu</u> 31 Aralık, 2006
Konsolide Faaliyet Verileri					
Hasılat					
Haberleşme gelirleri	1.012,9	1.119,0	1.128,9	4.295,9	4.406,7
Komisyon gelirleri	34,7	45,7	38,9	112,5	172,4
Tesis ve sabit ücret gelirleri	12,7	14,5	15,8	54,9	57,6
Simkart satış gelirleri	13,5	2,9	6,0	50,3	21,0
Çağrı merkezi gelirleri ve diğer satış gelirleri	2,9	17,3	13,7	14,4	42,6
Toplam hasılat	1.076,7	1.199,4	1.203,3	4.528,0	4.700,3
Satışların maliyeti	(672,1)	(651,5)	(662,0)	(2.701,6)	(2.627,9)
Brüt esas faaliyet karı	404,6	547,9	541,3	1.826,4	2.072,4
Genel yönetim giderleri	(41,6)	(40,2)	(29,2)	(154,0)	(154,9)
Pazarlama ve satış giderleri	(215,3)	(212,7)	(211,8)	(700,5)	(827,5)
Diğer faaliyetlerden gelirler ve karlar/(gider ve zararlar)	7,1	(1,4)	(0,4)	10,5	1,6
Finansman giderleri öncesi faaliyet karı	154,8	293,6	299,9	982,4	1.091,6
Finansman giderleri	(40,2)	42,8	(42,0)	(191,2)	(108,0)
Finansman gelirleri	58,1	40,5	63,0	167,5	184,0
Özsermaye metoduyla muhasebeleştirilen iştirak karı	22,0	26,5	16,3	68,2	78,6
Net parasal pozisyon karı/(zararı)	21,3	-	-	11,0	-
Ana ortaklık dışı karlar ve vergiler öncesi kar	216,0	403,4	337,2	1.037,9	1.246,2
Vergiler	(14,9)	(108,9)	(52,0)	(290,5)	(413,2)
Ana ortaklık dışı karlar öncesi net kar	201,1	294,5	285,2	747,4	833,0
Ana ortaklık dışı karlar	18,4	17,3	4,4	24,8	42,5
Net Kar	219,5	311,8	289,6	772,2	875,5
Hisse başına kazanç	0,099775	0,141734	0,131651	0,351035	0,397951
Diğer Finansal Veriler					
Brüt esas faaliyet karı marjı	38%	46%	45%	40%	44%
AVFÖK*	339,0	477,1	465,2	1.722,2	1.820,0
Sabit kıymet harcamaları	233,6	176,2	210,7	772,6	604,8
Konsolide Bilanço Verileri(dönem sonu)					
Hazır değerler	808,2	985,1	1.598,6	808,2	1.598,6
Toplam varlıklar	5.215,1	5.339,8	6.089,7	5.215,1	6.089,7
Uzun vadeli borçlar	79,2	102,5	113,5	79,2	113,5
Toplam borçlar	657,3	645,1	639,6	657,3	639,6
Toplam yükümlülükler	1.524,8	1.753,1	1.971,8	1.524,8	1.971,8
Toplam özsermaye	3.690,3	3.586,7	4.118,0	3.690,3	4.118,0
Konsolide Nakit Akış Bilgisi					
İşletme faaliyetlerinden sağlanan net nakit	297,2	615,1	711,9	1.095,6	1.837,3
Yatırım faaliyetlerinde kullanılan net nakit	(237,7)	(326,5)	(135,1)	(659,2)	(632,5)
Finansal faaliyetlerde kullanılan / sağlanan net nakit	104,4	(27,1)	(24,1)	(370,6)	(378,2)

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