

3Ç 2007 Sonuçları ile Otokar

“3.ÇEYREĞİN YILDIZI: MİDİBÜS SEGMENTİ(NAVIGO+VECTIO)”

Bu raporda, 3Ç 2007 yılına ait finansal sonuçları kıyaslamak üzere, 3Ç 2006 yılına ait finansal sonuçlara yer verilmiştir. Bu raporda yer alan 3Ç 2007 ve 3Ç 2006 finansal sonuçları Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına göre hazırlanmıştır.

2007 Yılıın Önemli Başlıkları

- **Otokar**, 2007 yılı 3. çeyreği itibariyle 219.9 Milyon \$'na ulaşan net satışları ile geçen yılın aynı dönemine göre %20 artış sağlamıştır. İhracat 71,96 Milyon \$ ile toplam satışların %33'ünü oluşturmuştur.
- 2006-2007 3. çeyrek verileri kıyaslandığında, Otokar satış rakamlarında da 2.832 adet araçtan 2.978 adet araca yükseliş gerçekleştirmiştir. 3Ç2006'ya göre küçük otobüs satış adetlerindeki %51,99'luk kayda değer artış 3. çeyreğin başarısında temel etken olmuştur. SULTAN ve NAVIGO'lar tek başına tüm satışların %24'ünü oluşturmuştur. Satış adetlerine bakıldığında da midibüs satışları 2006 yılı 3. çeyrekte 552 adet iken, 2007 yılında bu rakam 839'a çıkarılmıştır. Diğer bir satış başarısı da geçen sene olduğu gibi bu yıl da 952 adet satış ile treylere aittir. Zırhlı araçlarımızdan oluşan askeri ürünlerimiz de geçen sene olduğu gibi tüm satış cirosunun %27'sini oluşturarak bu sene de ciro pastasında en büyük payı almıştır.
- Yılın üçüncü çeyreğine gelindiğinde gerçekleştirilen net kar 10,97 Milyon \$, net kar marjı da %5,0'e ulaşmıştır.

Genel Görünüm

OTOKAR UFRS Gelir Tablosu-Başlıca Kalemler	3Ç 2007 \$ (Bin)	3Ç 2006 \$ (Bin)	Değişim %
Net Satışlar	219.885	182.552	20,45%
Satışların Maliyeti	-165.491	-120.721	37,09%
Brüt Kar	54.394	61.831	-12,03%
Faaliyet Giderleri	-42.755	-33.878	26,20%
Faaliyet Karı	11.640	27.953	-58,36%
Azınlık hakları ve vergi öncesi kar/zarar	12.578	34.074	-63,09%
Vergi	-1.609	-6.549	-75,43%
Net Kar	10.968	27.526	-60,15%
FVAÖK	14.198	30.016	-52,70%

Net Satışlar

Öncelikle belirtmelidir ki 2006 yılı Otokar'ın her konuda zirvede olduğu bir yıl olmuştur. Otokar, ülke çapında ortalama ihracat artışının %26'lar seviyesinde olduğu 2006 yılında ihracat gelirlerini bunun tam iki misli (%52) artırma başarısı göstermiştir. Türk Savunma Sanayi İhracatçıları arasında da 2005 ve 2006 yılında üstüste birinci olmasını bilmiştir. 2006 yılı savunma sanayi ihracatı 100 Milyon Dolar olmuştur. 2007 senesinde otomotiv sektörünün genelindeki daralmaya ve 2006'daki yüksek performansına rağmen OTOKAR, yine toplam satışlarını 3Ç2006'ya göre %20,00 oranında artırmayı başarmıştır. Ayrıca 2007 ilk yarı rakamlarında üretim ve teslimat sürelerinin uzunluğundan dolayı görülmeyen, 2007 yılı zırhlı araç siparişlerinin ciroya yansımaları bu çeyrektekenden itibaren görülmeye başlamıştır.

Otokar, 2007 yılında yurtiçi satışlarda önemli bir yükseliş kaydetmiştir. Yurtiçi satışlarda 3Ç2006'ya göre sağlanan %76'lık artışta en önemli pay sahibi Türk Silahlı Kuvvetleri'nin yaptığı alımlardır. Toplam satışlar içinde 2006 yılında %54 olan ihracatın payının, 2007 yılında %67 yurtiçi satışlara dönüşmesinde, 2007 yılı içinde zırhlı araçlarımıza gelen yüksek iç talebin karşılanması stratejisi etkili olmuştur.

	3Ç 2007 \$ (Bin)	3Q 2006 \$ (Bin)	Değişim %
Yurtiçi Satışlar	147.922	83.946	76.21%
İhracat	71.963	98.606	-27.02%
Toplam	219.885	182.552	20.45%

Şirketin yılsonu ciro hedefi 300 Milyon \$ olup ihracatın bu ciro içindeki payının 120 Milyon \$ olması beklenmektedir.

Ticari araçlarda Fransa, İtalya, Romanya, Bulgaristan, Yunanistan ve Almanya'da anlaşma sağlanan bayilerle Avrupa Bayi Ağı oluşturulmuş olup bu sayede hem yeni siparişlerin alınmasında hem de ihracat gelirlerinin artışı konusunda büyük adımlar atılmıştır.

Karlılık

3Ç2006'da üretim ve teslim süreleri uzun ancak kar marjları yüksek ürünlerin ciroya dahil olmaya başladığı görülmektedir ve bu durum son çeyrekte ivmelenerek sürecektir.

Şirket 3. çeyrek performansına göre %24,7 brüt kar marjı ile 54.394 Milyon \$ brüt kar; %5,3 faaliyet kar marjı ile, 11.640 Milyon \$ faaliyet karı; %6,5 FVAÖK marjı ile 14,2 Milyon \$ FVAÖK üretmiştir. Şirketin 3. çeyrek net karı da 10.97 Milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Tüm rakamlarda ilk yarı verileri en az ikiye katlanmıştır. Son çeyrekte yüksek kar marjlı ürünlerin ciroya dahil olmaya artarak devam edeceği de göz önünde bulundurulduğunda bu artışın süreceği anlaşılabacaktır.

Yatırımlar

2007 yılında, askeri araçlar için yeni bir Kaynak Robotu, çelik plakaların milimetrik kesiminde kullanılmak üzere yeni bir Lazer Kesme Tezgahı, test ve tasarım merkezine yeni test araçlarının alınmasında kullanılmış ve mevcut ürünlerin modernizasyonu ile sair alanlarda kullanılacak yatırım harcamaları tutarı yaklaşık 5 Milyon \$'dır. 2007 yılı içerisinde, Milli Savunma Bakanlığı ile tank projesi anlaşmasının imzalanmasının ardından -prototiplerin üretimi ve tank tasarımından oluşan projenin ilk aşamasında yapılacak harcamalarda kullanılmak üzere- taksitler halinde 500 Milyon \$'lık bir nakit girişi sağlanacaktır.

Hedefler

Otokar'ın 3 ana hedefi vardır: Savunma Sanayiinde Büyüme, İhracat Gelirlerini Artırma, Yeni Modeller Geliştirerek İlerleme.

Otokar, zırhlı araçlardaki liderliğini sürdürmek amacıyla yeni sipariş ve yeni bağlantılar için görüşmelerini sürdürmektedir. Sadece 2007 yılı içerisinde bağlanan savunma siparişi tutarı 250 Milyon \$ olmuştur. Bu siparişlerin 120 Milyon \$'lık kısmının teslimatı 2007, kalan kısmının teslimatı da 2008 yılı sonuna kadar tamamlanacaktır.

Uluslararası savunma piyasalarında, OTOKAR'ın 4X4 araçları ile zırhlı araçlarına olan talep her geçen gün artmaktadır. Otokar bu alandaki yerini korumak, yeni siparişler almak ve yeni bağlantılar yapmak amacıyla tüm yerel ve uluslararası savunma ihaleleri, askeri projeler ve kendi alanındaki tüm fuarlara (IDEF, EUROSATORY ve DUBAI fuarları gibi) katılmaktadır.

OTOKAR aynı zamanda ticari araçlar ayağında da ilerlemeyi hedeflemektedir. Bu maksatla ticari araç ürün gamına yeni modeller eklemektedir. Küçük otobüs serisinde 35 kişi yolcu kapasitesi ve engelli yolculara sağladığı konforla dikkat çeken "DORUK-VECTIO" adındaki yeni modelini Eylül 2007'de öncelikle Türkiye'de piyasaya sürmüş olup bu araç VECTIO adıyla 2008 yılının ilk çeyreğinden itibaren Avrupa yollarında da görülmeye başlanacaktır. Ayrıca Otokar ihracat gelirlerini artırma politikasının bir sonucu olarak Avrupa'daki satış ağını yeni bayiliklerle hızla geliştirmektedir. Bununla ticari araç ihracat gelirlerindeki artışlarını daha daimi ve düzenli hale getirmeyi amaçlanmaktadır.

Bunun yanında, 2006 yılında "Otokar" markası adı altında ilk üretimine başladığı yeni treylerlerine olan talep de hızla artmaktadır. 3.Ç itibariyle treyler satış adedi 952'ye ulaşmıştır(günde 3,5 adet).

OTOKAR UFRS Bilanço	3Ç 2007 \$ (Bin)	3Ç 2006 \$ (Bin)
Dönen Varlıklar	187.428	122.068
Kısa Vadeli Yükümlülükler	142.437	73.676
İşletme Sermayesi	44.991	48.393
Maddi Duran Varlıklar	32.653	28.492
Toplam Aktifler	245.824	171.250
Toplam Yükümlülükler	147.760	77.647
Öz Sermaye	98.064	93.604

OTOKAR UFRS Finansal Oranlar	3Ç 2007
Cari Oran	1,32
Likidite Oranı	0,73
Dönen Varlıklar / Toplam Aktifler	0,76
Kısa Vadeli Yükümlülükler / Toplam Yükümlülükler	0.96
Toplam Yükümlülükler / Toplam Varlıklar	0,60

OTOKAR UFRS Nakit Akış Tablosu	3Ç 2007 \$ (Bin)
Nakit ve Nakit Benzeri Değerlerin Dönem Başı Bakiyesi	637
İşletme Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit	37.004
Yatırım Faaliyetlerinde Kullanılan Net Nakit	-2.058
Finansman Giderleri Öncesi Nakit Akışı	34.946
Finansman Faaliyetlerinde Kullanılan Nakit ve Yabancı Para Çevrim Farkları	-33.183
Nakit ve Nakit Benzeri Değerlerdeki Net Azalış	1.763
Nakit ve Nakit Benzeri Değerlerin Dönem Sonu Bakiyesi	2.401

Detaylı Bilgi İçin Temas Kurulacak İlgili Kişiler:

Ö.Ahmet Özerol
Yatırımcı İlişkileri
Tel: (+90 264) 229 22 44 – 422
aazerol@otokar.com.tr

Yasemin Orhon
Finansman Takım Lideri
Tel: (+90 264) 229 22 44 – 411
yorhon@otokar.com.tr

Hüseyin Odabaş
Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı
Tel: (+90 264) 229 22 44 - 451
hodabas@otokar.com.tr