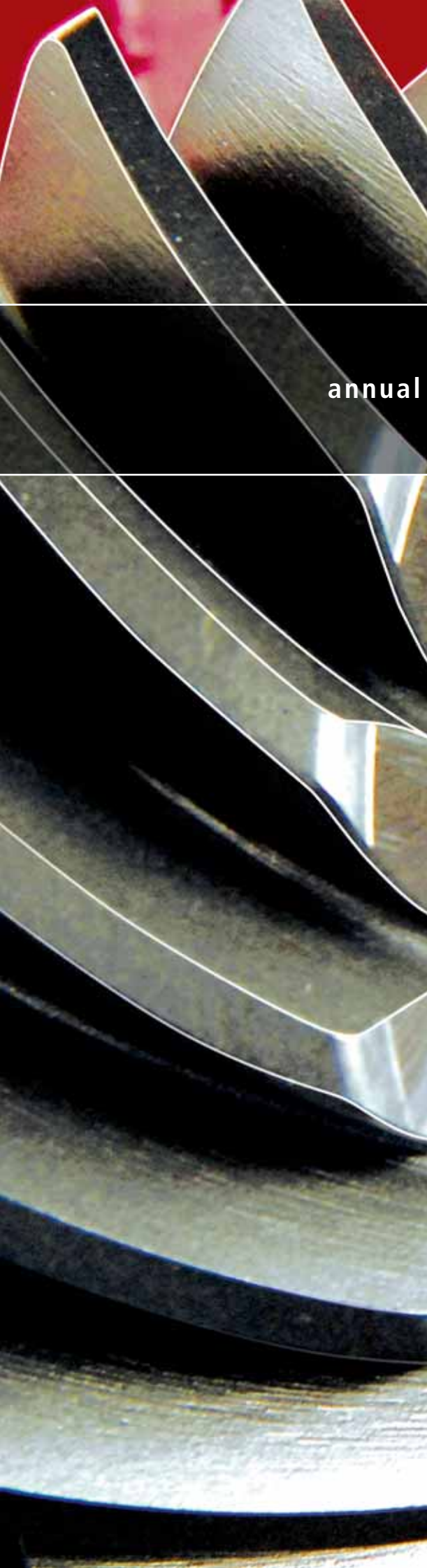




annual report **2011** годовой отчет

We engineer your mobility





Total in 2011: USD 198 m
Всего в 2011г: 198 миллионов USD

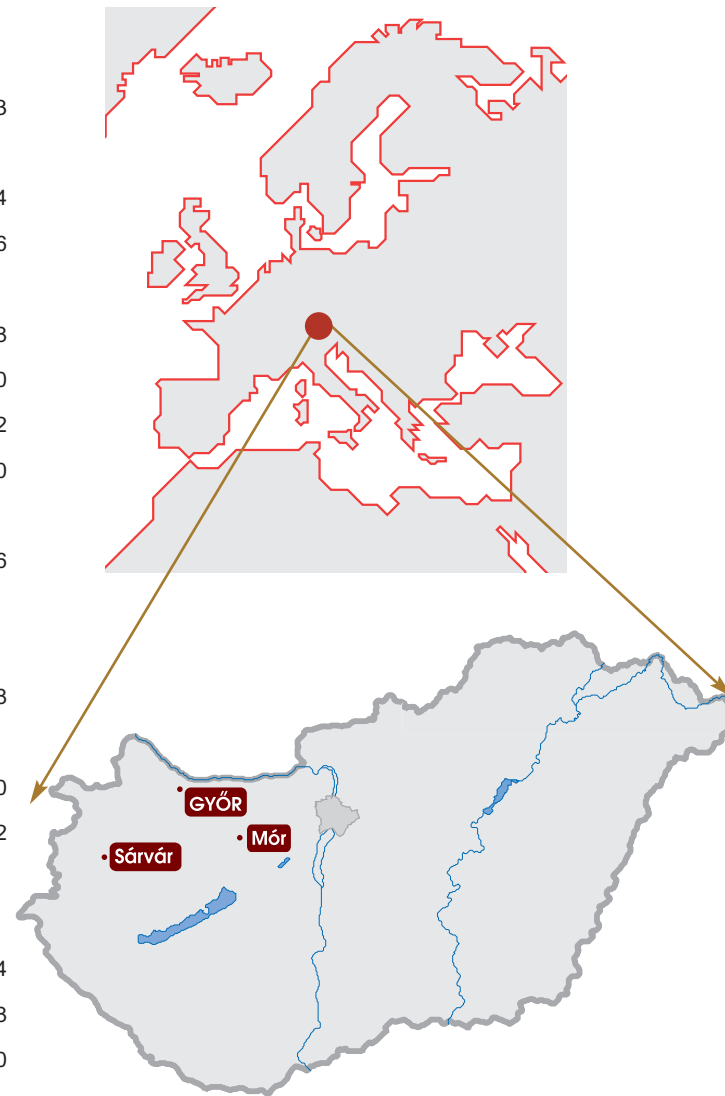
CONTENTS

Key financial data (2007–2011)	2
Chairman-CEO's letter	4
Strategy, innovation, synergies	6
Rába Automotive Holding Plc.	8
Axle Business Unit	10
The Vehicle Components Business Unit	22
The Vehicle Business Unit	30
Scaled, conscious real estate asset management	36
The keys to success – innovation, quality, expertise, and environmental awareness	38
Rába Development Institute – R+D activities on an independent basis	40
Quality and reliability	42
Ongoing skills development – In-house specialist training	44
Environmentally aware operation	48
Financial statement	50

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовые данные (2007–2011)	3
Приветственное слово президента – генерального директора	4
Стратегия, инновация, синергия	6
ОАО «RÁBA» Холдинг Автомобильной промышленности	8
Бизнес «Мосты»	10
Бизнес «Автокомпоненты»	22
Бизнес «Автомобили»: Сознательный и рациональный менеджмент недвижимости	30
Ключевые компоненты успеха – инновация, качество, профессионализм, экологически ответственная деятельность	36
Инжиниринговый Центр RÁBA – самостоятельная НИОКР деятельность	40
Качество и надежность	42
Продолжение развития компетенций – пополнение специалистов собственными силами	44
Экологически ответственная деятельность	48
Финансовая отчетность	50

Our plants: Győr, Sárvár, Mór
Наши заводы: г. Дьёр, Шарвар, Мор



KEY FINANCIAL DATA 1)					
In compliance with International Financial Reporting Standards					
	2007	2008	2009	2010	2011
FINANCIAL HIGHLIGHTS					
Net Sales (m HUF)	58,218	58,683	33 923	35 777	39 379
Net Profit (m HUF)	1,414	−5,098	−701	−859	455
Net profit per share (HUF)	110	−397	−56	−68	36
Dividend per share (HUF)	0	0	0	0	0
Total assets (m HUF)	42,506	41,045	32 423	32 042	35 777
SUMMARY OF OPERATIONS					
Net Sales (m HUF)	58,218	58,683	33 923	35 777	39 379
Cost of sales (m HUF)	46,028	46,941	26 848	28 031	31 342
Profit before income taxes (m HUF)	1,919	−5,423	136	274	499
Tax Rate	26.3	6.0	616.1	414.1	8.9
Net Income (m HUF)	1,414	−5,098	−701	−859	455
Percentage pre-tax profit on sales	3.3%	−9.2%	0.4%	0.8%	1.30%
Capital expenditure (m HUF)	3,038	3,338	1 886	1 037	2 466
FINANCIAL POSITION					
Current assets (m HUF)	23,146	21,079	14 635	16 695	19 665
Short-term liabilities (m HUF)	17,002	21,804	13 885	13 845	17 092
Long-term liabilities (m HUF)	8,607	7,742	7 792	8 138	8 694
Total Shareholders' equity (m HUF)	16,896	11,500	10 746	10 059	9 991
Return on equity (ROE)	8.4%	−44.3%	−6.5%	−8.5%	4.60%
STOCK DATA					
Weighted average number of ordinary shares (item)	12,872,916	12,832,918	12 546 789	12 547 474	12 556 676
Book value per share (HUF)	1,313	896	856	802	796
Earnings per share (EPS-HUF)	110	−397	−56	−68	36
STOCK PRICE (HUF)					
High	2,830	1,907	795	1 136	859
Low	1,015	586	450	670	480
Close (31 st December)	1,890	630	687	802	653
Number of employees					
	2,818	2,582	2 198	2 047	1 962

ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ (2007-2011)

Согласно Международным Стандартам Финансовой Отчётности (IFRS)

	2007	2008	2009	2010	2011
ГЛАВНЫЕ ДАННЫЕ					
Нетто выручка (млн HUF)	58 218	58 683	33 923	35 777	39 379
Результаты после налогообложения (млн HUF)	1 414	−5 098	−701	−859	455
Нетто результаты на одну акцию (HUF)	110	−397	−56	−68	36
Дивиденд на одну акцию (HUF)	0	0	0	0	0
Баланс (млн HUF)	42 506	41 045	32 423	32 042	35 777
РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Нетто доходы (млн HUF)	58 218	58 683	33 923	35 777	39 379
Непосредственные расходы по реализации (млн HUF)	46 028	46 941	26 848	28 031	31 342
Результаты до налогообложения(млн HUF)	1 919	−5 423	136	274	499
Налоговая ставка	26,3	6,0	616,1	414,1	8,9
Результаты после налогообложенияу (млн HUF)	1 414	−5 098	−701	−859	455
Результаты до налогообложения в пропорции с доходами	3,3%	−9,2%	0,4%	0,8%	1,30%
Инвестиции (млн HUF)	3 038	3 338	1 886	1 037	2 466
ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ					
Оборотные средства (млн HUF)	23 146	21 079	14 635	16 695	19 665
Краткосрочные обязательства (млн HUF)	17 002	21 804	13 885	13 845	17 092
Долгосрочные обязательства (млн HUF)	8 607	7 742	7 792	8 138	8 694
Собственный капитал (млн HUF)	16 896	11 500	10 746	10 059	9 991
Прибыль в пропорции с собственным капиталом (ROE)	8,4%	−44,3%	−6,5%	−8,5%	4,60%
ДАННЫЕ АКЦИЙ					
Взвешенное среднее акций (шт)	12 872 916	12 832 918	12 546 789	12 547 474	12 556 676
Стоимость по балансу на одну акцию (HUF)	1 313	896	856	802	796
Прибыль на одну акцию (EPS-HUF)	110	−397	−56	−68	36
КОТИРОВКА АКЦИЙ (HUF)					
Максимум	2 830	1 907	795	1 136	859
Минимум	1 015	586	450	670	480
Котировка в конце года (31.декабря)	1 890	630	687	802	653
Штат сотрудников					
	2 818	2 582	2 198	2 047	1 962

THE YEAR OF STRATEGIC PROJECTS

In 2011, the revival of the automotive markets, the new strategic cooperation together with product and technological developments resulted in the much awaited breakthrough for the Rába Group. The company succeeded in strengthening its position at the leaders of the sector and achieved outstanding financial results as well. Our company further improved its financial stability in 2011, registering sales increased by nearly 10 per cent, amounting to HUF 39.3 billion. Our operating result nearly doubled compared to 2010, representing the best result of the past 10 years. The company concluded the year with a positive after-tax result.

2011 resulted in a substantial reinforcement in our strategic customer relations in the axle business. In line with our objectives, we managed to demonstrate dynamic growth in the designated segments. As an important achievement of the company, we supply main axle parts to a total of some 100,000 European-made trucks annually, thereby sharing the success of the most important heavy truck manufacturers of the continent.

Our component business was successfully integrated into the network of the most prestigious suppliers of the West-European passenger car industry. The preparation for the production of Rába products to be used in the cars manufactured by the VW group is currently under way as well. The civilian sales of the vehicle business underwent substantial expansion, thus exceeding pre-crisis levels. The international success of our midi-bus products has at the same time proven the viability of our business model.

The achievement of the goals identified within the strategy of focused growth was further supported by the reinforcement of our research and development competences. In 2011 the Rába Development Institute was inaugurated, where we managed to



ГОД СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Оживление автомобильного рынка, новые стратегические партнерства, новые разработки продуктов и технологий в 2011 году принесли ожидаемый прорыв для Группы «RÁBA». Наша компания смогла укрепить свои позиции у ведущих игроков сектора рынка и достичь отличных финансовых показателей.

В 2011 году наша компания продолжает улучшать финансовую стабильность. Объем продаж Группы «RÁBA» увеличился почти на 10 процентов, достигнув 39,3 млрд. Венгерских Форинтов. Операционная прибыль увеличилась почти в два раза по сравнению с прошлым годом, что является наилучшим результатом за последние 10 лет. Год для нашей компании был положительным по прибыли после уплаты налогов.

2011-й год принес для бизнеса «Мосты» значительное усиление стратегических отношений с клиентами. В соответствии с нашими целями мы показали динамический рост в обозначенных сегментах рынка. Считаем выдающимся достижением, что нашей продукцией, главными компонентами мостов, снабжается ежегодно около 100000 автомобилей выпускаемых европейскими производителями, внося этим свой вклад в успех крупнейших производителей тяжелых грузовиков континента.

Бизнес «Автокомпоненты» успешно интегрирован в сеть самых престижных поставщиков западноевропейского автопрома легковых автомобилей. В настоящее время

consolidate the innovation and expertise of our specialists with our knowledge base. It is particularly important that the agile development team Rába has, can serve as a solid basis in the coming years. The establishment of stand-alone development capabilities is among the major achievements of the most recent period and at the same time one of our company's greatest values, which, through marketable innovations can bring us closer to the position of "best-in-class" in the sector. The first results already demonstrated the value of our strategy. The ratio of the sales revenue generated through the new projects in 2011 exceeded ten per cent at group level, which may lay the foundation for the growth of the coming years.

As a result, at the beginning of 2012 we may now claim that as a stable group of companies of the sector, with in-house development competence, it is from the leading edge of the sector that we can look forward to the coming years, prepared for the opportunities provided by further market consolidation.

Pintér, István

ведется подготовка производства продукции предназначенных для легковых автомобилей Группы «VW» Для бизнеса «Автомобили» 2011 год характеризуется сильным ростом продаж гражданского направления, что уже превысил докризисный уровень. Международный успех нашего миди автобуса показывает жизнеспособность нашей бизнес-модели.

Достижение целей нашей стратегии «фокусированный рост» было поддержано укреплением компетенции по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам. В 2011 году открыт Инжиниринговый Центр «RÁBA» где мы сконцентрировали инновационные способности, опыт наших специалистов, и профессиональные знания. Крайне важно, что сегодня у нас есть сильная команда развития, которая может послужить прочным фундаментом на последующие годы. Создание самостоятельной компетенции по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам является одним из самых важных результатов последнего времени и самая большая ценность нашей компании, которая может способствовать приближению нашей компании к уровню «лучший в своем классе» в отрасли. Первые результаты подтвердили правильность нашей стратегии. Доля выручки от реализации проектов по новым разработкам в 2011 году на уровне Группы превысила 10%, что дает хорошую основу для роста на последующие годы. Благодаря всему этому, можно сказать сейчас, в начале 2012 года, что «RÁBA» как стабильная, имеющая собственную компетенцию по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам группа компаний из хорошей позиции смотрит в будущее и готова отвечать на новые вызовы рынка.

Пинтэр Иштван

“ Today Rába, established 115 years ago, is one of the largest Hungarian companies in the automotive industry. The operation of the company is built on three inter-related but legally independent pillars:

- Axle Business Unit
- Vehicle Components Business Unit
- Vehicle Business Unit

In 2011, all three business units of the group succeeded in contributing to the achievement of the group's strategic objectives owing to their customer demand-focused developments, innovative strength and quality-oriented operation.”

” Компания «RÁBA», основанная 115 лет назад является одним из крупнейших предприятий венгерского автопрома. Функционирование Группы базируется на трех взаимосвязанных, но юридически независимых бизнес направлениях:

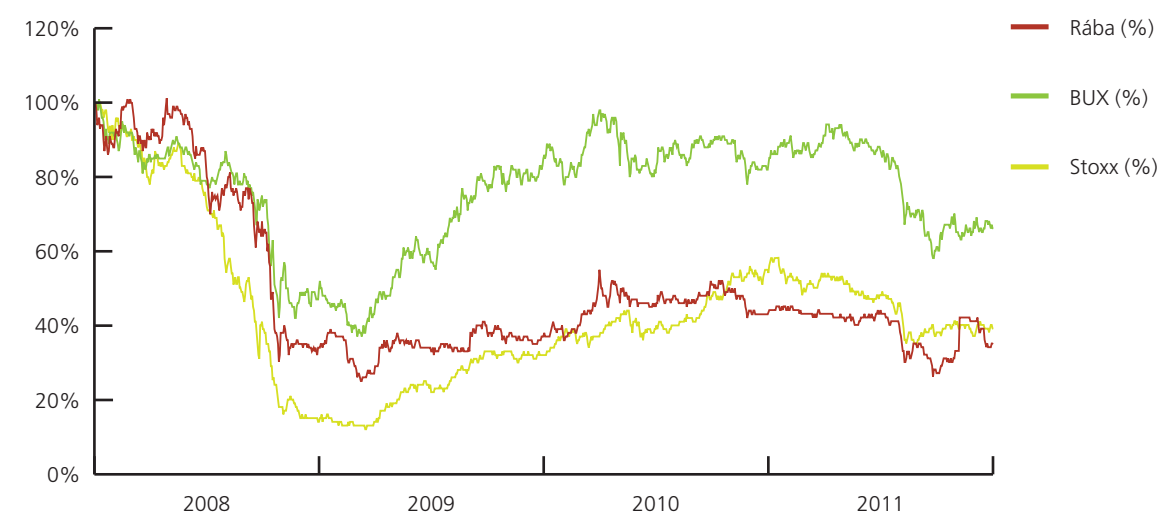
- Бизнес «Мосты»
- Бизнес «Автокомпоненты»
- Бизнес «Автомобили»

В 2011 году все три бизнес единицы группы со своими новыми разработками, сфокусированными на потребность клиентов, инновационной силой и работой ориентированной на качество, успешно способствовали достижению стратегических целей.”



Relative performance of Rába, BUX and the Central-East European competitors* (1, January, 2008. 100%)

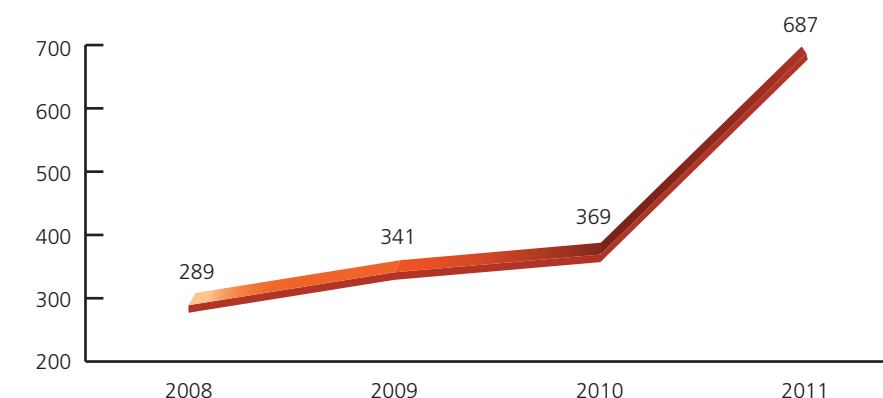
Котировка акций RÁBA, BUX, среднеевропейские конкуренты*
Относительная результативность акций (01.01.2008. – 100%)



* STOXX® Eastern Europe 300 Automobiles & Parts index

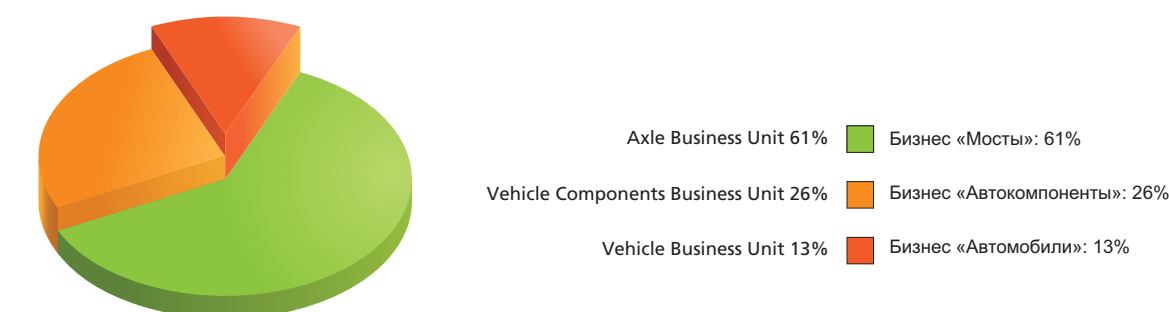
Trend in development costs (million HUF)

Расходы по развитию 2008-2011 (миллионов HUF)



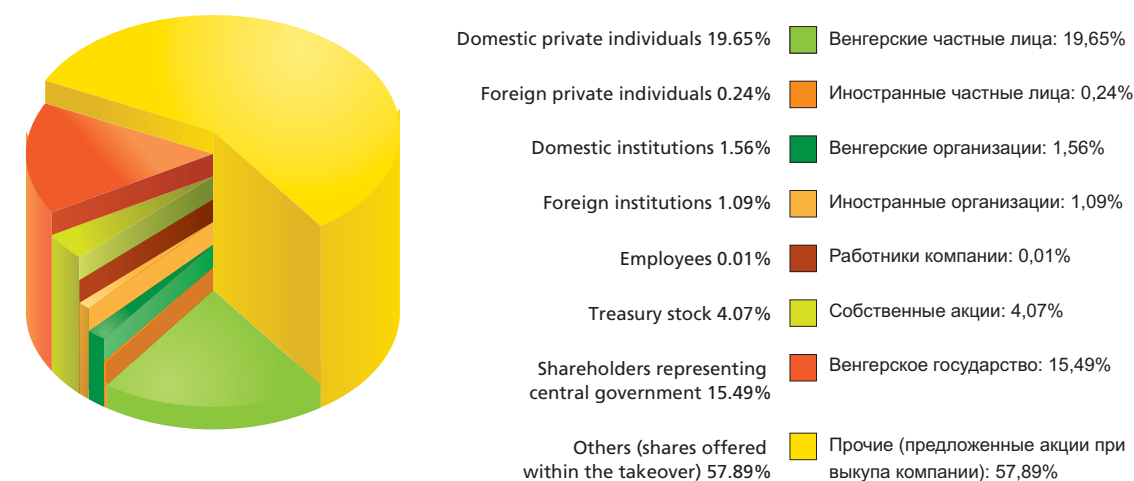
Share of business units in the sales revenue

Распределение выручки по бизнесам



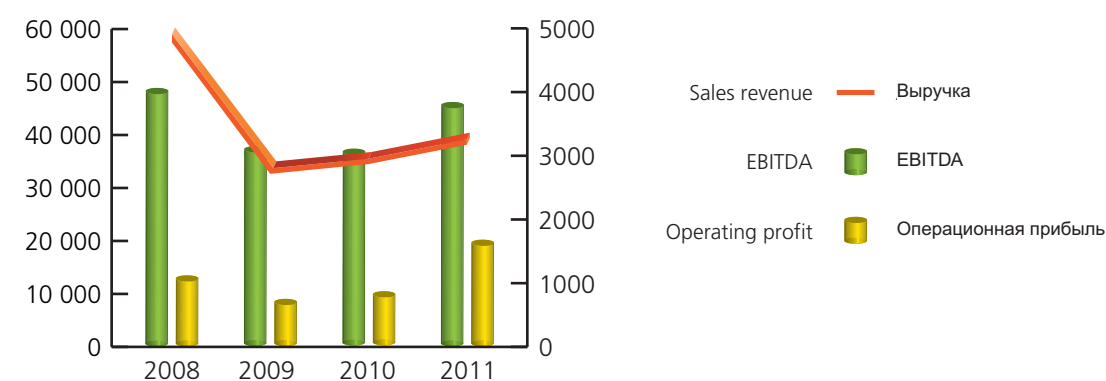
Ownership structure of Rába on 31, December, 2011.

Структура владельцев RÁBA по состоянию на 31.12.2011г



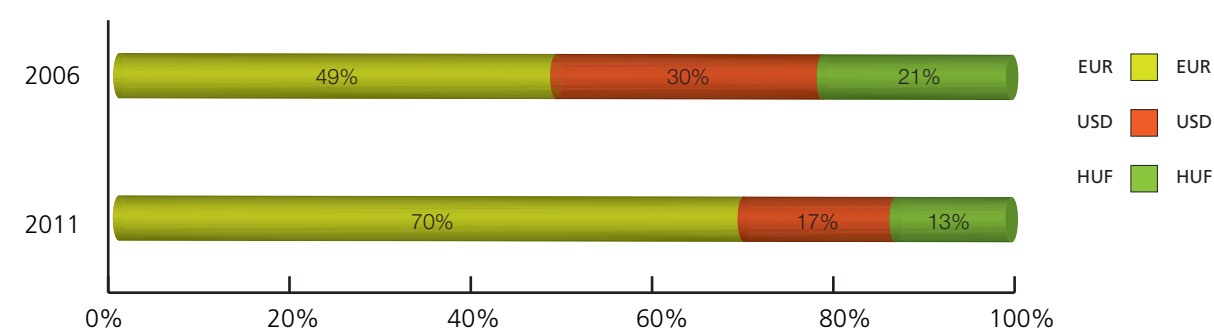
Regenerating markets – beginning growth (million HUF)

Восстанавливающиеся рынки – начало роста (млн. Венгерских Форинтов)



Sales revenue by currencies: increasing share of the EUR

Выручка по рынкам и валютам: возрастающая доля евро



AXLE BUSINESS UNIT / БИЗНЕС «МОСТЫ»

Rába is one of the world's major independent producers of axles and main axle parts. As the largest member of the holding, the Axle Business Unit develops and produces

- medium-series complete axles and
- medium- and large-series main axle parts and spare parts for buses and commercial vehicles.

One of the focal elements in the strategy of the axle business is the continued reinforcement of the R&D activity; this is served by the Rába Development Institute. The purpose of the establishment of this research and development base was to create a centre of competence built in the long term on partnership cooperation but capable of independent value creation that would allow our partners to benefit from uninterrupted engineering services from the outset of the product development project. These efforts are intended to yield customized products and at the same time cost effective production. This would ensure the sustainability and international renown of the engineering and development activities of Rába's specialists.

Our goal, furthermore, is to develop and operate stable and predictable production and service models based on our long-term cooperation. Through intensive product development we wish to further strengthen the complete axle segment. The objective on the tractor market is to achieve and maintain the best-in-class position, for truck axles we aim to keep our positions overseas whereas on the

Одним из важнейших элементов бизнес-стратегии является дальнейшее укрепление научно-исследовательской и опытно-конструкторской (НИОКР) деятельности, чему служит открытый в 2011 году Инжиниринговый Центр «RÁBA» Целью научно-исследовательской базы является создание центра компетенции базирующегося на партнерском сотрудничестве, а также способного на самостоятельное создание ценностей, что дает возможность для наших партнеров пользоваться инжиниринговыми услугами от начала проектов по разработке до выпуска новой продукции. Все это дает как раз подходящую для назначения продукцию и эффективное по затратам производство. Таким образом, инженерская деятельность персонала становится долгосрочно устойчивой и международно-признанной. Наша цель, также базируясь на долгосрочных сотрудничествах – осуществление и функционирование стабильных моделей производства и услуг. Интенсивным развитием продукта и в дальнейшем мы намерены увеличить долю сегмента комплектных мостов. В наших планах фигурирует: достижение позиции «лучший в своем классе», на рынке мостов сельскохозяйственной

Компания Rába Axle Ltd. является одним из основных независимых производителей мостов и их компонентов. Крупнейшая компания холдинга – Бизнес «Мосты» – для автобусов коммерческих автомобилей и сельскохозяйственных машин основной деятельностью которой является разработка и производство:

- среднесерийный выпуск комплектных мостов;
- крупно- и среднесерийный выпуск компонентов и узлов к мостам.



CIS market we plan to demonstrate further growth. For bus axles the focus is on the market of low-floor bus axles, in addition to maintaining and further strengthening our existing positions.

KEY ACHIEVEMENTS IN 2011

- Rába Axle Business Unit's product portfolio was expanded through the new generation of bus axles. The new development serves the needs of the low-floor market segment, which is increasingly important in urban community transport.
- The company has further strengthened its position on the European truck market through the acquisition of new deals. Through its agreement with Scania, the supply range was substantially expanded, which can be among the decisive elements of European growth in the future.
- The Technological Centre was inaugurated in 2011. The testing and technological demonstration centre occupying nearly 4.400 square metres of floor space equipped with state-of the art technology, serves as the independent research and development base of the company and as such provides testing background primarily for the Axle Business Unit in support of the intensive product development efforts focusing on the strategic segments.
- In anticipation of the expanding market opportunities emerging during the post-crisis period, Rába Axle Ltd. together with BPW Hungária Kft. have signed a supply agreement of nearly EUR 30 million until 2015. This agreement provides Rába with increasing sales potential and a stable market position for a strategic group of products, thus further increasing the volume of European sales.
- The company has signed a three-year, long-term agreement with another dominant player of the truck market, by virtue of which Rába will supply axle components to the European market for nearly EUR 25 million.

техники, сохранение позиции по автомобильным мостам на заокеанском рынке и дальнейшее укрепление позиции на рынке СНГ. По автобусным мостам фокусируемся на рынок мостов для низкопольных автобусов, при этом целью является и сохранение существующих позиций.

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА

- Номенклатура компании Rába Axle Ltd расширилась автобусными мостами нового поколения. Новая разработка связана с сегментом низкопольных автобусов, получивших все большую роль в городском общественном транспорте.
- Завоеванием новых сделок компания дальше укрепила свою позицию на европейском рынке грузовиков. Соглашением, заключенным с компанией Scania значительно расширили номенклатуру поставок, что может стать одной из основных движущих сил роста на европейском рынке в будущем.
- В 2011 году открыт Инжиниринговый Центр «RÁBA». Испытательный и технологическо-демонстрационный центр, площадью около 4400 квадратных метров, оборудован новейшей технологией и служит базой для самостоятельной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности предприятия. Обеспечит испытательный «тыл», в первую очередь для бизнеса «Мосты» для интенсивных работ по новым разработкам продукции, сфокусированных на стратегические сегменты.
- Готовясь к рыночным возможностям пост-кризисного периода заключено долгосрочное соглашение с компанией BPW Hungária Kft. по сотрудничеству до конца 2015 года на сумму примерно 30 млн. Евро. Контракт обеспечит возможность для роста продаж в одном сегменте продукции тем самым и объема реализации на европейском рынке.
- Подписано трехлетнее долгосрочное соглашение с определяющим игроком рынка грузовиков, согласно которому наша компания поставляет компоненты для мостов на общую сумму около 25 миллионов Евро.

THE KEY SELLING MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2011)
ГЛАВНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ БИЗНЕСА «МОСТЫ» ПО РЕГИОНАМ (2011)



USA 27.6%	США 27,6 %
EU (+Domestic) 53.7%	ЕС (+Венгрия) 53,7%
CIS 9.4%	СНГ 9,4%
Other 9.3%	Прочие 9,3%

FOCUSING ON STRATEGIC MARKETS

USA

Emerging market, strengthening position

Market situation: In terms of road axle components, the region underwent significant growth. The demand for special truck axles further declined, while the market segment of heavy tractors continued to be characterised by a high level of the demand.

Business development: Within the agricultural sector, our strategic partnerships continued to gain strength. Additionally, the cooperation with Marmon-Herrington provides Rába with a stable presence on the American axle market. Our positions have become more solid in terms of spare parts (Dana, Meritor).

Principal product groups: Complete axles for agricultural and off-road applications; front axle parts.

EU

The market resembles pre-crisis times with partnerships gaining strength.

Market situation: The growth experienced in 2010 continued in 2011 as well, a double digit expansion characterised the markets of truck and trailer axles, which nearly resembled our performance prior to the recession.

Business development: In accordance with the strategy of the company, the sale of products representing a higher added value further increased, and owing to the new projects implemented, the product portfolio also expanded considerably. The sales revenue generated by European exports increased in 2011 by over 60 per cent compared to the base year of 2010.

Principal product groups: Complete tractor and bus axles; axle parts for front and rear truck axles; trailer axle components.

CIS

Expanded product portfolio, maintained partnerships

Market situation: The approaching presidential elections inhibited the markets. The introduction of new products with our partner was slower than planned in the market of heavy duty trucks.

Business development: In addition to the sale of the existing bus and trolleybus axles and components, in 2011 we further strengthened our positions on the market of heavy truck axles. Following the successful initial samples, we now deliver whole series of off-road truck axles, the expansion of this business, however, did not meet our earlier expect-

ФОКУСИРОВАНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЫНКИ

США

Рынок на подъеме, укрепляющиеся позиции

Ситуация на рынке: по компонентам мостов дорожных автомобилей в регионе наблюдается сильный рост. Потребность в мостах для специальных автомобилей продолжает снижаться. Сегмент мостов для тяжелых тракторов по-прежнему характеризуется высоким уровнем спроса.

Развитие бизнеса: В аграрном секторе наши стратегические партнерские отношения дальше укрепляются. Сотрудничество с Marmon-Herrington обеспечит стабильное присутствие для «RÁBA» на американском рынке мостов.

По компонентам мостов (Dana, Meritor) наши позиции укрепились.

Поставляемая номенклатура продукции:

Комплектные мосты для сельскохозяйственной техники и внедорожных автомобилей, компоненты для передних осей.

ЕВРОСОЮЗ

Состояние рынка напоминает докризисные времена, усиливающиеся партнерские отношения

Ситуация на рынке: рост 2010 года продолжался и в 2011 году. Динамичный, двузначный рост – на рынках мостов грузовых автомобилей и осей для прицепов – напоминает докризисные времена.

Развитие бизнеса: в соответствии со стратегией нашей компании продолжает расти продажа продукции с высокой добавленной стоимостью и благодаря реализованным новым проектам расширяется номенклатура продуктов.

Рост выручки от экспорта в европейские страны в 2011 году увеличился более чем на 60 процентов по сравнению к базовому 2010 году.

Поставляемая номенклатура продукции:

Комплектные мосты для сельскохозяйственной техники и автобусов, компоненты передних осей и ведущих мостов грузовых автомобилей, компоненты осей для прицепов и трейлеров.

СНГ

Расширенная продуктовая номенклатура, сохраненные связи

Ситуация на рынке: в 2011 году, предстоящие выборы, сдерживают рынки. На рынках тяжелых грузовиков продвижение на рынок новой продукции осуществляется медленнее, чем планировалось.

Развитие бизнеса: Помимо реализации мостов для автобусов и троллейбусов в 2011 году дальше укрепили свою позицию на рынке мостов тяжелых грузовиков.



tations. The sales revenue declined substantially compared to the base year of 2010, which Rába intends to offset through the increase in the sales of the further improved product portfolio and through the penetration into new market segments. **Principal product groups:** Bus and trolleybus axles, heavy truck axles.

Asia

Under the effect of the natural disaster

Market situation: The natural disaster in Japan at the beginning of the year had an impact on the markets throughout the year.

Business development: The sales of truck and bus axles to Isuzu declined, which was partly compensated by other, project-based business deals. The decline experienced as a consequence of the natural disaster in Japan at the beginning of the year, could not be offset by the growth of other markets either.

Principal product groups: Truck and bus axles.

Domestic market

Increasing sales

Market situation: The trailer segment was characterised by continued growth during the year.

Business development: The volume of axle components sold on the domestic market increased further compared to 2010. Domestic turnover grew by 17 per cent compared to 2010.

Principal product groups: Bus axles, road and specialty truck axles, trailer axle spare parts.



Вслед за успешными поставками образцов начались серийные поставки комплектных мостов для полноприводных тяжелых грузовиков, объем которых отстает от ранее запланированного.

Выручка сократилась значительно по сравнению с 2010 годом, что компания намерена компенсировать наращиванием продаж продукции по обновленной номенклатуре и вступлением в новые сегменты рынка.

Поставляемая номенклатура продукции:

Комплектные ведущие мосты для автобусов троллейбусов и тяжелых грузовых автомобилей.

АЗИЯ

Под влиянием стихийного бедствия

Ситуация на рынке: Японская катастрофа в начале года оказала влияние на рынки в течение всего года.

Развитие бизнеса: Снижение продаж по осям для грузовиков и автобусов Isuzu несколько компенсировалось за счет других проектных поставок, но рост на других рынках не смог полностью компенсировать снижение в последствии японской катастрофы.

Поставляемая номенклатура продукции:

Оси для автобусов и грузовых автомобилей

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Увеличение объема продаж

Ситуация на рынке: в течение года наблюдался дальнейший рост сегмента осей для трейлеров.

Развитие бизнеса: в 2010 году объем продаж компонентов мостов на внутренний рынок продолжал расти. Товарооборот увеличился на 17 процентов по сравнению с 2010 годом.

Поставляемая номенклатура продукции:

Мосты для автобусов и специальных грузовых автомобилей, компоненты трейлерных осей

PRINCIPAL PRODUCT GROUPS AND MARKETS / ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ ПРОДУКЦИИ И РЫНКИ

Product Groups	Target Markets and Key Customers
I Complete Axles	
1 Bus and trolleybus axles	
Rigid and independent front axles	CIS countries (LiAZ, KAMAZ, Volzsanyin, Belkomunmash, NEMAN, Trolza, Trans-Alfa; ZAZ, SamAuto)
Single and double reduction rear axles	Hungary (Rába Jármű Kft., Kravtex Kft.)
Front and rear portal axles of low-floor buses and trolleybuses	Serbia (Ikarbus)
Bus axles, main parts, spare parts	ROW (EAMCO – Egypt) SamAuto (Uzbekistan)
2 Axles for Construction Equipment	
Wet brake and rubber tyre axles and spare parts for tractors and construction equipment	EU (Claas, Vredo, Vandel, Dana), USA (John Deere)
3 Speciality and Commercial Vehicle Axles	
Driven single and double reduction front and tandem rear axles	USA (Marmon-Herrington), CIS (Ural), Hungary (Rába Jármű Kft.), Japan (Isuzu)
Incomplete front axles for trucks	

II Axle Parts	
1 Front Axle Parts	
Integral and non-integral knuckles	USA (Meritor, Dana Corp.), EU (Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF), Japan (Isuzu)
Front I-beams	
2 Rear Axle Parts	
Housings	EU (Meritor, Dana Corp., MAN) Brasilia (Meritor) USA (John Deere)
Differential-cases	
Pinion and ring gear sets	



III Other Axle Parts	
Forgings	EU (ZF, NAF, GF), Hungary (BPW Hungária)
IV Spare Parts	
OEM	USA (Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana, CNH) EU (Rába Jármű Kft., Kravtex Kft., Volvo Parts Corp., Claas) CIS (Gaz/Kamaz-csoport), Japan (Sojitz)
Distributors	EU (Rába Spol, Prim Vol Trade, Busz Center) CIS (STFK KAMAZ, AO Litan, GROUS, Belelectrotransservice, Profcar, Sirena), Serbia (Dinara)



ГРУППЫ ПРОДУКЦИИ	Целевые рынки, основные покупатели
I. КОМПЛЕКТНЫЕ МОСТЫ	
1. Мосты для автобусов и троллейбусов	
Передние осы независимые подвески	Страны СНГ (ЛИАЗ, КАМАЗ, Белкоммунмаш ТРОЛЗА, Волжанин, Транс-Альфа, НЕМАН, ЗАЗ, SamAuto)
Ведущие мосты, гипоидные одноступенчатые и с колесным редуктором	Венгрия (Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft.)
Мосты и оси для низкопольных автобусов и троллейбусов	Сербия (Ikarbus)
Узлы, компоненты автобусных мостов	Египет (EAMCO)
2. Мосты для сельскохозяйственной техники	
Мосты с мокрыми тормозами для тракторов и рабочих машин на колёсах и резиновых гусеницах, и детали к ним	ЕС (Claas, Vredo, Vandel, Dana), США (John Deere, Caterpillar)
3. Мосты для грузовых автомобилей и специальной автомобильной техники	
Ведущие мосты, управляемые и неуправляемые средние, задние танделы, одноступенчатые и с колесным редуктором	США (Marmon-Herrington), СНГ (УРАЛ)
Некомплектные передние оси для грузовых автомобилей	Венгрия (Rába Vehicle Ltd.), Япония (ISUZU)



II. КОМПОНЕНТЫ МОСТОВ	
1. Компоненты передних мостов	
Поворотные кулаки традиционные и с интегрированными рычагами	США (Meritor, Dana Corp.)
Балки передних осей	Евросоюз (Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF) Япония (ISUZU)
2. Компоненты ведущих мостов	
Картера мостов	EU (Meritor, Dana Corp., MAN)
Чашки дифференциала	Braz lia (Meritor)
Главная пара конических шестерен	USA (John Deere)



III. ПРОЧАЯ ПРОДУКЦИЯ	
Штампованные детали	(ZF, NAF, GF) Венгрия (BPW Hungária)
IV. ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ	
Производители конечной продукции	США (Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana, CNH), Евросоюз/внутренний рынок (Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft., Volvo Parts Corp., Claas), СНГ (Группа ГАЗ, КАМАЗ) Япония (Sojitz),
Дистрибьюторы	Евросоюз/внутренний рынок (Rába Spol, Prim Vol Trade, Busz Center) СНГ (СТФК КАМАЗ, Грузовые Автомобили-Группа ГАЗ, ПРОФКАР), Сербия (Dinara)

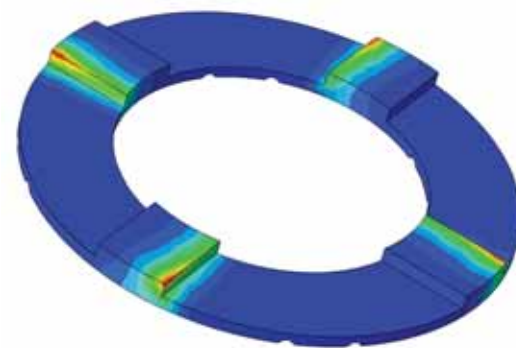
TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

The technological developments of the year 2011 were related to the product development projects already under way or to new products.

The second phase of the development of the agricultural assembly plant was concluded. The facility allowing high quality assembly works houses state-of-the-art technological equipment.

New production lines employing new technological solutions were set up for the production of the Scania and Meritor steering knuckles launched in 2011. For the mid-production quality control of the steering knuckles SPC stations were installed next to the machining centres. A new production line was established for the production of the Scania trailing axles. As a result of a substantial capital expenditure project, a computer-controlled welding equipment for the side lap welding of axle housing, as well as a twin robotic welding station for the assembly of trailing axles was put in place.

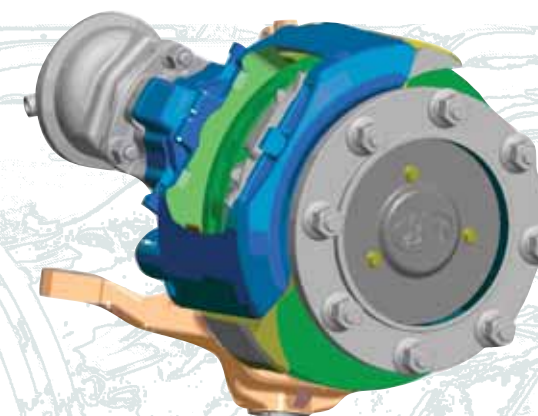
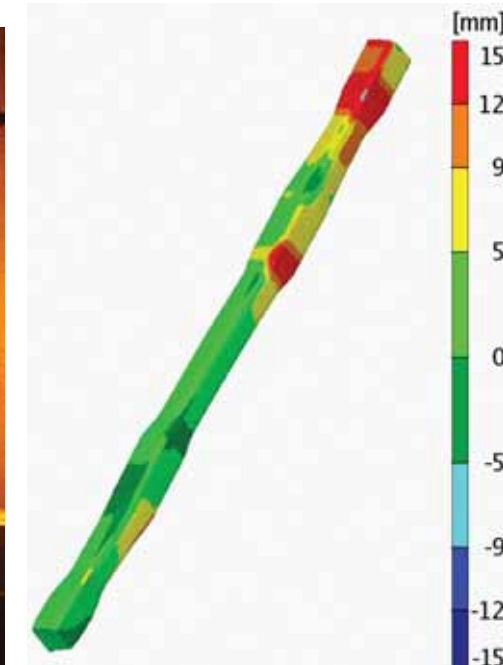
The increasing market demand for front axles called for the expansion of our front axle machining equipment and capacity thus we purchased the fourth machining centre.



РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ

В 2011 году технологические развития были привязаны к новым продукциям, а также и разрабатываемым по текущим проектам продуктового развития.

Завершен второй этап развития сборочного участка мостов сельскохозяйственной техники. Освоены оборудования технологии 21-го века обеспечивающие сборку высокого качества. Создана новая производственная линия для освоенных в 2011 году поворотных кулаков Scania и Meritor с применением новых технологических решений. Для межоперационного контроля качества поворотных кулаков рядом с обрабатывающим центрами установлен контрольный пост SPC. Создана новая производственная линия для производства подъемных осей Scania. Завершена значительная инвестиция по развитию технологии сварки: оборудование с программным управлением для сварки продольных швов картеров мостов и спаренный сварочный робот для сварки подъемных осей.



A measuring instrument assisting in the straightening operation of forged front I-beams was installed, which also ensures the quality control of the new-type of Scania front I-beams. The efficiency of machining is further assisted by a newly developed measuring tool installed next to the UNIVER56 machining centre, which, prior to machining, controls the forged front I-beams and passes on the necessary corrections to the NC control.

The increasing volume of forged products required technological developments within tool manufacturing as well, calling for the upgrading of the electric controls on the one hand and for the mechanical renewal of the equipment on the other hand.

Within the field of parts manufacturing, as part of the development of construction machinery axles, the modernisation refurbishment of the tooth cutting equipment was carried out.

Растущая рыночная потребность по передним осям сделала необходимым увеличение производственных мощностей, соответственно приобретен четвертый обрабатывающий центр для обработки балок передних осей. Производственный участок правки штампованной балки передних осей был оснащен измерительным оборудованием, с помощью которого обеспечивается и контроль качества новых осей Scania. Для повышения эффективности механообработки передних осей к обрабатывающему центру UNIVER56 было установлено измерительное оборудование, которое перед обработкой резанием контролирует размеры и в случае необходимости направляют команду для коррекции CNC центру. Увеличение объема производства штампованных изделий влечет необходимость в технологическом совершенствовании инструментального цеха, что значит развитие цифрового программного управления механическое обновление оборудования. В области производства компонентов с целью развития мостов сельхозтехники были обновлены зубообрабатывающие станки.





NEW PRODUCTS-COMPETITIVE SOLUTIONS

Rába dedicated the year 2011 to product development, strategic projects and to proving ourselves. We succeeded in further strengthening our strategic partnership or deepening our collaboration, as well as in expanding the product portfolio with numerous customers of ours.

In the case of Scania, the production of tag axles representing greater added value entered as a new product group. The production of steering knuckles and of reinforced I-beams adjusted to the increased load started.

Knuckle manufacturing at Dana was launched using a brand new technology.

We further increased our strategic partnership with Volvo.

Within the agricultural segment, substantial product developments occurred in 2011: the new products intended for the high-performance (500 HP plus) construction equipment embody numerous technological solutions unutilized before, including, for instance, the pressure lubricating system integrated into the axle.

НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Для компании «РАВА» 2011 год был годом развития продукции, стратегических проектов и укрепления позиций. Со значимыми покупателями удалось усилить стратегическое партнерство, также укрепить сотрудничество и расширить ассортимент продукции.

Для Scania в качестве нового ассортимента продукции началось производство оси трейлера с повышенной добавленной стоимостью. Началось производство кулаков и большой потребности усиленная ось моста.

Для Meritor возобновилось производство кулаков по совершенно новой технологии.

С Volvo дальше укрепились стратегические партнерские отношения.

В сельскохозяйственном сегменте проведено значительное развитие продукции в 2011 году: для техники мощностью больше 500 л/с внедрено до настоящего времени не применяемые технологические решения, например интегрированная в мост система принудительной смазки.

Для SAMAUTO был разработан комплект мостов вместе с элементами подвески.

Для Claas был разработан и испытан усиленный механизм блокировки дифференциала, который способен выдержать 2-х кратный момент.



We developed an entire set of axles for SamAuto together with the complete suspension. For Claas we developed and tested the construction of a reinforced differential lock suitable for 100 per cent bigger torque. For Ural we developed a 6x6, all wheel drive, special application axle equipped with CTI, also suitable for off-road application. The samples are now being tested.

MARKET PROSPECTS

Due to the crisis of the European Union and of the Euro-zone, the economic environment of our European markets is uncertain. European truck manufacturers predict a decline of 10-15 per cent for 2012, the first signs of which are already manifest. Such decline is, however, compensated by the expansion in our product portfolio, a tribute

Для АЗ «УРАЛ» был разработан комплект мостов для полноприводного автомобиля колесной формулой 6х6 с системой ЦНШ. Образец проходит испытания на заводе Урал.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Экономическая ситуация на европейских рынках нестабильная из-за кризиса Европейского Союза и еврозоны. Европейские производители грузовых автомобилей прогнозируют 10-15 %-е снижение, признаки этого уже заметны. Это компенсируется новыми проектами расширенной гаммы продукции. В дальнейшем «РАВА» намерена расширять круг реализуемой продукции. Целью компании является дальнейшее повышение добавленной стоимости. Рынок трейлеров остается на ожидаемом уровне, хотя рыночный сегмент чрезвычайно неопределенный.



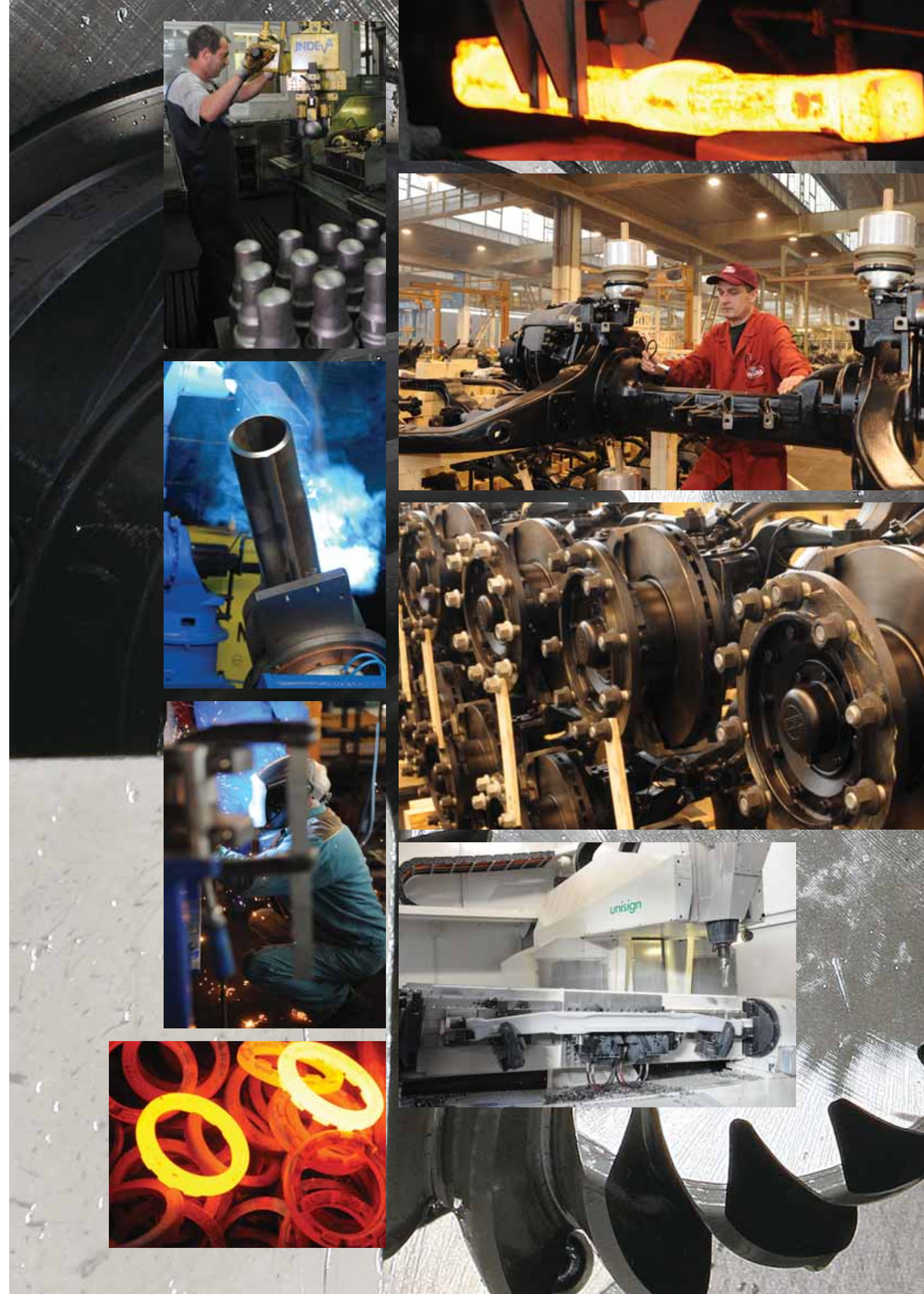
to the new projects. We wish to further increase the range of products sold, our goal is to increase the added value. The trailer market is likely to stagnate, although this market segment is extremely unpredictable.

We expect stability and further market growth in the United States, provided that the European recession does not hit this region, as well. In the US, further expansion is expected on the market of complete axles sold, as well as on that of axle parts. In the CIS countries the market may expand within the segment of complete truck axles.

The agricultural segment is characterised by stability on the whole, where the developments implemented in 2010 ensure continuous growth. In the future this may represent one of the strategically important segments for Rába.



В США рассчитываем на дальнейшую стабилизацию и рост рынка, в том случае если европейский кризис не повлияет на него. На рынке комплектов мостов и компонентов ожидается дальнейший рост. В странах СНГ прогнозируется дальнейший рост рынка мостов для грузовых автомобилей. Сегмент сельскохозяйственной техники характерен стабильностью, разработки 2010-го года обеспечивают постепенный рост. В будущем этот сегмент может стать одним из самых важных для «RÁBA».



Rába's Vehicle Components Business Unit produces primarily seats, seat frames, and other seat parts and machined, as well as pressed and welded automotive parts for its international and domestic partners. The Business Unit is linked to the regional automotive industry as a Tier1 and Tier2 supplier of automotive producers active in the European Union and in Hungary.

FOCUSING ON STRATEGIC MARKETS

Rába's Vehicle Components Business Unit concluded the year 2011 with substantial expansion, with sales increased by over 11 per cent. Upon stable domestic revenues, the growth was driven by European exports. The Mór plant joined the most prestigious network of suppliers of the West-European passenger vehicle industry. Based on its agreement concluded with F.S. Fehrer Automotive GmbH, it will supply metal components to the passenger cars of the VW group in the future. The cooperation to commence in 2012 represents a deal of nearly HUF 1 billion for Rába's components business, and we registered growth in the range of 50 per cent with our three principal customers in Sárvár.

KEY EVENTS IN 2011

Mór:

- Entry into the "West-European Club": supply of metal components to F.S. Fehrer Automotive GmbH
- Tailoring and heat-moulding of fleeces for Fehrer
- Launch of serial production of C.Rob Hammerstein (CRH) press parts

ФОКУСИРОВАНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЫНКИ

Бизнес «Автокомпоненты» завершил 2011 год значительным ростом. Реализация выросла более, чем на 11%, при неизменившихся продажах на внутреннем рынке, двигателем роста продаж был европейский рынок экспорта. Завод в г. Мор присоединился к самой престижной системе западноевропейских производителей, и согласно заключенному с F.S. Fehrer Automotive GmbH контракту будет поставлять компоненты для легковых автомобилей группы VW. Сотрудничество, стартующее в 2012 году, может привести дополнительный объем поставок около 1 млрд. Венгерских Форинтов. Филиалу в г. Шарвар у главных 3 покупателей удалось достигнуть 50%-го увеличения выручки.

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011-ГО ГОДА

Филиал г. Мор:

- Вход в «клуб западной Европы»: поставка металлоконструкций для F.S. Fehrer Automotive GmbH.
- Кройка и горячее формование флиса, для Fehrer
- Запуск серийного производства штампованных изделий C.Rob Hammerstein (CRH)
- Запуск серийного производства проволоки подушки сидения для VW Up
- Запуск серийного производства подлокотников Mercedes

Rába Components Ltd.

производит в первую очередь сидения, каркас сидений и компоненты для сидений, также штампованные и сварные изделия для автомобильной промышленности для международных и отечественных партнеров. Для региональных европейских и венгерских действующих производителей транспортных средств является поставщиком I-го и II-го уровней.

- Launch of serial production of VW Up Wire
- Launch of serial production of armrest covers for Mercedes
- Design, development and proto-production of fibreglass, plastic self-carrying seats for buses and fixed-track vehicles.

Sárvár:

- Introduction of new products, increasing sales volume in the case of NAF
- Acquisition of new business with Deutz AG: production of V-pulleys for newly developed engines
- Components ready for serial production for the Saulgau plant of Claas
- Expanding supply range for Claas Hungária Kft.: expansion in the range of machined components through the shift towards more complex products
- Efficiency improvement through the adjustment of the production lines

TARGETS FOR 2012

The target for 2012 in the Mór plant is to retain the production volumes for Suzuki (metal components, seat covers) and to benefit from business opportunities for our second key customer. An additional objective is to launch the sales of complete seats in large volume, as part of the Hungarian railcar renewal programme. Our plans include the expansion of CRH pressing, although the process may be delayed by the changes in the ownership relations of CRH. We wish to raise our existing relations with Bosch to strategic levels through the future expansion of metal deals.

An objective of paramount importance in Sárvár is to ensure at least the unchanged pace of growth started in 2011. We wish to further expand our business relations with the Claas and Pöttinger groups.

As for the individual customers:

Mór:

- Further expansion of the CRH deal
- Increase in the production of armrest covers for Fehrer MFA
- Acquisition of further versions of VW UP wire casings at a global level
- Further expansion of the Fehrer account
- Raising our relations with Bosch to strategic levels through the future expansion of metal deals. Currently we supply bent and pressed tube components for the engine area to them via Carl Froh.

Sárvár:

- Maintain the growth achieved in 2011
- Further expansion of our business relations with the Claas and Pöttinger groups

- Разработка, проектирование и изготовление прототипов стекловолоконных, пластиковых, несущих сидений для автобусов и ж/д транспорта.

Филиал г. Шарвар:

- Освоение новой продукции, растущий оборот с NAF
- Начало нового бизнеса с Deutz AG: производство клиноременных шкивов для новых двигателей
- Освоение серийного производства компонентов для завода Claas saulgau
- Растущая комплектность поставляемых механообработанных компонентов для Claas Hungária Kft.:
- Увеличение эффективности с развитием производственных линий

ЦЕЛИ 2012 ГОДА.

На заводе Мор в 2012 г. целью является удержать объем поставок для Suzuki (металл, обивка), также полное использование деловых возможностей с вторым ключевым покупателем. Дальнейшей целью является запуск крупносерийного производства сидений в рамках программы обновления вагонов венгерской железных дорог.

Также среди планов находится расширение листоштамповки для фирмы CRH, хотя смена руководства компании CRH замедляет этот процесс. В планах этого года фигурирует развитие отношения с компанией Bosch до уровня стратегического сотрудничества, с повышением объемов по металлическим компонентам.

На филиале в городе Шарвар приоритетная цель – сохранить темпы роста 2011 года. В планах компании стоит дальнейшее развитие отношений с группами Claas и Pöttinger.

По отношении отдельных покупателей:

На филиале в городе Мор:

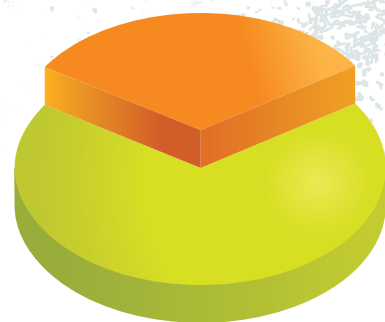
- Дальнейшее развитие бизнеса с CRH
- Повышение производства подлокотников Fehrer MFA
- Расширение производства на глобальном уровне для VW UP
- Дальнейшее развитие бизнеса фирмой Fehrer
- Развитие непосредственных отношений с компанией Bosch на стратегическом уровне, за счет бизнеса компонентов из металла. В настоящее время поставка гнутых и прессованных трубных изделия поставляются через фирмы Carl Froh.

На филиале в городе Шарвар:

- Держать темп роста достигнутого в 2011 г.
- Дальнейшее развитие отношений с группами Claas и Pöttinger.

THE KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2011)

ГЛАВНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ БИЗНЕСА «АВТОКОМПОНЕНТЫ» ПО РЕГИОНАМ (2011)



Domestic partners 68.5%	Венгрия 68,5%
Exports to the EU 31.5%	EC 31,5%

MARKET BACKGROUND**Domestic**

Market situation: Following the decline in 2009 and 2010, 172 thousand cars were manufactured in Suzuki's Hungarian plant instead of the planned 185 thousand.

Business development: The objective, in addition to accommodating the needs of the principal customer of the business unit, is to keep our existing customers and to gradually develop cooperation efforts.

EU

Market situation: The activities of the region's (Slovakia) automotive industry are characterized by a revival, which represents potential business opportunities. On the other hand, though, customers are increasingly considering Asian suppliers, hoping thus to keep their prices low or at a competitive level.

Business development: Following the identification of our second key customer (seat components, -frames and -covers), the strategic partnership with the Fehrer group was launched. We managed to increase sales to our principal customers through increased efficiency and through the price stabilisation achieved in cooperation with the suppliers and in certain cases through price reductions.

**РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ****Внутренний рынок**

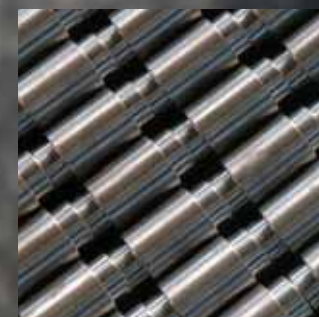
После спада 2009 и 2010 годов, на венгерском заводе Suzuki в 2011 году выпущен 185000 шт. автомобилей вместо запланированного 172000 шт.

Развитие бизнеса: строим на обслуживание основного покупателя, параллельно поддерживаем и развиваем деловые отношения с другими покупателями

ЕС

На рынке ближнего региона (Словакия) возросла активность автомобильной промышленности, что означает потенциальную возможность развития бизнеса. С другой стороны для рынка характерно, что покупатели уделяют особенное внимание поставщикам из Азии, надеясь в сохранении конкурентоспособного уровня своих цен.

Развитие бизнеса: После идентификации второго главного покупателя в области деталей и чехла сидений – Группа Fehrer началось стратегическое сотрудничество. С помощью роста эффективности производства и кооперации с поставщиками в области стабилизации цен, а также снижением цен для некоторых покупателей удалось повысить оборот с главными покупателями.



БИЗНЕС «АВТОКОМПОНЕНТЫ»

Product Groups	Key Customers
Pressed and welded parts (Mór plant)	
Passenger car seat frames	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)
Pressed and welded parts for passenger cars	F.S Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat) ISE GmbH (Opel Vectra and Signum)
Seat parts of commercial vehicles	Sears (UK)



Tailored and sewn automotive parts (Mór)	
Passenger car seat covers and armrest covers	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila), F.S. Fehrer (Mercedes)
Tailored and heat-molded fleece parts	F.S. Fehrer, Fehrer-Rába



Complete seats for commercial vehicles (Mór)	
Bus seats	Kravtex
Fixed-rail commercial vehicle seats	MÁV, Bombardier, S.C. Remarul, S.C. Remarul, CFR. SIRV S.A., (TFR)



Machined parts (Sárvár plant)	
Main parts and parts for road truck axles	Rába Futómű Kft. (Meritor, Dana, Volvo)
Main parts and parts for special construction vehicle axles	NAF (John Deere, Claas) Rába Futómű Kft.
V-pulleys for diesel engines of commercial vehicles, V-pulley rings	Deutz
Exhauster shafts	Denso (for the diesel engine of Opel cars)
Parts of agricultural commercial vehicles	Claas Tractor SAS, Claas Hungária Kft., Pöttinger



Семейство продукции	Ключевые покупатели
Прессованные и сварные детали (в филиале Мор)	
Сидения для легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)
Прессованные и сварные детали для легковых автомобилей	F.S Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat) ISE GmbH (Opel Vectra s Signum)
Детали сидения коммерческих транспортных средств	Sears (UK)



Шитые автомобильные детали (в городе Мор)	
Чехлы сидений для легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila), F.S. Fehrer (Mercedes)
Кроенные и горячеформированные изделия	F.S. Fehrer, Fehrer-Rába



Комплектные сидения для коммерческих транспортных средств (в городе Мор)	
Сидения для автобусов	Kravtex
Сидения для поездов, трамваев, метро, и т.д.	M V, Bombardier, S.C. Remarul, CFR. SIRV S.A.,(TFR)



Детали, обработанные резанием (завод в г. Шарвар)	
Компоненты мостов для грузовых автомобилей	Rába Axle Ltd. (Meritor, Dana, Volvo)
Компоненты мостов для специальных транспортных средств	NAF (John Deere, Claas), Rába Axle Ltd.
Шкивы и обоймы шкивов для клиноременной передачи дизельных двигателей коммерческих транспортных средств,	Deutz
Патрубки возврата выхлопных газов	Denso (для дизельного двигателя автомобилей Opel)
Компоненты для сельскохозяйственных транспортных средств	CLAAS Tractor SAS, CLAAS Hungária Kft., Pöttinger



EFFICIENCY IMPROVEMENT – DEVELOPMENTS IN PRODUCTION TECHNOLOGY

In 2011, in spite of the fluctuation in orders due to the recession, efficiency in the Mór plant was raised by 3 per cent. The lean production cells were reorganised repeatedly in the sewing workshop, as well as in the field of welding, to meet the changes during the year in customer demands. Production for the new Swift sports model was already launched in a production cell meticulously designed and built for the purpose, thus ensuring further increase in production efficiency. Additionally, we further optimised material flows and additional SMED campaigns were carried out in the production areas. We improved the shelf- and storage systems in the warehouse, as well as in the production areas, which resulted in the optimisation of the delivery routes, thereby promoting fast material supply. In the production areas we improved manufacturing efficiency using the Poka Yoke methods, and using product quality improvement schemes; we cut back on after-sales repairs and sorting, thus further reducing the ratio of customer complaints to an even lower level.

A complex technological development programme was implemented in preparation for the serial production of the



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ – РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА

Несмотря на колебание заказов вызванное кризисом, в 2011-ом году на филиале в г. Мор удалось добиться 3 %-го повышения эффективности. В швейном сварочном цехах согласно изменениям заказов несколько раз пришлось перепланировать производственные ячейки образные, по принципу «lean». Освоение производства изделий для новой спортивной модели Swift было проведено в специально спроектированной производственной ячейке, тем самым, обеспечив дальнейшее повышение эффективности производства. Помимо этого были оптимизированы потоки материалов и продолжали деятельности SMED на производственных участках. Разработана система полок и хранения на складе и на производственной территории, что оптимизирует логистические пути, снижая сроки по снабжению материалами. На производственных участках удалось повысить эффективность производства метод «Poka Yoke». Благодаря деятельности направленной на повышение качества продукции удалось сократить объем работ по исправлению, тем самым снизилось количество рекламаций.

Завершилась комплексная программа по развитию технологии для подготовки серийного производства деталей для Fehrer. Впущены новые станки, оборудования и а до конца 2013 значительно расширим производственный корпус. К осуществлению этих инвестиций наша компания выиграла финансовую поддержку в размере 700 миллионов форинтов в рамках Оперативной Программы по Развитию Экономики финансируемой из ресурсов ЕС. Увеличена мощность швейного цеха впуском нового автоматического швейного станка.



parts for Fehrer, new machines and equipment were installed and by the end of 2013 our buildings will be considerably expanded. For these capital expenditure projects Rába obtained HUF 700 million in grants within the Economic Development Operative Programme financed from European Union funds.

The capacity of the sewing workshop was increased through the acquisition of automatic sewing equipment.

In order to increase efficiency in the Sárvár plant, production and logistics areas were separated and as a result of the partial reorganisation of work processes, multi-shift work became more efficient and the workload among the various shifts is more evenly distributed. The changes in the product structure called for reorganisation within the field of human resources, implemented through the retraining and the movement of employees.

PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

According to our current expectations, the sales of complete seats may be launched within the framework of the Hungarian railcar renewal programme and the exploitation of the business opportunities emerging at our second key customer may have growth potentials. Additionally, CRH pressing is expanded and based on the projections, the growth started in Sárvár in 2011 may continue, at least at the same pace. We wish to further expand our business relations with the Claas and the Pöttinger groups. New strategic partnerships are being forged in both Sárvár and Mór. The complex technological development programme launched in support of the introduction of new products, is expected to be concluded before the end of 2013.

На филиале в городе Шарвар для повышения производительности были разделены территории производства и логистики. Благодаря частичной реорганизации работы производительность труда в сменах, выравнилась загрузка смен. Соответственно с реорганизацией структуры продуктовой номенклатуры появилась необходимость изменения в кадровом составе, что было решено с помощью перемещения или переобучения рабочей силы.

ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Согласно наших ожиданий венгерская программа по ремонту ж/д. вагонов может способствовать реализации комплектных сидений. Использование возможности со вторым ключевым партнером также может стать потенциалом роста. Помимо этого развивается прессование CRH.

На основании прогнозов на филиале Шарвар в рост реализации 2011 года может продолжаться. Компания Rába Components Ltd. намерена развивать деловые отношения с группами Claas и Pöttinger. и продолжает строить новые стратегические партнерские отношения. Завершение комплексного технологического проекта поддержки разработки новой продукции на сумму 1,3-1,4 миллиардов форинтов ожидается к концу 2013 года.



As a producer of complete vehicles and automotive frame structures and chassis, the Vehicle Business Unit gained a foothold in the civilian segment, in addition to the military vehicle sector. Together with its international business partners, the company is the exclusive supplier of off-road vehicles to the Hungarian Army until 2018. Additionally, relying on its well-established capabilities, the business unit expanded its activities to include civilian vehicle manufacturing as well by successfully producing chassis for modern construction vehicles and commercial vehicles, as well as buses for the European market.

SIGNIFICANT EVENTS IN 2011

- Continued deliveries within the framework of the Motor Vehicle Procurement Programme of the Hungarian Army.
- In line with the international undertakings of the Hungarian Army, ballistic and mine protection of logistics vehicles is provided for most vehicles within the portfolio.
- Sales of welded structures to our existing customers nearly doubled.
- Norwegian order for S91-type midi-buses. The serial production of chassis has begun, additional vehicles sales are expected in 2012.

STRATEGIC OBJECTIVES

- Sales of S91 midi-buses on both the domestic and the international market.
- Development of new positions in collaboration with our partners in the new segments of the domestic bus market.
- Maintaining the volume with a modest increase in military deliveries.

СОБЫТИЯ 2011 ГОДА

- Продолжаются поставки в рамках программы снабжения внедорожных автомобилей для Министерства Обороны Венгрии.
- Согласно с заграничной деятельностью Венгерской Армии была внедрена система баллистической и противоминной защиты транспортной техники у большинства моделей поставляемой номенклатуры.
- Объем продаж для существующих партнеров по сваренным конструкциям вырос почти вдвое.
- Норвежский заказ на поставку миди-автобусов типа S91. Началось серийное производство шасси, в 2012 году ожидается продолжение поставок.

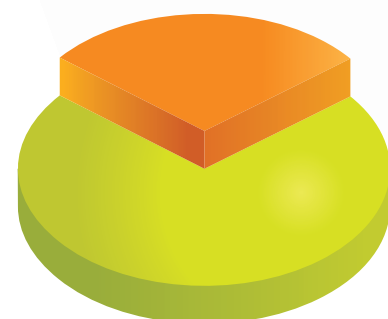
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ:

- Реализация автобусов типа S91 на венгерском и на европейском рынках.
- Достижение новых позиций в новых сегментах венгерского рынка автобусов в кооперации с нашими партнерами.
- Продолжение военных поставок с умеренным ростом.

Компания Rába Vehicle Ltd. производящая комплектные транспортные средства, транспортные кузова, шасси, успешно укрепила свои позиции как в военном, так в гражданском рыночном сегменте. Компания вместе с партнерами является исключительным поставщиком внедорожных автомобилей для Министерства Обороны Венгрии до 2018 года. Помимо этого компания пользуется имеющейся производственной компетенцией, распространила свою деятельность в области гражданской транспортной индустрии и добилась значительных успехов в производстве рам современных строительно-дорожных машин и автобусных шасси для европейского рынка.

THE KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2011)

ГЛАВНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ БИЗНЕСА «АВТОМОБИЛИ» ПО РЕГИОНАМ (2011)



Domestic partners 71.5% Венгрия 71,5%
Exports to the EU 28.5% ЕС 28,5%



БИЗНЕС «АВТОМОБИЛИ»

PRINCIPAL PRODUCT GROUPS, MILITARY OFF-ROAD TRUCKS /
КЛЮЧЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ, ВОЕННЫЕ ВНЕДОРОЖНИКИ

Off-road classes	Vehicles offered
1. 0.5–1.5 ton payload off-road vehicles for the transportation of 1+4 and 1+8 people	Mercedes-Benz “G-Wagen” off-road vehicles sold by Daimler AG throughout the world, also available in versions with ballistic and mine protection.
2. 2–4 ton payload trucks and implement carriers	UNIMOG-type trucks and implement carriers sold by Daimler AG throughout the world, also available in versions with ballistic and mine protection.
3. 5–8 ton payload off-road trucks and implement carriers	Rába H14.240-type trucks and implement carriers, as well as Rába H18.240-type, 3-axle trucks and implement carriers, also available in versions with ballistic and mine protection.
4. 10–18 ton payload off-road trucks and implement carriers	Rába H25.240 and H25.324-type, 3-axle trucks and implement carriers, also available in versions with ballistic and mine protection.
5. 18+ tons payload off-road implement carriers and tractor trailers	Vehicles of MAN’s HX specialty truck family, also available in versions with ballistic and mine protection.



CHASSIS FOR COMMERCIAL AND CONSTRUCTION VEHICLES

Vehicle category	Type of chassis
Bus chassis	Bus chassis for midi-buses (Euro 5 solution)
Chassis for commercial vehicles	Chassis for various trailers, construction and earthmover vehicles and road rollers



Класс транспортного средства	Предлагаемые автомобили
1. Внедорожники, грузоподъёмностью 0,5-1,5 тонн, вместимостью 1+4 и 1+8 человек	Внедорожники типа Mercedes-Benz “G-Wagen”, реализуемые по всему миру компанией Daimler AG, с возможностью баллистической и противоминной защиты.
2. Грузовой автомобиль и базовое транспортное средство, грузоподъёмностью 2-4 тонн	Грузовики типа UNIMOG, реализуемые по всему миру компанией Daimler AG, с возможностью баллистической и противоминной защиты.
3. Грузовой автомобиль и базовое транспортное средство, грузоподъёмностью 10-18 тонн	Грузовики и базовые транспортные средства типа Rába H14.240 , трехосный Rába H18.240 с возможностью баллистической и противоминной защиты кабины.
4. Грузовик – внедорожник и базовый автомобиль грузоподъёмностью 10-18 тонн	Грузовики и базовые транспортные средства типа Rába H25.240 и H25.324 трехосный, с возможностью баллистической и противоминной защиты кабины.
5. Внедорожник – базовое транспортное средство и автопоезд с седельным тягачом грузоподъёмностью более 18 тонн	Грузовики и специальные транспортные средства типа MAN HX, с возможностью баллистической и противоминной защиты.



ШАССИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ И СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНЫХ МАШИН

Класс транспортного средства	Тип шасси
Шасси для автобусов	Шасси мидиавтобусов (ЕВРО-5 стандарт)
Шасси для автомобилей	Шасси разных прицепов, строительно-дорожных машин



BUSINESS DEVELOPMENT STEPS IN 2011

Through the further development of bus chassis, Rába Vehicle Business Unit now has the opportunity to re-enter the market in cooperation with new partners. In 2011 the volume of sales of welded steel structures to our existing partners grew considerably compared to the year before. Sales nearly doubled to almost each of our civilian customers. The upgrading of the S91 midi-bus was concluded to comply with the latest regulatory requirements, as well as with the increased expectations of our European customers. As a result, the serial production of the first midi-bus chassis for the Norwegian market commenced. Business development is continued towards the earlier customers, as well as towards new, potential customers.

EFFICIENCY IMPROVEMENT**– PRODUCTION TECHNOLOGY DEVELOPMENTS**

Raw materials used for cutting technologies were standardised and material utilisation was improved. Processes are now fully supported by the Oracle IT basis. The cell-based production of civilian products was implemented. Lean methods are employed within the production of serial products.

The technological developments called for by the RÁBA Defence Technology have started, focusing on the tools, equipment and know-how related to the VZF project and supported within the framework of the Economic Development Operative Programme.

**РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В 2011 ГОДУ**

С развитием автобусных шасси открывается возможность выхода на рынок с новыми партнерами. В 2011 году выросли продажи изделий со сваренными конструкциями, производимыми для традиционных партнеров. Товарооборот для гражданских покупателей удвоился. Завершилась разработка автобуса типа S91 в соответствии с новейшими стандартами и согласно растущим требованиям европейских покупателей. В результате этого началось производство шасси для мидиавтобусов на норвежский рынок. Непрерывно ведется развитие бизнеса в направлении традиционных, новых партнеров и потенциальных европейских покупателей.

РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА – РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Проведена унификация применяемых листов при кройке, в результате сократились отходы металла. Управление производственных процессов поддерживается на базе системы «Oracle Manufacturing». Была создана модульная система производства гражданских изделий. При серийном производстве используются методы «Lean». Началась новые разработки по программе «Оборонная Технология RÁBA», уделяя особое внимание на, оборудования и ноу-хау проекта VZF поддерживаемые Программой Оперативного Развития Экономики.

PROSPECTS, OPPORTUNITIES

Our objective is to further increase the weight of civilian sales, primarily in the bus segment, in addition to steel structures. Our existing competences include manufacturing and service capabilities related to the design and production of self-propelled chassis. S91 midi-buses successfully concluded the Budapest operating test period. The tender invitation now expected and related to the vehicle reconstruction programme involving this vehicle as well, may have a longer-term positive effect on both the Hungarian market and on the traditional foreign markets of the company. The revival of the long-distance bus version (E95) is a potential opportunity. The reconstruction programme could benefit both from Rába's design and construction work, as well as from its production and integrative capacity in the fields of both main parts and logistics. The launch of the reconstruction programme nevertheless requires the decision of central economic policy makers and can be launched subsequently.

During the planning period encompassing the delivery years 2012-2013, further supplementary agreements are to be concluded with the Hungarian Army, with a modest increase compared to the 2011 and 2012 volume. The protection level of the vehicles can be increased on Rába's Defence Technology base.

**ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ**

Нашей целью является рост продаж в гражданском секторе, в первую очередь в сегменте автобусов. Нашей компетенцией является конструкция, производство и постпродажное обслуживание самоходных шасси автобусов. успешно завершились эксплуатационные испытания Мидиавтобуса типа S91 в Будапеште. Планируемый тендер по реконструкции транспортного состава может положительно повлиять на венгерский, а также на традиционные рынки компании. Потенциальной возможностью является возрождение междугородного автобуса типа E95. При реконструкционной программе могут быть использованы конструкционная работа, производственные, а также интеграционные мощности компании RÁBA в области главной продукции и логистики. Однако, запуск реконструкционной программы зависит от центрального экономического политического решения. В 2012-2013 финансовых годах ожидается заключение дополнительного соглашения с Венгерской Армией, с умеренным ростом по сравнению с 2011-2012. Уровень защиты транспортных средств может быть увеличен на базе Защитных Технологий RÁBA.



The Rába Group disposes over substantial real estate assets. The aim of the real estate management strategy is to ensure the optimal use of these assets, in a way that supports the company's core activity to the maximum extent. Rába has properties used for production purposes in Győr, Mór and Sárvár. In accordance with its operating needs, the company over the past years consolidated its Győr activities onto a single site, thus vacating a 43-hectare plot suitable for property development in the vicinity of the Győr downtown area.

REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT

Developments:

In 2010-2011 the Rába Group implemented numerous real estate development and capital expenditure projects in support of its core activities. The most significant real estate project was the establishment of the Rába Development Institute in 2011, together with the development of the agricultural assembly facility, the development of the production line and infrastructure for the Scania tag axle and the installation and development of the assembly warehouse. The main entrance and reception, as well as the social facilities of the Győr site will be modernised in the near future as part of the infrastructure modernisation programme.

Sales:

The Rába Group strives to ensure optimum utilisation of its real estate assets, in that context the rationalisation of the use of the land in the Rába Industrial Park, together with the sale or lease of the properties not used for operation are currently under way. In 2011 two real estates were sold on these premises, one piece of land was sold to the local government, while a production hall with land was sold to Audi.



МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

Развитие:

В 2010-2011 Группа «RÁBA» совершила значительные инвестиции и развития недвижимости, способствующие оптимальной работе основной деятельности компании. Главными инвестициями 2011 года являются создание инжинирингового центра, развитие участка сборки мостов для сельскохозяйственной техники, обустройство производственной линии для подъемных осей Scania, развитие инфраструктуры, создание склада для сборочного цеха. В ближайшем будущем обновится главная проходная производственной территории, а также социальные здания.

Реализация:

Группа «RÁBA» старается оптимально использовать существующую недвижимость. В связи с этим рационализирует использование территории в индустриальном парке RÁBA. Неиспользованные здания сдаются или продаются. В течении 2011 года были проданы земельный участок для мэрии и склад с земельным участком для компании Audi.

Группа «RÁBA» имеет большую территорию недвижимости. Целью компании является рациональный менеджмент и оптимальное использование недвижимости. Компания «RÁBA» имеет производственную недвижимость в городах Дьер, Мор и Шарвар. Помимо этого, в последнее время производственная деятельность в городе Дьер была концентрирована на одну территорию. Таким образом, освободилась территория величиной 43 гектаров, находящаяся близко к центру города.

VÁROSRET PROJECT

In order to maximize the value of this Danube-bank real estate of outstanding characteristics, the company vacated the land, in preparation of a later sale. For the optimum sale of the real estate free from any encumbrances, Rába, together with the local government and with the help of a professional property expert, developed a new concept in line with the changed conditions.

Parallel to the dynamic development of the town, the expansion of Győr's downtown area can be secured in the Városrét project through the establishment of a complementary town centre meeting the demands of the 21st century. The aim of the development is to establish a town section characterised by high technical standards and multifunctionality, complying to the greatest possible extent with the requirements of environmental, social and economic sustainability. Benefiting from the extraordinary potentials of Győr and the area involved in the project, a new, complementary town centre could be established, which might, on the one hand supplement the institutions that are currently missing from the Downtown area and would, through a diverse use of the available land, accommodate urban centre, instiutitonal, modern workplace, differentiated residential and the related recreational functions at the same time.

Since the concept for the optimum use of the area was developed in collaboration with the local government of the town of Győr, in the event that the real estate market should change positively, the next step of the real estate development project could take place upon the highest level of preparation.

ПРОЕКТ «ВАРОШРЕТ»

Компания «RÁBA» в последние годы концентрировала свою производственную деятельность на одной территории, благодаря чему освободилось 43 гектара территории, близко находящаяся к центру города. Территория, имеющая отличные свойства, расположена на берегу. Территория, свободная от любых обязательств, целью достижения максимальной цены расчищена и подготовлена к продаже. Компания «RÁBA» в кооперации с мэрией и профессиональной консалтинговой компанией разработала новую концепцию для реализации юридически свободной территории при новых условиях. Параллельно с динамичным развитием и расширением города необходимо создать многофункциональный центр, который соответствует требованиям 21-ого века. Территория «Варошрет» в рамках проекта может соответствовать этим требованиям. Целью развития является обустройство многофункционального центра города на высоком техническом уровне, в соответствии с долгосрочным устойчивым развитием экономики, экологии и общества. Используя необыкновенные свойства города Дьер можно создать такой новый центр, который включает в себя современные институты, рабочие места, жилые дома, а также их обслуживающие рекреационные комплексы, которых еще нет на центральной территории города. Поскольку концепция оптимального использования территории была разработана в кооперации с мэрией города Дьер, при положительном изменении на рынке недвижимости, следующий этап развития территории может произойти с самого высокого уровне подготовленности.



СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И РАЦИОНАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

“ The innovation-led, focused growth strategy of the Rába Group, based on the reinforcement of its research and development potential and of its specialist base, as well as on its commitment to quality, allowed the company to strengthen its position at the leading edge of the automotive industry. The success of the strategic projects proved the validity of our ideas and as a result, our future development is based on the following values:

- Innovative skills and knowledge base of our own and shared with our partners
 - Quality approach, in collaboration with our partners we aim for the highest levels of service standard and product quality
- Rába is pursuing its designated path upon strengthening its competences and maintaining its competitiveness, in consideration of the importance of environmental awareness.”

” С помощью стратегии, основанной на развитие инновационной способности, увеличения инжиниринговых мощностей, преданности к качеству и укреплении базы профессионального кадрового состава, Компании «RÁBA» удалось укрепить ведущую позицию в автомобильной промышленности. Поскольку успех стратегических проектов подтвердил правильность концепции, дальнейшее развитие компании будет основываться на следующих ценностях:

- Самостоятельная и Общая с партнерами инновационная способность и база знаний
- Инжиниринговый опыт, креативность, клиентоориентированный состав специалистов
- Стремление на самое высокое качества продукции и услуг о взаимодействии в с нашими партнерами

RÁBA следует свой путь в духе развития компетенций, конкурентоспособности и делает это экологически ответственно.”



Rába's strategic objective is innovation-driven, focused growth. In this regard, 2011 represented a milestone, since the company inaugurated its independent research and development basis in May 2011. The testing and technological demonstration centre occupying nearly 4.400 square metres of floor space and equipped with state-of-the-art technology, provides the axle business of the company with testing support in the first place, for the intensive product development efforts focusing on strategic segments.

In the production hall revived within the capital expenditure programme implemented in part using EU grants, state-of-the-art infrastructure, special automotive engineering software and the refurbished test lab support the developments implemented either independently or in cooperation with the customers. The Technological Centre is thus capable of ensuring that all key product characteristics can be optimised, in consideration of profitability, as well as environmental considerations.

The success of the development process is ensured, in addition to the world-class technical infrastructure at hand, by the nearly 70-member, creative, multilingual, Hungarian development and testing engineer team working in the Rába Development Institute and in the Construction Team, as well as by the skilled workforce employed in the course of the testing process.

The Rába Development Institute (RFI) was a key member of several successful projects: already in the first year of its existence, it developed, among others, a wet brake axle for a 500 HP plus vehicle and was involved in finite element analyses of a number of newly developed axles. Additionally, the RFI managed entire pre-development projects, for instance in the fields of mechatronic oil management, smart vehicle systems and of the improvement of axle structures.

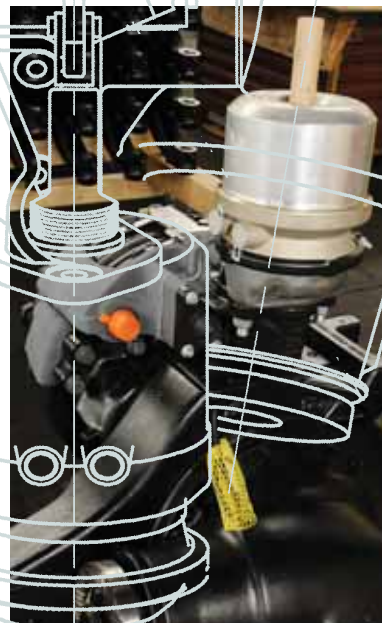
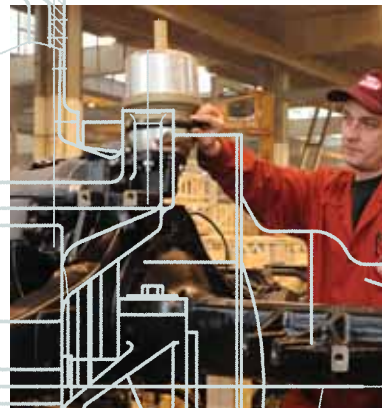
Стратегической целью Компании «RÁBA» является рост на основании инноваций. В этом плане важным событием явилось открытие в 2011 году самостоятельной научно-исследовательской базы Испытательный и технологическо-демонстрационный центр, площадью около 4400 квадратных метров, оборудован новейшей технологией и служит испытательным «тылом», в первую очередь для бизнеса «Мосты» для интенсивных работ по новым разработкам продукции, фокусированных на стратегические сегменты.

В новом инженеринговом центре размещенном в обновленном корпусе, оснащенный современной инфраструктурой, и созданном частично с финансовой поддержкой ЕС, работают со специальными компьютерными программами, разработанными для инженеров автомобильной промышленности. В инженеринговом центре находится тестовая лаборатория для деятельности НИОКР совместно с нашими партнерами. Таким образом, инженеринговый центр может обеспечить оптимизацию всех ключевых факторов продукции с учетом экономических и экологических норм.

Успех разработки гарантирует не только инженеринговая инфраструктура мирового уровня, а персонал, который работает в инженеринговом центре. Сегодня в этом центре работает 70 человек, говорящих на нескольких языках, креативные, венгерские инженеры, а также квалифицированные рабочие для тестов и исследований. Инженеринговый Центр «RÁBA» уже в первом году его существования участвовал в нескольких успешных проектах.

Разработан новый мост с мокрым тормозом для тракторов выше 500 л.с., а также участвовал в анализе методом конечных элементов нескольких типов новых мостов. Помимо этого Инженеринговый Центр руководил такими проектами, как разработка системы автоматической смазки, умных систем транспортного средства и усовершенствование конструкций мостов.

Уже в первом году круг деятельности



The competences of the Rába Development Institute were expanded in the course of 2011 already, its activities ranging beyond engineering and development tasks, to include, in the case of projects requiring complex process management tasks, the selection of suppliers, the coordination of technological processes and budgeting as well.

VALUE CREATION FOR AUTOMOTIVE DEVELOPMENTS

The project of the Rába Axle Ltd. implemented together with Széchenyi István University and several other corporate partners in support of integrated automotive developments, created 86 new products and technologies in three years and generated additional revenues amounting to HUF 3.1 billion.

The most important goal of the project was to improve the competitiveness of the companies. To this end, special emphasis was put on technological development and product innovation, resulting in new products and services, and in the introduction by the participating companies of modern planning and production management procedures.

The principal directions of the programme spanning over a period of three and a half years were computer assisted design (CAD), computer assisted manufacturing (CAM) and quality management (CAQ). The project provided support to the development of a number of Rába's axle developments.



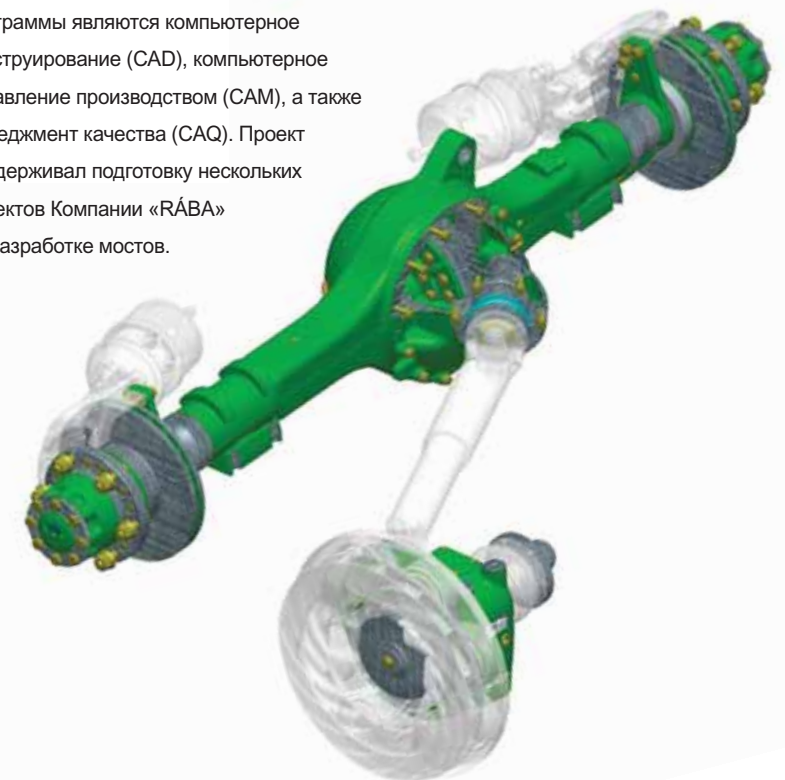
Инженерингового Центра выходил за рамки конструкторских работ. В проектах, требующих комплексного менеджмента процессов, центр занимался выбором поставщиков, разработкой технологических процессов, а также калькуляцией затрат.

СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ В РАЗРАБОТКАХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

В рамках совместного проекта поддержки интегрированного развития автомобильной индустрии компании «RÁBA» с университетом им. Сечени Иштван, и другими партнерами, за три года разработано 86 новых продуктов или технологий принесших 3,1 миллиардов форинтов дополнительной выручки.

Главной целью проекта являлось улучшение конкурентоспособности компаний. Для достижения этой цели особое внимание уделили на развитие автомобильной технологии и инновацию, с помощью чего были созданы новые продукция и услуги. Кроме того, на участвующих компаниях внедрены современные системы автоматического управления производством и проектированием.

Главными направлениями 3,5-летней программы являются компьютерное конструирование (CAD), компьютерное управление производством (CAM), а также менеджмент качества (CAQ). Проект поддерживал подготовку нескольких проектов Компании «RÁBA» по разработке мостов.



For the Rába Group quality is a central value of the corporate strategy and of the operation, permeating the products, processes and every element of the supply chain. In operating the management systems, all subsidiaries enforce the principle of comprehensiveness, meaning that all employees of the business unit are responsible for the establishment, development and operation of the system.

In 2011 the subsidiaries of the Rába Group concluded the review audits successfully for all three management systems. The effect of the economic recession can be traced in the changes in customer demands as well, which resulted in new challenges for the company during recent years. Following the recession, the markets clearly required that customer expectations be overfulfilled, which goes far beyond the classic notion of quality (quality means meeting customer expectations).

**QUALITY MANAGEMENT,
ENVIRONMENTAL MANAGEMENT
AND SAFETY MANAGEMENT SYSTEMS
AND CERTIFICATES
KEY ACHIEVEMENTS IN 2011**

Quality management system

In the case of quality management systems, in addition to the ISO/TS 16949 standard, customer-specific, individual systems of requirements are increasingly important.



Главной ценностью работы и стратегии Группы «RÁBA» является качество, что распространяется на каждый элемент деятельности – производственный процесс, продукцию и снабжение. При работе каждой дочерней компании действует принцип тотального внедрения, согласно которому ввод, функционирование и развитие новой системы является задачей каждого сотрудника данного бизнеса. В течение 2011 года все три дочерние компании холдинга успешно прошли аудиторскую проверку. Однако, влияние экономического кризиса чувствовалось в заказах покупателей, что поставило новые задачи перед компанией. В периоде рецессии необходимо ответить всем требованиям наших покупателей, что означает намного больше классического определения качества. (Качество это есть соответствие всем требованиям покупателей.)

**СЕРТИФИКАТЫ И СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КАЧЕСТВА, ЗАЩИТЫ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
ГЛАВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В 2011 ГОДУ**

Система управления качеством

В рамках системы обеспечения качества, помимо аттестации по стандартам ISO/TS 16949 специфические требования клиентов получают все большее значение.



Environmental management system

In addition to the audit results, the success of the environmental management system is shown by the positive feedback of the authorities. Significant achievements are manifest in the reduction of the environmental impact (primarily wastes). The Axle Business Unit made a significant step forward with the implementation of the energy system based on the ISO 50001 standard, planned to be accredited in the near future.

Health protection and safety management system at the workplace

With the protection of health at the workplace and the safety management system we made significant steps forward in improving the ergonomics of workplaces as is shown by our accident indicators.

The component business is working on perfecting the integrated management systems implemented, while the other subsidiaries successfully completed the integration of partial systems.

Защита окружающей среды

Успешная работа системы защиты окружающей среды подтверждается кроме успешных аудитов и обратными сигналами, полученными от государственных органов. Имеются значительные результаты в сфере снижения загрязнения (главным образом количество отходов). Значительным результатом является построение энергетической системы Rába Axle Ltd. по стандарту ISO 50001, которая будет сертифицирована в ближайшем будущем.

Здравоохранение и система безопасности

В сфере здравоохранения и системы управления безопасности достигнуты значительные результаты по улучшению эргономики рабочих мест, о чем и свидетельствуют показатели несчастных случаев.

Бизнес «Автокомпоненты» работает над усовершенствованием введенной интегрированной системы управления, а другие дочерние компании проводят освоение подсистем.



ONGOING SKILLS DEVELOPMENT – IN-HOUSE SPECIALIST TRAINING ПРОДОЛЖЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ – ПОПОЛНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ

The roughly 10 per cent growth of the company in 2011 approximately corresponds to the strategic plans, the development, however, resulted in several problems in the field of HR since the intensive developments in the region raised the demand for skilled workforce to such extent that experienced specialists, of key importance to Rába, are no longer available in the region. Such shortage of specialists is not temporary any more on the labour market. Thus the importance of keeping and retaining existing skills and providing in-house training increased to unprecedented levels within the group of companies. At the moment the replacement of specialists can only be solved through internal training and vocational training.

In view of the fact that there is fierce competition on the labour market for job-entrants already, we strengthened our cooperation with the training institutions. Within dual training we started our own retraining and vocational training classes primarily in the machining trade, and we concluded study-contracts with students. By splitting theoretical and practical training, employees entering as new entrants on the job market can better assimilate to the production and sooner become capable of independent work. In line with our strategy, our school cooperation spans from vocational training to higher education in an interlinked fashion. The coordinated collaboration among vocational schools, universities and the company within the dual education help us achieve our goals.

Рост Компании в размере 10% соответствует стратегическим планам, однако, такой рост поднимает ряд вопросов в сфере людских ресурсов (HR). Региональные инвестиции на столько увеличили спрос на высококвалифицированную рабочую силу, что в регионе появилась нехватка компетентных специалистов. При чем нехватка специалистов на рынке труда уже не временная. По этому, особое внимание уделяем на компаниях Группы сохранению знания развитию способностей внутреннего обучения. Сегодня пополнение рабочей силы возможно только путем внутреннего обучения. Поскольку на рынке рабочей силы есть сильная борьба даже за молодых начинающих специалистов, мы укрепили сотрудничество с образовательными заведениями. В рамках двухэтапного образования созданы стандартные и преобразовательные курсы для специалистов по резанию, и заключены контракты на обучения со студентами. С помощью разделения теоретического и практического образования новые коллеги легче начинают участвовать в процессе производства самостоятельно. Согласно со стратегией наше сотрудничество распространяется от среднего до высшего профессионального образования. Согласованное сотрудничество со школами профессионального образования и вузами в рамках двухэтапного образования помогает нашей компании в достижении намеченных целей.



KEY OBJECTIVES OF THE HR STRATEGY IN 2011

In 2011 we started to elaborate the new human resource strategy, together with the formulation of the short-, medium- and long-term (2-5-10 years) goals and responsibilities, necessary skills, as well as the directions of their development and their resource requirements.

In the context of last year's successful product development projects, work in complex teams played an important role. Based on the experiences of the successful operation, this type of skills and competence development was expanded to encompass other areas of the company as well. This method supports the achievement of the goals formulated in our strategy, as well as the multifunctional international compatibility (effective customer relations, expansion of joint thinking into all levels of the organisation – managers, experts, executives, etc.) and the implementation of the Rába set of values.

CRITICAL HR SUCCESS FACTORS AND MEANS OF IMPLEMENTING THE STRATEGY

The tried and tested HR tools, such as the performance review, the language training, the updating of recruiting criteria, are operated in line with the HR strategy.



ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ HR В 2011Г

В 2011г начинали разработку кратко – средне- и долгосрочной стратегии (2-5-10 лет), определили цели и задачи, установили нужные компетенции, направления развития и потребности в ресурсах. В связи с успехами по разработкам новой продукции особую роль получила новая система организации труда – работа в комплексных группах. На основании успешного опыта будем использовать эту систему и в других департаментах компании. Этот метод способствует выполнению стратегии, созданию многофункциональной международной совместимости (контакт и содействие с нашими покупателями на всех уровнях организации – руководства, специалистов и исполнителей), и созданию корпоративной культуры «RÁBA».

КРИТИЧЕСКИЕ HR ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ

Используем наши привычные HR инструменты согласно со стратегией HR, например оценку производительности, обучение иностранных языков, и актуализацию критерии приема. Поддерживаем рост обеспечением

Focused growth is supported through the provision of efficient workforce with up-to-date knowledge and through the following actions:

- the quantitative-qualitative shift was concluded
- in 2011 the wage development occurred subject to the outcome of the performance review
- launch of expansion of the moving wage functioning within the Rába Axle Business Unit and linked to the overfulfillment of the operating profit target and of the "Rába Master" system to include the other business units
- year-end bonus and benefit system linked to the delivery of the planned operating profit
- application of a moving wage scheme upon promotion or rotation, in order to strengthen the variable nature of the wage costs
- in order to prepare for international operations
 - medium-level knowledge of a foreign language is the minimum requirement for new entrants (English and/or Russian)
 - ongoing language trainings

In order to support the operation, the cooperation with regional and industry HR specialists had to be strengthened in 2011. The forum for such cooperations within the framework of the various HR and automotive organisations operate on a regular basis. In terms of operational tasks, the preparation for the regulatory changes substantially influencing the operation, as well as the preparation of the wage compensation were among our key tasks.

высоко-квалифицированной рабочей силы и проведением нижеследующих акции и мероприятий:

- Завершен процесс оптимизации числа сотрудников,
- В 2011г повысили зарплату сотрудников, согласно с оценкой продуктивности,
- Запустили распространение опыта Rába Axle Ltd по вводу систем денежного вознаграждения – „Rába Mester„ и переменное премирование – на другие дочерние компании.
- Создали годовую систему денежного вознаграждения, согласно показателям рентабельности компании,
- Отход от системы фиксированного оклада к денежному вознаграждению, вместе с системой карьерного роста и ротации,
- С целью развития способности совместной работы с иностранными партнерами:
 - Требование к новым сотрудникам знание иностранного языка на среднем уровне (английский и/или русский),
 - Постоянные курсы иностранного языка

С целью поддержки оперативной работы необходимо было укрепить сотрудничество с региональными и отраслевыми специалистами по HR. Эта работа велась регулярно на форумах согласования в рамках автопромышленных организации. Главные задачи были: подготовка к новым изменениям законодательства, и компенсаций заработной платы.



Rába Mustang Prize

Our company established the Rába Mustang Prize in 2007. This prize is awarded every year to acknowledge the outstanding service rendered by our employees or our business partners in the interest of the company.

In 2011 the Rába Mustang Prize was awarded to the project team of the Rába Axle Business Unit in recognition of the successful development of a new product of strategic importance.

Rába Master

This award is given to employees who are specialists in key positions of processes or machinery of crucial importance. The Rába Master title is more than just an acknowledgement, it is also a task encompassing the transfer of professional and special local knowledge and above average performance as well.



Приз «Rába Мустанг»

Приз «RÁBA Мустанг» был создан в 2007г, который можно получить раз в год, за хорошее сотрудничество с внешними партнерами, или за результаты. Приз «RÁBA Мустанг» в 2011г получила команда Rába Axle Ltd. за успешное развитие стратегического продукта.

Мастер «RÁBA»

Приз могут получить ответственные сотрудники, – руководители ключевых процессов или оборудования. Быть Мастером «RÁBA» – это не только приз, это и ответственность и задача. Такие люди должны передать знание и опыт молодым.



The Rába Group is committed to sustainable development and to the ongoing improvement of environmental performance. The company bears in mind the criteria of sustainable development, as well as the elimination of negative environmental impacts at all times.

Strategic objectives of the company's environmental policy include:

- Close cooperation with the authorities, local governments, customers and suppliers in order to achieve our goals.
- Optimisation of products and processes upon use of the appropriate technology using the least possible materials and energy.
- Monitoring and improvement of waste management, reduction in the quantity, hazardousness and environmental risk of the wastes generated through the development of low-waste technologies and procedures.
- Reduction of the environmental hazard of hazardous materials through the application of the appropriate methods.
- Environmental screening of suppliers in order to ensure continuous enforcement of our environmental policy.
- Proliferation of an environment conscious, committed attitude within the company in general in all areas of work, ongoing training and awareness raising of our workforce in this regard.

All activities and services of the Rába Group are covered by the Environmental Management System under international standard MSZ EN ISO 14001:2005. For developments under way or in preparation, environmental considerations and demands are always taken into consideration.

Компания «RÁBA» стремится к устойчивому развитию, постоянному улучшению экологических показателей.

При работе компании всегда соблюдает принцип обеспечения аспектов устойчивого развития и минимизации или ликвидации негативных экологических последствий.

Стратегические цели экологической политики компании:

- В интересах достижения намеченных целей работаем в тесном сотрудничестве с властями, органами местного самоуправления, заказчиками и поставщиками.
- оптимизация конструкции и технологических процессов изготовления продукции при минимальном использовании материальных и энергетических ресурсов.
- мониторинг обращения с отходами и сокращение количества, вредности отходов и риска их попадания в окружающую среду путем внедрения малоотходных и энергосберегающих технологий
- снижение экологических рисков опасных материалов путем применения соответствующих методов.
- Проведение экологической проверки поставщиков, для реализации целей определенных экологической политикой.
- Распространять «экологическое мышление» на всех участках производственного процесса, регулярное обучение и формирование сознания персонала.

Система экологического менеджмента, соответствующего международному стандарту MSZ EN ISO 14001:2005, распространяется на все виды деятельности Группы «RÁBA». Аспекты и требования экологии всегда принимаются во внимание при новых разработках проведенных на нашей компании.



KEY DEVELOPMENTS IN 2011

- Environmental damage prevention obligations
The follow-up examination of environmental damage prevention implemented in the previous years is carried on.

- Waste management
Adequate waste management is a precondition for high environmental performance and positive economic yield. The Rába Group paid special attention to the management of reusable waste, the result of which has contributed to the sales revenue as well, and to the proper treatment of non-reusable and hazardous materials.

- Energy management
Rába dedicates special attention to the rationalisation of its energy consumption.

In 2011 the following main projects were implemented within the scope of environmental investments:

- Accredited measurement of the emission of pollutants of technologies involving surface treatment (Rába Axle Ltd.)
- Preparation of a report containing base data and methodological report for the preparation of the EU ETS 3 trading period. (Rába Axle Ltd.)
- Reduction through selective collection, in the amount of packaging waste meant for incineration (Rába Vehicle Ltd.)
- Further improvement in the efficiency of energy consumption
- Implementation of measurements as defined in the self-check plan (waste water) (Rába Components Ltd. and Rába Axle Ltd.)



ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011 ГОДА

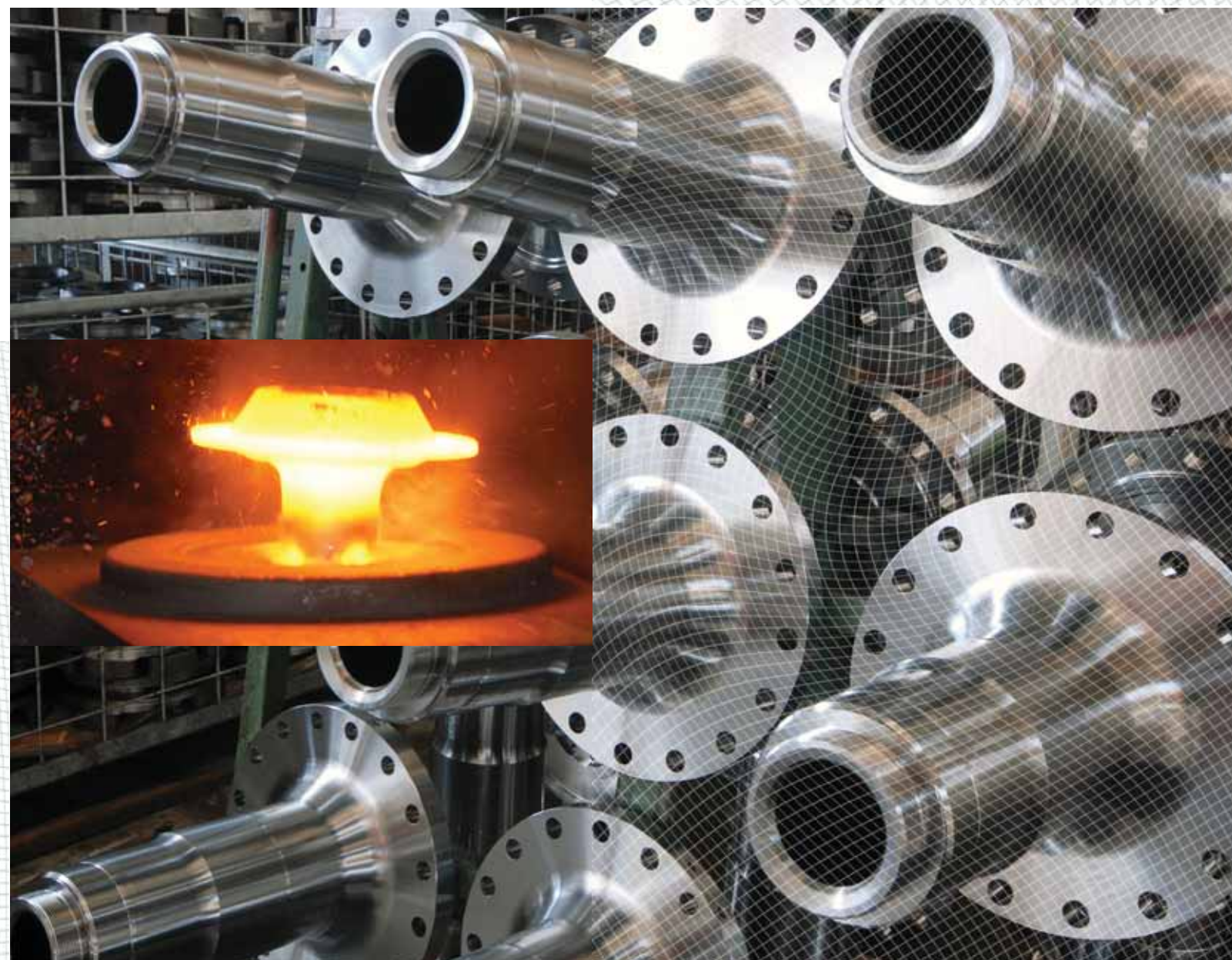
- Обязательства по устранению ущерба
Продолжается процесс проверки проведенных ранее мероприятий по устранению ущерба.

- Утилизация отходов
Надлежащее обращение с отходами и охрана окружающей среды являются условием положительных экономических результатов. Группа «RÁBA» уделила особое внимание переработке отходов, реализация которых дала дополнительную выручку, а также правильному обращению с неподдающимся переработке и опасными материалами.

- Энергетическое хозяйствование
Потребление энергии является одним из главных экологических факторов в деятельности компании Группы «RÁBA». поэтому уделяем особое внимание на рациональное использование энергетических ресурсов.

Осуществленные в 2011 году инвестиции в рамках экологических проектов:

- Аккредитационное измерение отходов токсичных материалов технологии обработки поверхности (Rába Axle Ltd.)
- Оформление отчета методологии и базовых данных на коммерческий период EU ETS 3. (Rába Axle Ltd.)
- Снижение объема упаковочных отходов предназначенных для сжигания путем селективного отбора (Rába Vehicle Ltd.)
- Дальнейшее повышение эффективности использования энергии
- Выполнение измерений, предписанных в плане самоконтроля (Rába Components Ltd. и Rába Axle Ltd.)



The business achievements of 2011 were translated into figures in our financial performance as well. The company managed to further strengthen its financial stability. With a nearly 10 per cent growth, the company registered sales of HUF 39.4 billion, which is the balance of the nearly 15 per cent increase in the Axle Business Division, of the growth in the Components Business Division by some 11 per cent and by the decline in the Vehicle Business Division by 11 per cent.

All three business divisions succeeded in benefiting from the substantial growth of the European markets in 2011, while the growth of the North-American heavy truck market continued. The sale of agricultural axles remained substantial in both regions. The Russian heavy vehicle market evolved in line with the European trends, while the bus market was marked by stagnation.

Of the principal operating cost factors of the Rába Group, raw material prices increased by 16.2 per cent on average, while energy prices declined by an average 6.6 per cent. The focused growth strategy of the company was manifest in the considerable capital expenditure projects implemented, for which Rába allocated funds of nearly HUF 680 million this year. As a result of the success of the strategic projects, the sales revenue generated by new deals in 2011 already exceeded 10 %, which can also provide a basis for the expansion during the coming years.

EBITDA increased by nearly 25 per cent, exceeding thus HUF 3.8 billion. All three business divisions of the company were profitable at operating level. In 2011, operating profit amounted to HUF 1.63 billion, which is an almost twofold increase over last year's figure and is the best result of the last ten years. After financial items and taxation, the company concluded the year with after-tax profits of HUF 455 million.

Бизнес достижения 2011 года появились и в финансовых результатах, компания в дальнейшем укрепила финансовую стабильность. Выручка Холдинга Раба благодаря 10%-му росту достигла 39,4 млрд Фт (венгерских форинтов), где бизнес «Мосты» закрыл год 15%-ым ростом, бизнес «Автокомпоненты» 11%-ым ростом, в то время как бизнес «Автомобили» завершил 2011 год 11%-ым снижением.

Благодаря расширению европейского рынка в течение 2011 г. все три бизнеса получили прибыль. Наблюдается дальнейший рост в регионе Северной Америки в сегменте грузовых автомобилей. В сегменте сельскохозяйственной техники наблюдается сохранение высокой реализации в обоих регионах. Российский рынок грузовых автомобилей образовался аналогично европейским трендам, в то время как рынок автобусов характеризовался стагнацией.

Среди самых важных факторов расходов Группы Раба являются заготовки, цены на которые в среднем выросли на 16,2 %, в то время как расходы на энергию снизились на 6,6 %. Группа Раба согласно сфокусированной стратегии добилась значительных результатов, для которых компания инвестировала в 2011 году 680 млн Фт. Благодаря позитивным результатам стратегических проектов выручка в 2011 г. от новых бизнесов выросла более чем на 10 %, что послужит увеличению выручки и в последующих годах.

EBITDA выросла почти на четверть, достигнув 3,8 млрд Форинтов. На операционном уровне Группа Раба была успешной во всех трех бизнесах. В 2011 году операционная прибыль составила 1,63 млрд Форинтов, что по сравнению с предыдущим годом означает двукратный рост и впервые за последние 10 лет

The Rába Group continued to focus on the foreign exchange balance of its revenues and expenses in 2011 as well, and shifted an additional significant portion of its revenues to EUR basis, thus further reducing the extreme effect of the exchange rate on the profitability in the future, as well.

наилучший результат. После финансовых операций и вычета налогов чистая прибыль компании составила 455 млн Форинтов.

Группа Раба обратила особое внимание на валютный баланс доходов и расходов, в дальнейшем значительную часть дохода переводит в ЕВРО, одновременно в будущем снижает экстремальное влияние курсов валют на результаты компании.

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of Rába Járműipari Holding Nyrt.

The accompanying summary consolidated financial statements, included on pages from 56 to 63 to this Annual Report, which comprise the summary consolidated balance sheet as at December 31, 2011, the summary consolidated statement of comprehensive income, summary consolidated statement of changes in equity and summary consolidated statement of cash flows for the year then ended, are derived from the audited consolidated financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union of Rába Járműipari Holding Nyrt. for the year ended December 31, 2011. We expressed an unqualified opinion (unmodified audit opinion) on those consolidated financial statements in our report dated March, 14, 2012. Those consolidated financial statements, and the summary consolidated financial statements, do not reflect the effects of events that occurred subsequent to the date of our report on those consolidated financial statements.

The summary financial statements do not contain all the disclosures required by the International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union applied in the preparation of the audited consolidated financial statements of Rába Járműipari Holding Nyrt. Reading the summary consolidated financial statements, therefore, is not a substitute for reading the audited consolidated financial statements of Rába Járműipari Holding Nyrt.

Management's Responsibility for the Summary Consolidated Financial Statements

Management is responsible for the preparation of a summary of the audited consolidated financial statements.

Auditor's Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on the summary consolidated financial statements based on our procedures, which were conducted in accordance with Hungarian National Standard on Auditing 810, "Engagements to Report on Summary Financial Statements."

Opinion

In our opinion, the summary consolidated financial statements derived from the audited consolidated financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union of Rába Járműipari Holding Nyrt. for the year ended December 31, 2011, are consistent, in all material respects, with those consolidated financial statements.

Budapest, March 14, 2012



Horváth Tamás

Deloitte Auditing and Consulting Ltd.
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C.
000083



Binder Szilvia

registered statutory auditor
003801

FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

A Rába Járműipari Holding Nyrt. tulajdonosainak

A mellékelt összesített, konszolidált pénzügyi kimutatásokat, amelyek ezen Éves Jelentés 56-63. oldalain találhatók, és amelyek a 2011. december 31-i fordulónapra készített összesített konszolidált mérlegből, az ezen időponttal végződő évre vonatkozó összesített konszolidált átfogó eredménykimutatásból, összesített konszolidált sajátkezelés-kimutatásból és összesített konszolidált cash flow-kimutatásból állnak, a Rába Járműipari Holding Nyrt. 2011. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból vezették le. A 2012. március 14-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben hitelesítő záradékot (minősítés nélküli véleményt) bocsátottunk ki ezen konszolidált pénzügyi kimutatásokra vonatkozóan. Ezen konszolidált pénzügyi kimutatások, valamint az összesített konszolidált pénzügyi kimutatások nem tükrözik az ezen konszolidált pénzügyi kimutatásokra vonatkozó jelentésünk dátumát követően bekövetkezett események hatásait.

Az összesített, konszolidált pénzügyi kimutatások nem tartalmazzák a Rába Járműipari Holding Nyrt. könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásai elkészítése során alkalmazott, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok által előírt valamennyi közzétételt. Emiatt az összesített konszolidált pénzügyi kimutatások elolvasása nem helyettesíti a Rába Járműipari Holding Nyrt. könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásainak elolvasását.

A vezetés felelőssége az összesített konszolidált pénzügyi kimutatásokért

A vezetés felelős a könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatások összesítésének az elkészítéséért.

A könyvvizsgáló felelőssége

A mi felelősségünk az összesített, konszolidált pénzügyi kimutatások véleményezése eljárásaink alapján, amelyeket a 810. témaszámú, „Összesített pénzügyi kimutatásokra vonatkozó jelentések kibocsátására vonatkozó megbízások” című magyar Nemzeti Könyvvizsgálói Standarddal összhangban hajtottunk végre.

Vélemény

Véleményünk szerint a Rába Járműipari Holding Nyrt. 2011. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból levezetett összesített, konszolidált pénzügyi kimutatások minden lényeges szempontból konzisztensek ezen konszolidált pénzügyi kimutatásokkal.

Budapest, 2012. március 14.



Horváth Tamás

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C.
000083



Binder Szilvia

kamarai tag könyvvizsgáló
003801

CONSOLIDATED BALANCE SHEET FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2011

Amounts in THUF			
	31 December 2010		31 December 2011
ASSETS			
Property, plant and equipment	13,772,582		13,939,631
Intangible assets	631,396		971,345
Investment property	338,217		338,217
Investments recognised using the equity method	124,518		205
Long-term liabilities	13,273		4,392
Receivables from sales of assets	205,201		194,043
Deferred tax assets	261,756		664,515
Total non-current assets	15,346,943		16,112,348
Inventory	7,568,030		8,188,147
Trade and other receivables	7,591,462		10,540,582
Current tax asset	37,249		41,238
Cash and cash equivalents	1,498,111		894,712
Total current assets	16,694,852		19,664,679
TOTAL ASSETS	32,041,795		35,777,027
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital	12,550,920		12,921,066
Capital reserves	26,278		85,004
Share based payment reserve	209,448		165,198
Retained earnings	(2,727,376)		(2,375,451)
Other comprehensive income	-		(804,416)
Total equity	10,059,270		9,991,401
Provisions	843,385		650,410
Non-current loans and borrowings	7,294,131		8,043,520
Deferred tax liabilities	-		-
Total non-current liabilities	8,137,516		8,693,930
Derivative liabilities	8,782		-
Current portion of loans and borrowings	4,703,498		6,653,414
Trade and other payables	9,132,729		10,438,282
Total current liabilities	13,845,009		17,091,696
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	32,041,795		35,777,027

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ГОДА, ЗАКОНЧЕННОГО 31 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА

данные в тыс. форинтов			
	2010. декабря 31.		2011. декабря 31.
СРЕДСТВА			
Недвижимость, машины и оборудования	13 772 582		13 939 631
Нематериальное имущество	631 396		971 345
Недвижимость, с целью капиталовложения	338 217		338 217
Капиталовложения, рассчитанные по методу капитала	124 518		205
Долгосрочные требования	13 273		4 392
Требования от реализации средств	205 201		194 043
Перенесенные на более поздний срок			
налоговые требования	261 756		664 515
Вложенных средств всего	15 346 943		16 112 348
Запасы	7 568 030		8 188 147
Требования в отношении покупателей, прочие требования	7 591 462		10 540 582
Корпорационный налог	37 249		41 238
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	1 498 111		894 712
Оборотных средств всего	16 694 852		19 664 679
СРЕДСТВ ВСЕГО	32 041 795		35 777 027
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Котируемый капитал	12 550 920		12 921 066
Резервный капитал	26 278		85 004
Резерв капитал на основе акций	209 448		165 198
Накопленная прибыль	(2 727 376)		(2 375 451)
Прочие результаты	-		(804 416)
Собственного капитала всего	10 059 270		9 991 401
Целевой резерв	843 385		650 410
Долгосрочные кредиты и займы	7 294 131		8 043 520
Отсроченные налоговые обязательства	-		-
Долгосрочных обязательств всего	8 137 516		8 693 930
Перенесенные на более поздний срок налоговые обязательства	8 782		-
Краткосрочная часть кредитов и займов	4 703 498		6 653 414
Обязательства в отношении поставщиков, прочие обязательства	9 132 729		10 438 282
Краткосрочных обязательств всего	13 845 009		17 091 696
СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	32 041 795		35 777 027

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2011

Amounts in THUF			
	31 December 2010		31 December 2011
Revenues	35,777,363		39,378,800
Direct cost of sales	(28,030,954)		(31,341,711)
Gross profit	7,746,409		8,037,089
Sales and marketing expenses	(646,570)		(765,594)
General and administrative costs	(6,527,573)		(6,525,632)
Other income	1,067,144		1,513,627
Other expenditures	(779,397)		(631,445)
Total other operating expenditures	(6,886,396)		(6,409,044)
PROFIT FROM OPERATING ACTIVITIES	860,013		1,628,045
Finance income	2,279,207		2,129,780
Finance expenses	(2,669,504)		(3,134,601)
Share of loss of associates	(196,184)		(124,263)
PROFIT BEFORE TAX	273,532		498,961
Income tax expense	(1,132,803)		(44,432)
PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR	(859,271)		454,529
Profit/loss on cash flow hedges	–		(950,382)
Tax effect of cash flow hedges	–		145,967
TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR	(859,271)		(349,886)
Basic earnings per share	(68)		36
Diluted earnings per share	(68)		36

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ГОДА, ЗАКОНЧЕННОГО 31 ДЕКАБРЯ 2011Г.

данные в тыс. форинтов			
	2010. декабря 31.		2011. декабря 31.
Поступления	35 777 363		39 378 800
Непосредственные расходов продаж	(28 030 954)		(31 341 711)
Прибыль брутто	7 746 409		8 037 089
Издержки продаж и маркетинга	(646 570)		(765 594)
Общие и управленческие издержки	(6 527 573)		(6 525 632)
Прочие поступления	1 067 144		1 513 627
Прочие издержки	(779 397)		(631 445)
Прочих издержек деятельности всего	(6 886 396)		(6 409 044)
ПРИБЫЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	860 013		1 628 045
Финансовые поступления	2 279 207		2 129 780
Финансовые издержки	(2 669 504)		(3 134 601)
Финансовые поступления всего	(196 184)		(124 263)
ПРИБЫЛЬ ДО ВЫЧЕТА НАЛОГА С ПРИБЫЛИ	273 532		498 961
Издержки по налогу с прибыли	(1 132 803)		(44 432)
ПРИБЫЛ ДАННОГО ГОДА	(859 271)		454 529
Результат «хеджевой» операции	–		(950 382)
Налоговый эффект «хеджевой» операции	–		145 967
ПРИБЫЛЬ ДАННОГО ГОДА ВСЕГО	(859 271)		(349 886)
Общая стоимость прибыли на одну акцию	(68)		36
Разбавленная стоимость прибыли на одну акцию	(68)		36

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN SHAREHOLDER'S EQUITY FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2011

Amounts in THUF						
	Share capital	Capital reserves	Share based payment reserve	Retained earnings	Other comprehensive income	Total share-holders' equity
Balance as of 1 January 2010	12,546,330	26,278	56,183	(1,882,561)	–	10,746,230
Total comprehensive income for the year	–	–	–	(859,271)	–	(859,271)
Overdue dividend	–	–	–	12,308	–	12,308
Recognition of share based payments	4,590	–	(1,933)	1,933	–	4,590
Equity settled share based payments	–	–	165,518	–	–	165,518
Deferred tax on equity settled share based payments	–	–	(10,320)	215	–	(10,105)
Balance as of 31 December 2010	12,550,920	26,278	209,448	(2,727,376)	–	10,059,270
Total comprehensive income for the year	–	–	–	454,529	–	454,529
Other comprehensive result	–	–	–	–	(804,416)	(804,416)
Equity settled share based payments	–	–	68,705	–	–	68,705
Deferred tax on equity settled share based payments	–	–	(9,619)	–	–	(9,619)
Repurchase of treasury shares	(159,710)	58,726	–	–	–	(100,984)
Income from share based payment drawdowns	529,856	–	(109,338)	(102,604)	–	317,914
Deferred tax on income from share based payment drawdowns and change in the deferred tax rate	–	–	6,002	–	–	6,002
Balance as of 31 December 2011	12,921,066	85,004	165,198	(2,375,451)	(804,416)	9,991,401

СВОДКА ИЗМЕНЕНИЙ КОНСОЛИДИРОВАННОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ГОД, ЗАКОНЧЕННЫЙ 31-ГО ДЕКАБРЯ 2011Г

данные в тыс. форинтов						
	Подписанный капитал	Резервный капитал	Резерв выплат на основе акций	Накопленная прибыль	Прочая прибыль	Собственный капитал всего
Сальдо на 1 января 2010г.	12 546 330	26 278	56 183	(1 882 561)		10 746 230
Прибыль на отчетный год	–	–	–	(859 271)	–	(859 271)
Устарелый дивиденд	–	–	–	12 308	–	12 308
Отозванные выплаты на основе акции	4 590	–	(1 933)	1 933	–	4 590
Прибыль от выплат на основе востребованных акции	–	–	165 518	–	–	165 518
Покупка собственных акций	–	–	(10 320)	215	–	(10 105)
Сальдо на 31 декабря 2010г.	12 550 920	26 278	209 448	(2 727 376)	–	10 059 270
Прибыль на отчетный год	–	–	–	454 529	–	454 529
Прочие убытки	–	–	–	–	(804 416)	(804 416)
Издержки на базе акций, выполнение в инструменте капитала	–	–	68 705	–	–	68 705
Отложенный налог акций, выполнение в инструменте капитала	–	–	(9 619)	–	–	(9 619)
Покупка собственных акций		(159 710)	58 726	–	–	(100 984)
Прибыль выплат на базе акций	529 856	–	(109 338)	(102 604)	–	317 914
Отложенный налог на прибыль выплат на базе акций	–	–	6 002	–	–	6 002
Сальдо на 31 декабря 2011 г.	12 921 066	85 004	165 198	(2 375 451)	(804 416)	9 991 401

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOW FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2011

	Amounts in THUF	
	2010	2011
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Profit before income tax	273,532	498,961
<i>Adjustments for Non-Cash Items:</i>		
Interest expenses	366,815	68,858
Depreciation and amortization	2,257,010	2,205,004
Impairment of property, plant and equipment	–	135,245
Allowance/(reversal of allowance) for bad and doubtful debts and long term receivables	(27,778)	6,230
Impairment of inventories carried at net realisable value	206,504	200,413
Inventory scrapping	119,696	
Decrease in provisions	(64,342)	(192,975)
Equity settled share based payment	(143,238)	
Change in real value of derivative assets and receivables	(935,485)	(8,782)
Gain from sale and contribution of Property, plant and equipment and Intangibles	(43,116)	(922,156)
Gain from the sale of equity accounted investees	(444,986)	–
Share of result of associate	196,133	124,312
Year end foreign exchange revaluation of loans and borrowings	236,235	639,555
<i>Working Capital Changes:</i>		
Change of accounts receivable and other receivables	(284,318)	(2,998,847)
Change in Inventories	(939,502)	(940,225)
Change in Trade and other payables	1,672,502	1,874,411
Cash settled share based payment	23,615	(62,382)
Income tax paid	(448,928)	(331,012)
Interest paid	(461,190)	(498,547)
Net Cash Flows generated/(used in) by Operating Activities	1,849,597	(225,478)
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES		
Purchase of Investments in equity accounted investees	(82,713)	–
Purchase of Property, plant and equipment and Intangible assets	(1,203,800)	(3,047,724)
Proceeds from sale of Investments in equity accounted investees	1,150,050	–
Proceeds from sale of Property, plant and equipment and Intangible assets	139,893	1,076,282
Proceeds and expenses related to the purchase and sale of securities	–	–
Interest received	82,261	55,282
Net Cash Flows generated/(used in) by Investing Activities	85,691	(1,916,160)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Proceeds/expenditures from (purchase)/sale of Treasury shares	4,590	428,872
Drawdown of Loans and borrowings	12,316,765	9,580,840
Repayments of Loans and borrowings	(13,133,352)	(8,471,473)
Net Cash Flows (used in)/generated by Financing Activities	(811,997)	1,538,239
Net increase/(decrease) in Cash and cash equivalents	1,123,291	(603,399)

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ СВОДКА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ЗАКОНЧЕННЫЙ 31-ГО ДЕКАБРЯ 2011Г

	данные в тыс. форинтов	
	2010г.	2011г.
ПРОИСХОДЯЩИЕ ИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Прибыль до вычета налога с прибыли	273 532	498 961
<i>Статьи-модификаторы, не связанные с перемещением денег:</i>		
Доходы/Расходы по процентам	366 815	68 858
Списание и износ и амортизация	2 257 010	2 205 004
Амортизация недвижимости и оборудования	–	135 245
Потеря стоимости, вызванная нереальными к взысканию и безнадежными долгам, а также долгосрочными обязательствами	(27 778)	6 230
Потеря стоимости запасов, состоящих на учете по стоимости нетто реализации	206 504	200 413
Списание запасов	101 378	119 696
Роспуск целевых резервов	(64 342)	(192 975)
Выплаты на базе акций, выполнение в инструменте капитала	165 518	(143 238)
Изменение реальной стоимости производных финансовых средств и требований	(935 485)	(8 782)
Прибыль от продаж и делового вклада недвижимости, машин и оборудования, а также и нематериального имущества	(43 116)	(922 156)
Прибыль от продажам капиталовложений, рассчитанная методом оценки капитала	(444 986)	-
Участие и прибыли ассоциированных предприятий	196 133	124 312
Переоценка валютных кредитов и займов на конец года	236 235	639 555
<i>Изменение функционирующего капитала:</i>		
Изменение требований покупателей и прочих требований	(284 318)	(2 998 847)
Изменение запасов	(939 502)	(940 225)
Изменение обязательств в отношении поставщиков и прочих обязательств	1 672 502	1 874 411
Выплаты на базе акции, выполнение в форме денег	23 615	(62 382)
Уплаченный налог с прибыли	(448 928)	(331 012)
Уплаченные проценты	(461 190)	(498 547)
Истый нежный поток, происходящие из деятельности	1 849 597	(225 478)
ИСТЫЙ НЕЖНЫЙ ПОТОК, ПРОИСХОДЯЩИЕ ИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯМ		
Покупка капиталовложений, рассчитанных по методу капитала	(82 713)	-
Покупка недвижимости, машин и оборудования, нематериального имущества	(1 203 800)	(3 047 724)
Доход из реализации капиталовложении, рассчитанных по методу капитала	1 150 050	-
Доход из реализации недвижимости, машин и оборудования, нематериального имущества	139 893	1 076 282
Доход из реализации ценных бумаг	–	-
Полученные проценты	82 261	55 282
Истый нежный поток, использованные для деятельности по капиталовложению	85 691	(1 916 160)
ИСТЫЙ НЕЖНЫЙ ПОТОК, ПРОИСХОДЯЩИЕ ИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ		
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ		
Выручка/расходы от покупки/продажи собственных акции	4 590	428 872
Получение кредитов и займов	12 316 765	9 580 840
Возвращение кредитов и займов	(13 133 352)	(8 471 473)
Нетто потоки денежных средств от деятельности по финансированию	(811 997)	1 538 239
Нетто увеличение/уменьшение денежных средств и эквивалентов	1 123 291	(603 399)

**Rába Járműipari Holding Nyrt.
(Rába Automotive Holding Plc.)**

9027 Győr, Martin út 1.
Postal address: 9002 Győr, Pf. 50
Phone: +36-96/622-600
Fax: +36-96/622-006
www.raba.hu
E-mail: raba@raba.hu

ОАО «РАБА» Холдинг Автомобильной Промышленности

9027 Дьёр, ул. Мартин 1.
Почтовый адрес: 9002 Дьёр /Győr, п/я. 50
тел.: +36-96/622-600
факс: +36-96/622-006
www.raba.hu
электронный адрес: raba@raba.hu

The Annual Report was made by Goodwill Communications Financial PR-Communications Agency.
The graphic design and pre-press preparation of the publication was carried out by By Design Graphic Studio.

Photo: Matusz, Károly; H. Baranyai, Edina; Bozsó, András
English translation by Szekeres, Noémi
Russian translation by Rába Axle Ltd.
Printing: Prime Rate Kft.

Годовой отчет подготовлен Финансовым PR-агентством – Goodwill Communications.
Разработка графики и подготовка к печати выполнена студией Design Grafikai Stúdió.

Фото: Matusz Károly, H. Baranyai Edina, Bozsó András
Перевод на английский язык: Szekeres Noémi
Перевод на русский язык: Rába Axle Ltd.
Печать: Prime Rate Kft.

Финансовое Коммуникационное Агентство

Goodwill Communications

Telefon: +36-70/933-9790

Fax: +36-1/814-7849

E-mail: jelinek@goodwillcom.hu

By Design Grafikai Stúdió

(By Design Graphic Studio)

Phone/fax: +36-1/394-4376

Mobil: +36-30/921-0205

E-mail: bydesign@t-online.hu

