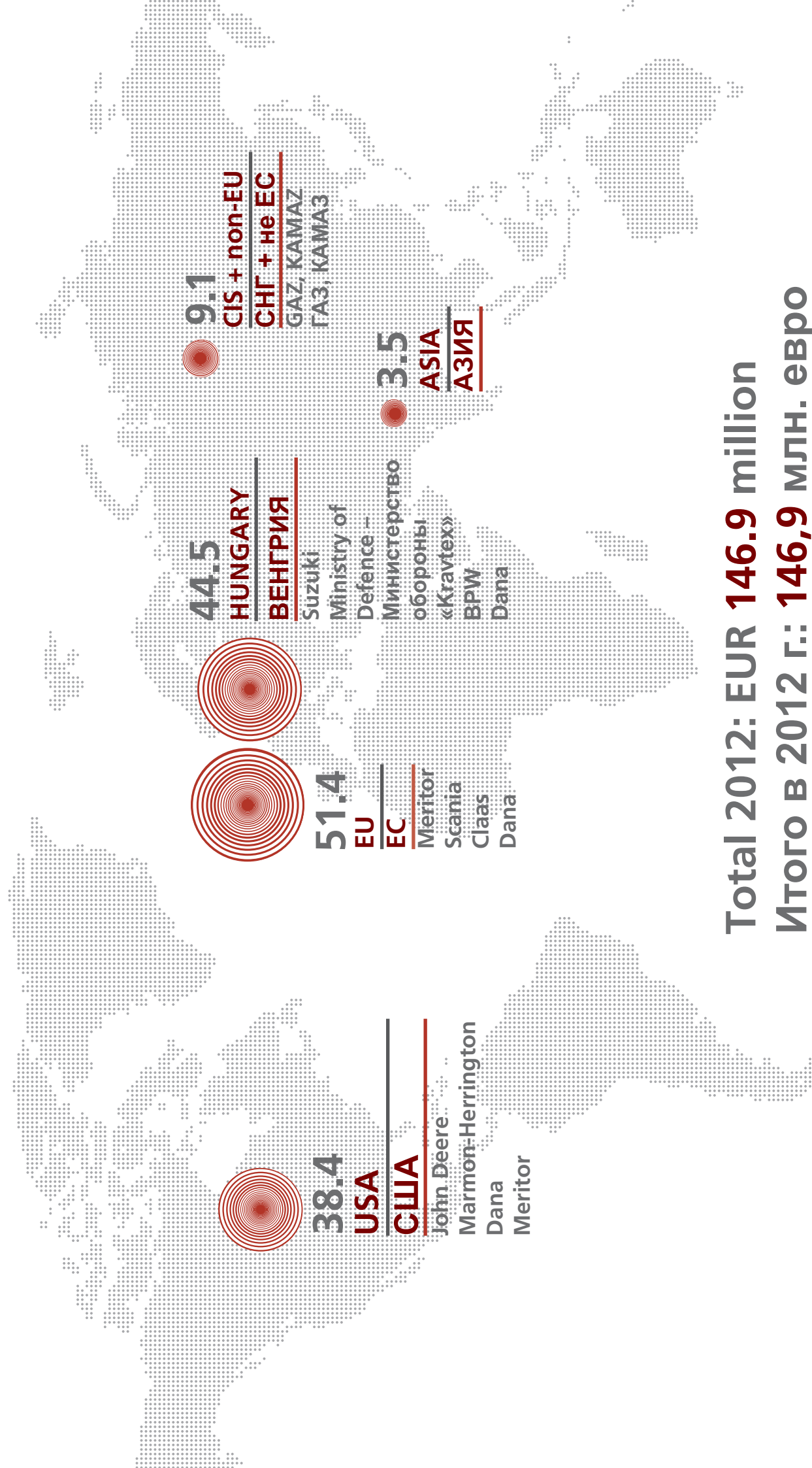




annual report **2012** годовой отчет

We engineer, you drive





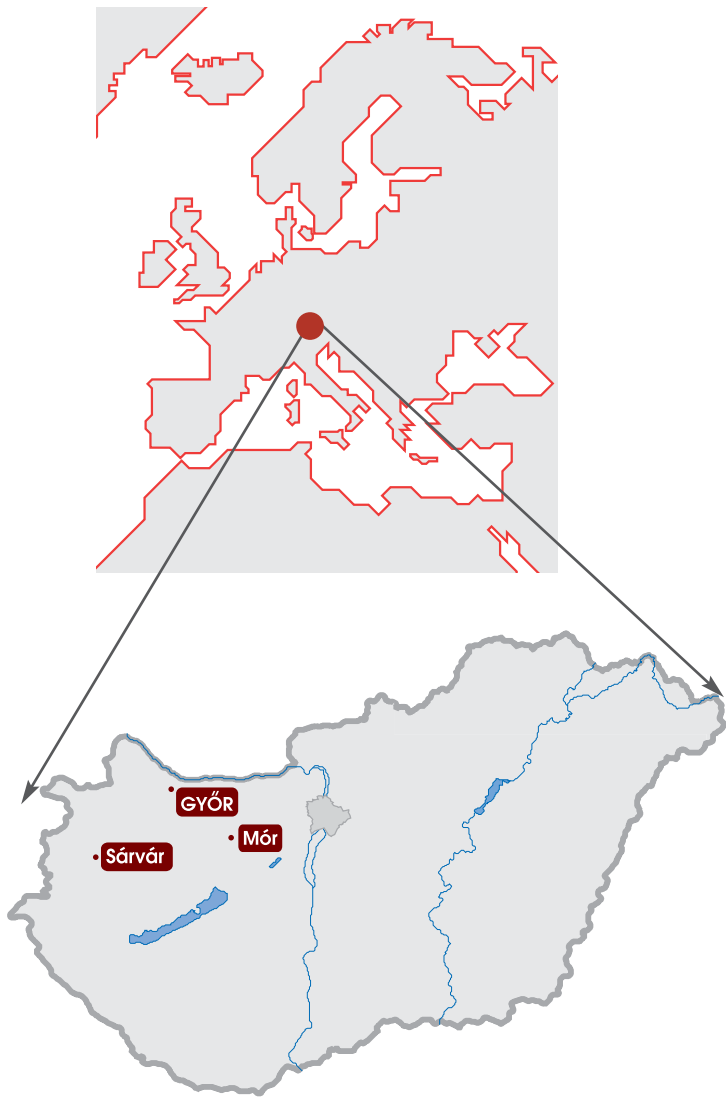
CONTENTS

Key financial data (2008–2012)	2
Chairman-CEO's letter	4
Growth, innovation, synergies	6
Rába Automotive Holding Plc.	8
Axle Business Unit	10
Vehicle Components Business Unit	24
Vehicle Business Unit	32
Ongoing property development	38
Keys to success – innovation, quality, expertise, and environmental awareness	40
Rába Development Institute – R+D activities on an independent basis	42
Quality and reliability	46
Provision of labour force based on the career path model	48
Environmental consciousness, environmental strategy	50
Financial statement	52

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовые данные (2008–2012 гг.)	3
Приветствие президента – генерального директора	4
рост, инновация, важные шаги	6
ОАО «RÁBA» Холдинг Автомобильной промышленности	8
Бизнес «Мосты»	10
Бизнес «Автокомпоненты»	24
Бизнес «Автомобили»	32
Продолжается развитие инфраструктуры	38
Ключевые факторы успеха – инновации, качество, профессионализм, защита окружающей среды	40
Инжиниринговый центр «Rába», ниокр на самостоятельной основе	42
Качество и надежность	46
Замена квалифицированных специалистов	48
Осознанная защита и стратегия защиты окружающей среды	50
Финансовая оценка	52

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



KEY FINANCIAL DATA (2008–2012)

In compliance with International Financial Reporting Standards

	2008	2009	2010	2011	2012
FINANCIAL HIGHLIGHTS					
Net Sales (m HUF)	58,683	33,923	35,777	39,379	42,346
Net Profit (m HUF)	–5,098	–701	–859	455	569
Net profit per share (HUF)	–397	–56	–68	36	44
Dividend per share (HUF)	0	0	0	0	0
Total assets (m HUF)	41,045	32,423	32,042	35,777	34,904
SUMMARY OF OPERATIONS					
Net Sales (m HUF)	58,683	33,923	35,777	39,379	42,346
Cost of sales (m HUF)	46,941	26,848	28,031	31,342	33,243
Profit before income taxes (m HUF)	–5 423	136	274	499	878
Tax Rate	6.0	616.1	414.1	8.9	35.2
Net Income (m HUF)	–5 098	–701	–859	455	569
Percentage pre-tax profit on sales	–9.2%	0.4%	0.8%	1.30%	2.07%
Capital expenditure (m HUF)	3,338	1,886	1,037	2,466	2,535
FINANCIAL POSITION					
Current assets (m HUF)	21,079	14,635	16,695	19,665	18,396
Short-term liabilities (m HUF)	21,804	13,885	13,845	17,092	19,827
Long-term liabilities (m HUF)	7,742	7,792	8,138	8,694	3,693
Total Shareholders’ equity (m HUF)	11,500	10,746	10,059	9,991	11,383
Return on equity (ROE)	–44.3%	–6.5%	–8.5%	4.60%	5.00%
STOCK DATA					
Weighted average number of ordinary shares (item)	12,832,918	12,546,789	12,547,474	12,556,676	12,921,066
Book value per share (HUF)	896	856	802	796	881
Earnings per share (EPS-HUF)	–397	–56	–68	36	44
STOCK PRICE (HUF)					
High	1,907	795	1,136	859	950
Low	586	450	670	480	603
Close (31st December)	630	687	802	653	867
Number of employees	2,582	2,198	2,047	1,962	1,904

ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ (2008-2012)

Согласно Международным Стандартам Финансовой Отчётности (IFRS)

	2008	2009	2010	2011	2012
ГЛАВНЫЕ ДАННЫЕ					
Нетто выручка (млн HUF)	58 683	33 923	35 777	39 379	42 346
Результаты после налогообложения (млн HUF)	–5 098	–701	–859	455	569
Нетто результаты на одну акцию (HUF)	–397	–56	–68	36	414
Дивиденд на одну акцию (HUF)	0	0	0	0	0
Баланс (млн HUF)	41 045	32 423	32 042	35 777	34 904
РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Нетто доходы (млн HUF)	58 683	33 923	35 777	39 379	42 346
Непосредственные расходы по реализации (млн HUF)	46 941	26 848	28 031	31 342	33 243
Результаты до налогообложения(млн HUF)	–5 423	136	274	499	878
Налоговая ставка	6,0	616,1	414,1	8,9	35,2
Результаты после налогообложения (млн HUF)	–5 098	–701	–859	455	569
Результаты до налогообложения в пропорции с доходами	–9,2%	0,4%	0,8%	1,30%	2,07%
Инвестиции (млн HUF)	3 338	1 886	1 037	2 466	2 535
ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ					
Оборотные средства (млн HUF)	21 079	14 635	16 695	19 665	18 396
Краткосрочные обязательства (млн HUF)	21 804	13 885	13 845	17 092	19 827
Долгосрочные обязательства (млн HUF)	7 742	7 792	8 138	8 694	3 693
Собственный капитал (млн HUF)	11 500	10 746	10 059	9 991	11 383
Прибыль в пропорции с собственным капиталом (ROE)	–44,3%	–6,5%	–8,5%	4,60%	5,00%
ДАННЫЕ АКЦИЙ					
Взвешенное среднее акций (шт)	12 832 918	12 546 789	12 547 474	12 556 676	12 921 066
Стоимость по балансу на одну акцию (HUF)	896	856	802	796	881
Прибыль на одну акцию (EPS-HUF)	–397	–56	–68	36	44
КОТИРОВКА АКЦИЙ (HUF)					
Максимум	1 907	795	1 136	859	950
Минимум	586	450	670	480	603
Котировка в конце года (31.декабря)	630	687	802	653	867
Штат сотрудников	2 582	2 198	2 047	1 962	1 904

The strategy of the Rába Group, based on our commitment to innovation and quality, as well as on close customer cooperations, performed well in a challenge-filled environment. The success of our strategy was manifest in the performance of the group as a whole, 2012 marked outstanding business results. This is particularly true for the axle business, the backbone of the group, which put its development skills and high-standard manufacturing capabilities to good use at leading global automotive companies.

The performance of the Rába Group featured growth exceeding the industrial average and stable business results. The company registered sales of HUF 42.3 billion upon a 7.5 per cent growth in 2012. The driver behind such growth was the Axle Ltd. EBITDA-level profit increased by nearly 27%, to HUF 2.3 billion, with operating profits increasing spectacularly in 2012, to nearly twice the level during the base period. The Vehicle and the Components business units closed last year with similarly positive operating results.

The large-scale development projects launched recently yielded the expected results, consequently we can face the challenges of the coming years with strengthened partnerships and relying on longer-term co-operations. The market has recognized our development potentials and as a result of the product development projects undertaken jointly with our customers, we introduced new solutions to the high-end segments of the American and European tractor markets. Additionally, we managed to strengthen our position on the American market of specialty truck axles as well, owing to a new deal. The sale of high added value, specialty axles remains a growth factor during the period ahead of us, as well.

In addition to reinforcing our supply positions, the maintenance and the ongoing improvement of customer satisfaction and of the quality standard remain key tasks of the Axle business unit. While serving our traditional markets and partners at a high standard, we strive to benefit from our improved development potential through new cooperation projects, as well.

"We engineer, you drive", heralds our slogan and indeed, our aim is to ensure that our customers feel that their choice is a guarantee at the same time, since Rába's engineering expertise, competence and traditions



Стратегия Группы «Rába», основанная на инновации, на строгой требовательности к качеству и на тесном взаимодействии с покупателями хорошо показала себя даже в условиях новых вызовов. Успех нашей стратегии отражается на результатах всей группы. 2012 год завершился заслуживающими всяческого уважения коммерческими результатами. И прежде всего, выдающимися следует считать результаты дивизиона по производству ходовых частей, где компетенции усовершенствования и высококачественное производство были отмечены ведущими глобальными заводами по производству транспортных средств.

Достижения Группы «Rába» характеризовались ростом, превысившим средний рост по отрасли, и стабильными коммерческими результатами. На уровне группы при росте 7,5 процентов в 2012 году выручка составила 42,3 млрд. форинтов. Движущей силой роста был бизнес «Мосты», показатель EBITDA повысился почти на 27%, то есть на 2,3 млрд. форинтов, а результат от производственной деятельности в 2012 г. в сравнении с базисным периодом почти удвоился. Так же положительным был результат в прошлом году и в Бизнесах «Автомобили» и «Автокомпоненты».

Проекты, которые мы начали осуществлять в недавнем прошлом, уже дали свои результаты, и после укрепления наших партнерских связей, в расчете на долгосрочное сотрудничество мы следуем дальше по намеченному пути. Наша инновативность признана рынком, в результате проектов по усовершенствованию продукции, осуществленными рука об руку с нашими покупателями, мы внедрили новые решения на американском и на европей-

allow us to supply automotive companies with complete solutions ranging from conceptual design through comprehensive product development to serial production.

Within the Components business, the infrastructural and technological capital expenditure project, necessary for the production of passenger vehicle seat components delivered to the West European market, is concluded and serial production also began during the fourth quarter. As a major achievement, we managed to secure a further stable, long-term supply agreement with our largest customer as well, within fierce competition, thereby strengthening the stable operation of our business division.

The ratio of civilian sales of the Vehicle business unit increased further as a result of the business development successes within the steel structure segment and owing to the North European export of midi-buses. The cooperation model developed with Volvo, aimed at satisfying the demands of the domestic bus market, using tried and tested technologies, localised production and import contents offsetting, opens new opportunities for the business unit.

All in all, 2012 was a successful year albeit full of challenges for the group of companies. 2013 in turn will be hallmarked by further quality and efficiency improvements. Upon moderate growth, we intend to take further steps towards profitability this year, keeping a watchful eye on the reactions of the market and on emerging new opportunities.


Pintér, István

ском рынке тяжелых тракторов (high-end). Реализация специальных мостов с высоким содержанием добавленной стоимости и впредь будет важным фактором роста.

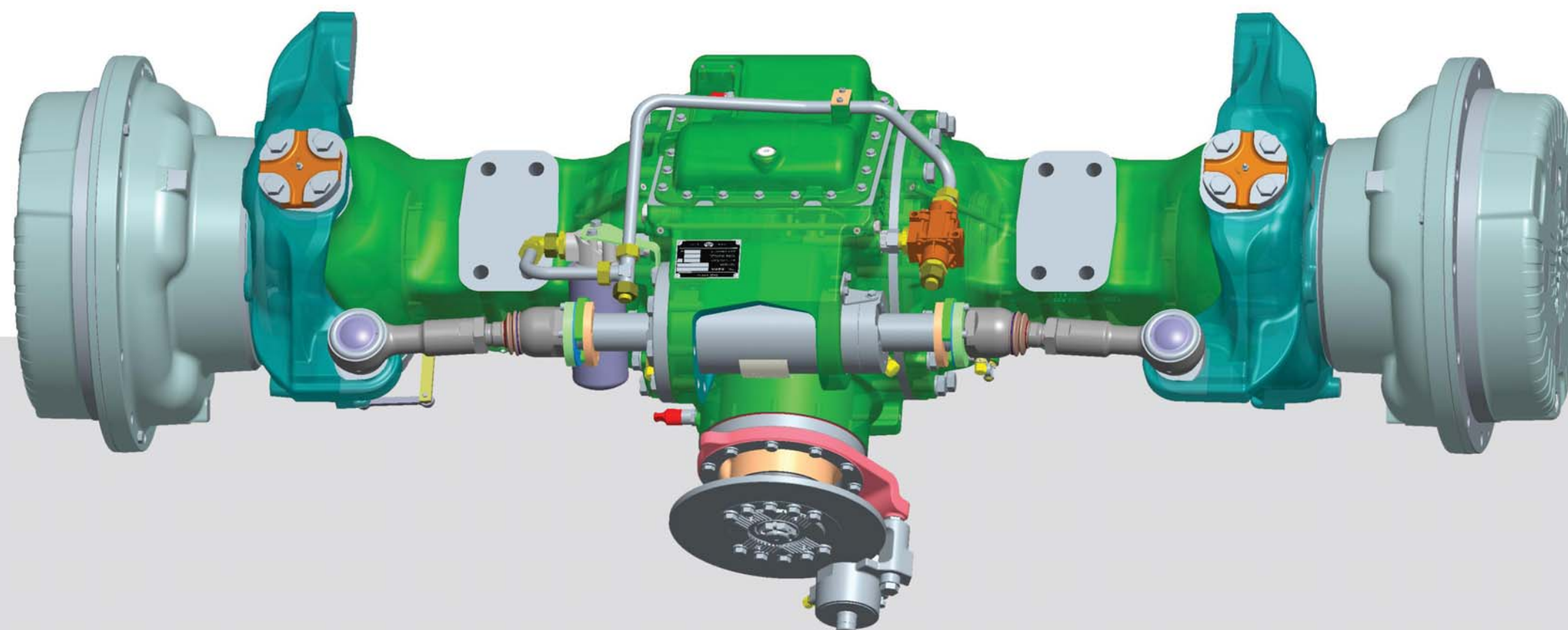
Одним из ключевых задач бизнеса «Мосты», наряду с укреплением рыночных позиций, является удовлетворенность покупателей, сохранение качества и перманентное усовершенствование. Мы стремимся на самом высоком уровне обслуживать наши традиционные рынки и партнеров, и при этом нацелены на то, чтобы укрепленный потенциал развития мы могли сполна использовать за счет налаживания сотрудничества с новыми партнерами. Согласно нашему девизу «We engineer, you drive» наша цель, чтобы партнеры чувствовали, что, выбирая нас, они получают гарантию, потому что «Rába» – фирма с незаурядным инженерным опытом, компетенцией, традициями, которая способна поставлять для производителей транспортных средств комплексные решения от разработки концепции через проектирование продукта до серийного производства.

В бизнесе «Автокомпоненты» завершились инфраструктурные и технологические капиталовложения, необходимые для производства деталей сидений для легковых автомобилей, поставляемых на западноевропейские рынки, и в четвертом квартале уже началось серийное производство. Считаем важным достижением то, что в рамках ожесточенного конкурса мы сумели победить в тендере на заключение стабильного, долгосрочного контракта с нашим крупнейшим покупателем, что еще больше укрепило стабильное функционирование дивизиона.

В бизнесе «Автомобили» увеличились продажи гражданского характера, благодаря успехам, которых мы добились в наращивании сегмента рам и метало-конструкций и благодаря экспорту миди-автобусов в северную часть Европы. Новые возможности для дивизиона сулит модель сотрудничества с «VOLVO», что нацелено на удовлетворение отечественных потребностей в автобусах с применением уже хорошо показавшей себя технологии, с локализацией производства и с компенсацией доли импорта отечественными поставками.

В целом, можно сказать, что 2012 год для Группы предприятий был не только годом вызовов, но и годом успехов, а 2013 год будет озаглавлен дальнейшим ростом качества и эффективности. В текущем году при умеренном росте мы намерены принять меры для повышения прибыльности, при постоянном внимании ко всем мельчайшим изменениям на рынке и ко всем возникающим новым возможностям.


Иштван Пинтэр



“ Rába, established in 1896, is today one of the largest Hungarian-controlled companies in the automotive industry. The operation of the company is built on three interrelated but legally independent pillars:

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

For the group of companies, 2012 was dedicated to focused growth, successful innovation and major steps taken towards the “best in class” position. The performance of the company during 2012, among the best in recent years, shows the success of the company’s targeted and systematic growth strategy.”

” Учрежденная в 1896 году компания «Rába» сегодня является крупнейшим предприятием Венгрии по производству транспортных средств, в котором и решения принимаются в Венгрии. Деятельность компании основана на трех взаимосвязанных, но юридически независимых опорах:

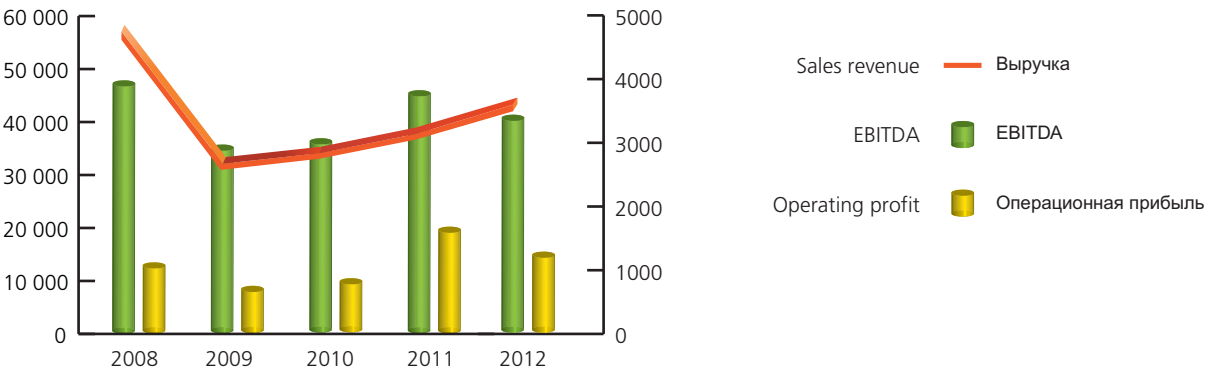
- Бизнес «Мосты»
- Бизнес «Автокомпоненты»
- Бизнес «Автомобили»

2012 год для Группы предприятий прошел под знаком фокусированного роста, успешной инновации, а также под знаком мер, направленных на достижение позиции «best in class». Успех фокусированной и последовательной стратегии роста доказывается тем, что в сравнении с прошедшими несколькими годами в 2012 году «Rába» достигла исключительно выдающихся результатов.”

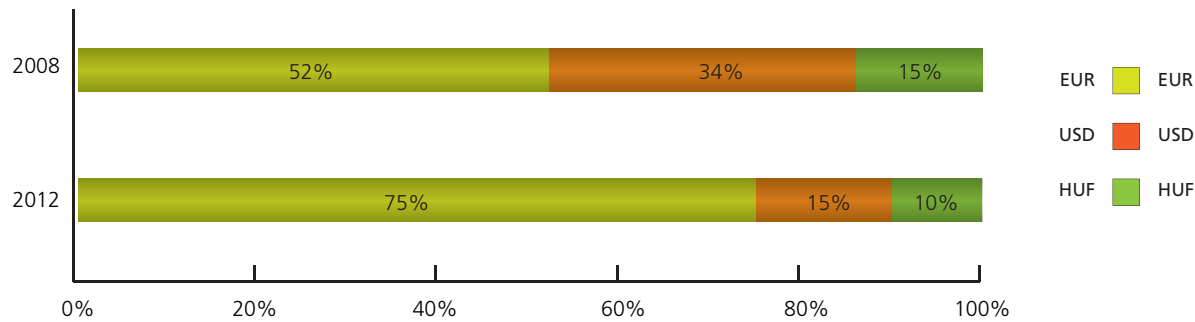
Relative performance of the securities of Rába, BUX and the Central Eastern European competitors* (1 Jan 2008.: 100%)
Относительные результаты акций «Rába», BUX и конкурентов* в Восточной и Центральной Европе (1 января 2008 г. – 100%) Относительные результаты (база – 01.01.2008 г.)



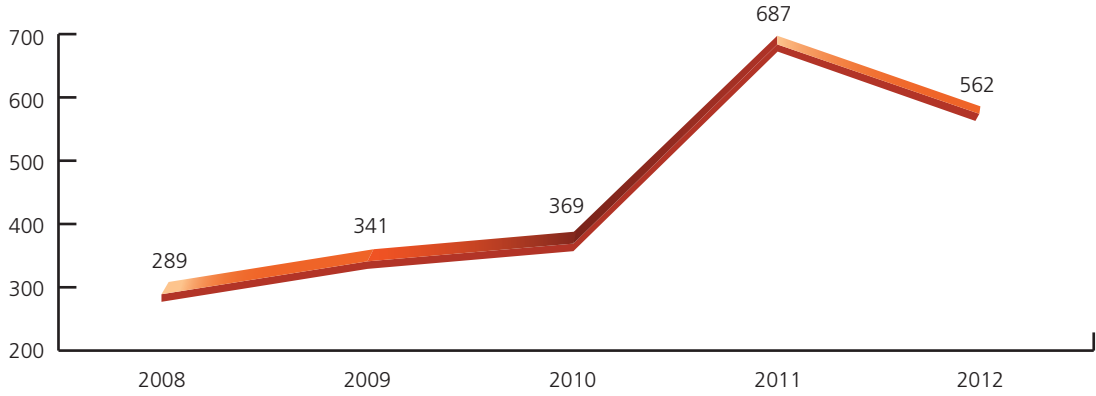
Stable growth as a result of the focused growth strategy (million HUF)
Стабильное расширение в результате фокусированной стратегии роста (млн. HUF)



Breakdown of sales by currencies: increasing EUR ratio
Распределение выручки по видам валюты: увеличение доли евро



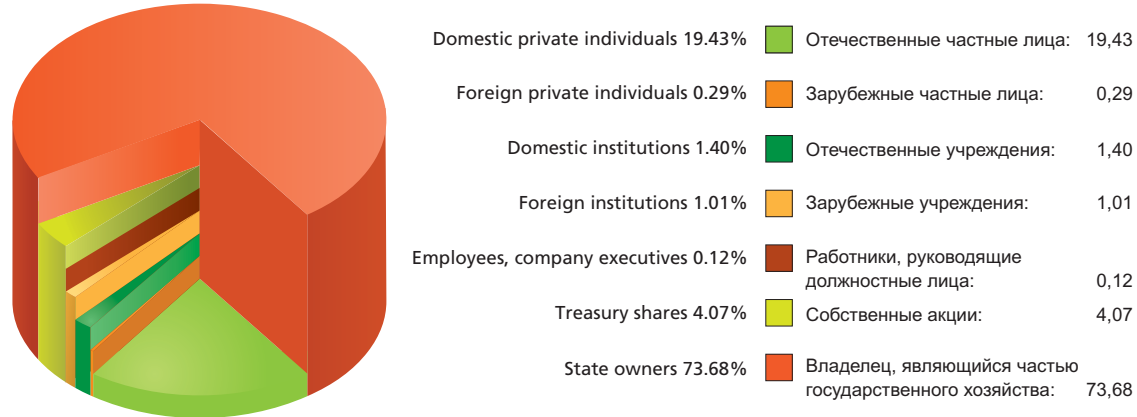
Value increase in the focus – trends in development costs 2008–2012 (million HUF)
Фокус на увеличение ценности – издержки на развитие в 1996-2012 гг. (млн. фор.)



Contribution of the business units to sales
Распределение выручки по бизнес направлениям



Ownership structure of Rába on 31, December, 2012.
Структура собственников «Rába» по состоянию на 31 декабря 2012 г.





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

- medium-series of complete axles and
- medium- and large-series of main axle part and spare parts

for buses and commercial vehicles, as well as agricultural vehicles.

In the recent instable market environment, the axle business concluded the year 2012 with double digit growth, above the industrial average, thus making it one of the most successful years in the company's history.

Last year our company further strengthened its commitment towards R+D and innovation and generated products of substantial added value based on long-term customer relations. Our new developments were successfully integrated into our production and sales processes, which brought the expected results. We continue to focus on the sale of complete axles and the favourable change in the product mix is already manifest in the profitability improvement. Increasing operating efficiency remains a key objective in the coming period, as well.

Компания Rába Axle Ltd является одним из важнейших производителей ведущих мостов, осей и их компонентов.

Крупнейшая компания холдинга - Бизнес «Мосты» - основной деятельностью которой является разработка и производство:

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

для автобусов, коммерческого транспорта и сельскохозяйственных машин.

В нестабильных рыночных условиях прошедшего периода для бизнеса «Мосты» 2012 год был очень успешным, поскольку рост обозначен двузначной цифрой, превзошедшей средний показатель по отрасли.

Наше предприятие в прошлом году продолжало укреплять деятельность по НИОКР, и, базируясь на долгосрочных контактах с покупателями, разработало ряд продуктов с высоким содержанием добавленной стоимости. Новые разработки успешно были имплементированы в процессы производства и реализации, что и дало результаты, на которые мы заведомо рассчитывали. Мы и впредь будем стремиться продавать комплектные мосты, и благоприятные изменения номенлатуры уже сказались на улучшении наших результатов. Нарращивание эффективности производства мы и впредь будем считать одной из важнейших целей.

Бизнес «Мосты» является определяющим в деятельности всей холдинговой компании. Мы стремимся обслуживать наших зарубежных партнеров на самом высоком

The axle business unit is the determining pillar of the group. We strive to serve our customers at the highest standard, offering complex solutions and an ever increasing service level. We plan to further strengthen our research and development efforts and are searching for new business opportunities in this field, as well. The long-term agreements concluded with our partners provide a stable backdrop for the work started.

Customer-focus is one of our key principles. We put great emphasis on ensuring that Rába is perceived as a company that performs in a reliable and consistent fashion throughout the entire range of engineering and manufacturing tasks, from conceptual design through product development to serial production.

KEY ACHIEVEMENTS IN 2012

The business unit concluded several major agreements last year.

- Following more than a decade of cooperation, John Deere once again contracted Rába to develop the axle for one of its top-of-the range products, the 560 hp, rubber-tyre tractor. The development project was concluded successfully, serial production started as part of a five-year, long-term supply agreement.
- As a result of a substantial Brazilian deal worth over 15 million US dollars in total, Rába managed to significantly increase the American sales of specialty truck axles. The order will be fulfilled in collaboration with Marmon-Herrington in the course of 2012 and 2013. The driven front Rába axles will be installed in the special light transport vehicles of the largest Brazilian utility vehicle manufacturer.
- The company managed to further strengthen its position on the European tractor market through the acquisition of a further deal. In 2012 Rába started to supply the axles developed for the

уровне, предлагая им комплексные решения. Продолжаем укреплять НИОКР, и ищем новые возможности и в этой сфере. Долгосрочные контракты с нашими партнерами являются хорошей базой для продолжения начатой работы. Одним из важнейших наших принципов является сосредоточенность на покупателях. Мы очень большое внимание уделяем тому, чтобы наши партнеры считали «Rába» такой компанией, которая охватывает весь спектр инженерных и производственных задач от проектирования на концептуальном уровне через весь процесс разработки продукции до запуска серийного производства, и на каждом этапе компания всегда работает очень стабильно и надежно.

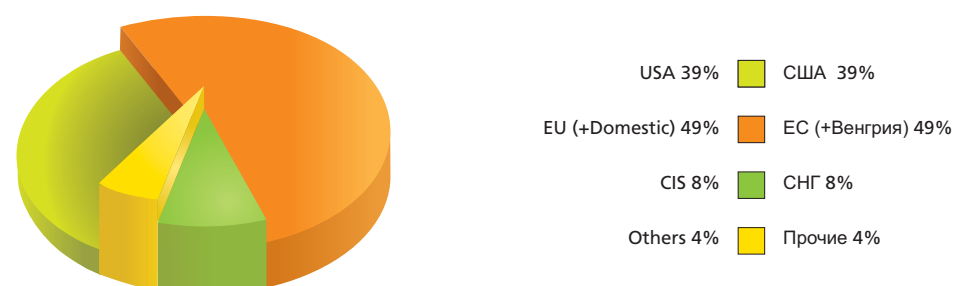
ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2012 ГОДА

Дивизионом в прошлом году был заключен ряд исключительно важных контрактов.

- После более десятилетнего сотрудничества «John Deere» снова поручил «Rába» разработку ведущего моста гусеничного трактора 560 л.с., являющегося трактором высочайшей категории. Разработки успешно завершились, и началось серийное производство в рамках контракта на поставки, заключенного на 5 лет.
- Благодаря большому бразильскому контракту стоимостью 15 млн. долларов США, «Rába» сумела существенно увеличить в Америке продажу ведущих мостов для специальных грузовиков. Заказ выполнялся в 2012 году и продолжает выполняться в 2013 году в сотрудничестве с компанией «Marmon-Herrington». Передние ведущие управляемые мосты, производимые «Rába», крупнейший бразильский производитель коммерческого транспорта встраивает в свои специальные легкие грузовики.
- Благодаря получению нового заказа, компания продолжает укреплять свои позиции на европейском рынке тракторов. В 2012 году «Rába» начала поставлять ведущие мосты, разработанные специально для универсальных энергонасыщенных тракторов немецкой фирмы «Claas»

PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2012)

ГЛАВНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ БИЗНЕСА «МОСТЫ» ПО РЕГИОНАМ (2012)



STRATEGIC GOALS AND MARKETS

We search for new business opportunities within the segment of agricultural axles, relying on our existing market renown. On the market of bus axles we set the target to strengthen our market position within the CIS countries. In the segment of special truck axles, the MAXS product family has already been successfully introduced in the United States and in the CIS region and we are currently looking for opportunities to enter the West European market.

In terms of axle parts, Rába has good references and mature relationships, additional targets include the ongoing increase of added value and the production of items with increased complexity.

We put great emphasis on long-term customer relations based on mutual benefits. To that end, last year we concluded a five-year agreement with John Deere. Our goal is to ensure that within the supplier assessment system of the American company, this year we achieve and maintain the highest, partner level.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РЫНКИ

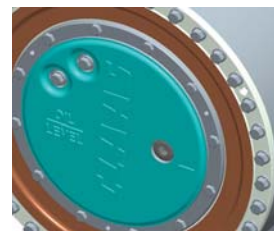
Опираясь на нашу рыночную репутацию в сфере ведущих мостов для сельскохозяйственной техники, мы ищем новые коммерческие возможности. На рынке мостов для автобусов мы поставили перед собой цель укрепить наши позиции на рынке СНГ. В области ведущих мостов для специальных грузовых машин мы уже успешно внедрили семейство продукции «MAXS» в Соединенных Штатах Америки и в регионе СНГ, но продолжаем искать возможности выхода на западноевропейский рынок. По компонентам мостов у нас имеются отличные отзывы и сложились хорошие контакты, и далее нацелены на постоянное увеличение добавленной стоимости, а также на выпуск максимально укомплектованной продукции. Считаем исключительно важными взаимовыгодные долгосрочные контакты с покупателями. Именно поэтому в прошлом году мы подписали на пять лет соглашение с компанией «John Deere». В системе оценки поставщиков американской компании мы надеемся добиться самого высокого партнерского уровня в категории качества и закрепить его за собой. В текущем году в дивизионе продолжает оставаться в центре нашего внимания дальнейшее повышение качества, эффективности и результативности.

(более 500 л.с.). Благодаря новой сделке можно рассчитывать на значительный рост выручки от продаж в сегменте сельскохозяйственной техники.

- В 2012 году завершились работы по разработке нового усиленного ведущего порталного моста модульной конструкции предназначенного для низкопольных автобусов..

universal, 500 hp plus prime mover, the highest performance vehicle of the German Claas. As a result of the new deal, the sales revenue generated by the agricultural sector is expected to increase sharply.

- The development of the latest, modular-design, reinforced, low-floor axles was concluded in 2012.



The axle business unit this year focuses on further improving quality, efficiency and profitability.

USA

Rapid growth, reinforced alliances

Market situation: The truck market expanded substantially, the market of agricultural vehicles stagnated in 2012. Parallel to that, Rába achieved substantial growth on the North-American market.

Business development: The serial production of the new axles supplied to John Deere started and the autumn saw an increase in the quantities supplied. John Deere thus became Rába's largest customer. Pursuant to the agreement signed with Marmon-Herrington, we have increased the American sales of special truck axles. The increase is largely due to a major Brazilian order, the total value of which exceeds USD 15 million, delivered in collaboration with Marmon-Herrington last year and this year.

Principal product groups:

- prime movers and tractors
- axles for construction machines
- front and rear axles

EU

Stable performance within a recession-ridden environment

Market situation: In the European Union the market of both trucks and agricultural vehicles suffered from the recession. Nevertheless, our supplies to Scania and Volvo continued as planned.



США

Бурное развитие, укрепленные союзы

Рыночное положение: В 2012 году рынок грузовых машин существенно увеличился, а на рынке сельскохозяйственной техники наблюдалась стагнация. Параллельно на северно-американском рынке «Rába» сумела добиться ощутимого роста.

Развитие бизнеса: Началось серийное производство новых мостов для «John Deere», а с осени было увеличено поставляемое количество. «John Deere» на сегодня стал крупнейшим покупателем «Rába». Согласно контракту с «Marmon-Herrington», мы существенно увеличили продажу мостов в Америке для специальных грузовиков. Ростом мы обязаны бразильскому заказу на сумму более 15 млн. долларов США, причем заказ выполняется в течение прошлого и текущего года в тесном сотрудничестве с «Marmon-Herrington».

Поставляемая продукция: Комплексные мосты для сельскохозяйственной техники и внедорожных автомобилей, компоненты для передних осей.

ЕС

Стабильная работа в условиях рецессии.

Рыночное положение: Рынок грузовых автомобилей и сельскохозяйственной техники переживал рецессию. Вопреки этому, наши поставки компаниям «Scania» и «Volvo» продолжались в соответствии с планом.

Развитие бизнеса: В 2012 году началось серийное производство ведущих мостов специально разработанных для мощнейших универсальных силовых машин немецкой фирмы «Claas» (более 500 л.с.). Базируясь на хорошо налаженное сотрудничество области

Business development: In 2012 the serial production of the Rába axles for the flagship product of the German Claas, the highest performance, 500 hp plus universal construction vehicle began. Within the field of axle components, the aim is to further expand the delivery range and to continuously increase the added value.

Principal product groups:

- complete tractor and bus axles
- axle parts for front and rear truck axles
- trailer axle components.

CIS

Promising market outlooks

Market situation: The market of the CIS region was characterised by stagnation in 2012, there have been no major changes on the market and a move from the low following the crisis is expected to occur in 2013.

Business development: In terms of the traditional and semi-low-floor bus and trolleybus axles, deliveries evolved as planned. A favourable market turn is expected in 2013 in the sales of both the semi-low-floor and midibus components. The development of the most recent, modular, disc-brake portal bus axles has reached its final stage, thus the introduction of the product on the market may begin soon. The sale of the MAXS truck axles came to a halt at the middle of the year but there are numerous signs suggesting a favourable turn.

Principal product groups:

- bus and trolleybus axles
- heavy truck axles.



компонент мостов, нашей целью является дальнейшее увеличение комплектности поставок и на перманентное наращивание добавленной стоимости.

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

СНГ

Благоприятные рыночные перспективы

Рыночное положение: Для рынка СНГ в 2012 году был характерен застой и существенных изменений не было. В 2013-ом году ожидаем медленного подъема на рынке после кризиса.

Развитие бизнеса: В области мостов для традиционных и полу-низкопольных автобусов и троллейбусов поставки складывались в соответствии с планами. В 2013 году следует ожидать благоприятного изменения в реализации компонентов для автобусов с полу-низким полом и миди-автобусов. Разработка мостов с дисковым тормозом для низкопольных автобусов находится уже на завершающей стадии, и скоро может начаться внедрение на рынке. Реализация ведущих мостов семейства «MAXS» для грузовиков в середине года несколько приостановилась, но имеются сигналы указывающие на положительный сдвиг.

Поставляемая продукция: Комплектные ведущие мосты, передние оси для автобусов троллейбусов и тяжелых грузовых автомобилей.



ASIA

Quiet year following the natural disaster

Market situation: The region concluded a rather quiet year. Following the natural disaster in 2011, the Japanese market returned to its original level, leading to an increase in sales in 2012.

Business development: Compared to 2011, the sales of bus I-beams and light truck axle components to Isuzu continued to increase. Our goals set in the business plan were met.

Principal product groups:

- truck and bus axles.

DOMESTIC MARKET

Plans fulfilled

Market situation: No major change could be experienced in the Hungarian demand, nevertheless we managed to slightly increase our sales revenue in this segment.

Business development: The order book developed as planned. A further 10-20 per cent increase in the axle parts business can be anticipated for this year, secured by longer-term contracts.

Principal product groups:

- bus axles,
- road and specialty truck axles
- trailer axle spare parts

АЗИЯ

Спокойный год после катастрофы

Рыночное положение: ситуация в регионе была спокойной, после катастрофы в 2011 году японский рынок восстановился до изначального уровня, и таким образом в 2012 г. можно было отметить определенный рост оборота.

Развитие бизнеса: в сравнении с 2011 годом в возрастающем темпе продолжались поставки для «Isuzu» в традиционных областях, то есть передние оси автобусов и компоненты мостов для легких грузовиков. Определенные в бизнес-плане цели были достигнуты.

Поставляемая продукция: Оси для автобусов и грузовых автомобилей.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК

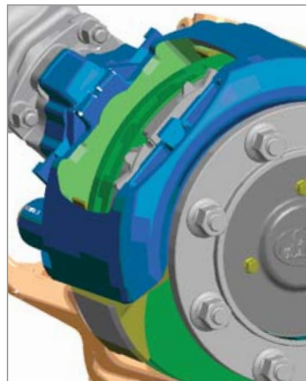
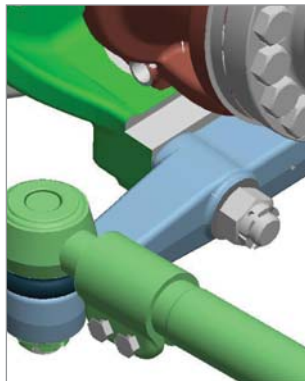
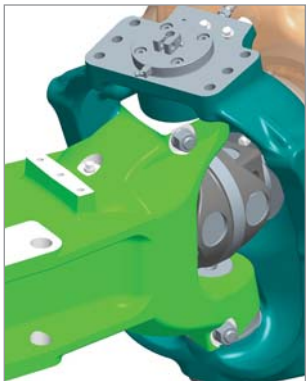
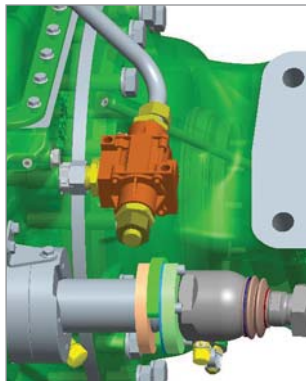
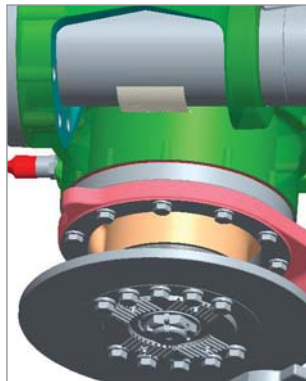
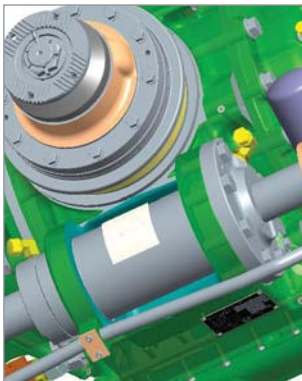
Выполненные планы

Рыночное положение: В спросе в Венгрии существенных изменений не было, и даже при этом мы сумели добиться небольшого роста выручки.

Развитие бизнеса: Заказы складывались в соответствии с планами. В текущем году по компонентам можно прогнозировать дальнейший рост в размере 10-20 процентов, что обеспечивается нашими долгосрочными контрактами.

Поставляемая продукция: Мосты для автобусов и специальных грузовых автомобилей, компоненты трейлерных осей

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, SamAvto) Hungary (Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft.) Serbia (Ikarbus) ROW (EAMCO – Egypt)
Single and double reduction rear axles	
Front and rear portal axles of low-floor buses and trolleybuses	
Bus axles, main parts, spare parts	
2. Axles for prime mover	
Wet brake and rubber tyre axles and spare parts for tractors and prime mover	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 Vehicle Ltd.), 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) Brazil (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 Vehicle Ltd., Kravtex Kft., Volvo Parts Corp., Claas) CIS (Gaz/Kamaz-csoport), Japan (Sojitz)
Distributors	EU (Rába Spol, Prim Vol Trade, Bus Center) CIS (STFK KAMAZ, Belelectrotransservice, Profcar), Szerbia (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	
Мосты и оси для низкопольных автобусов и троллейбусов	Венгрия (Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft.)
Узлы, компоненты автобусных мостов	Сербия (Ikarbus)
	ROW (EAMCO - Египет)
2. Мосты для сельскохозяйственной техники	
Мосты с мокрым тормозом 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	
Мосты с мокрым тормозом и их компоненты для тракторов и строительных машин	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

In line with the tradition of recent years, technological developments of the year 2012 were related to the product development projects already under way or to new products.

Within gear manufacturing, we purchased a Gleason P400G gear profile grinder to manufacture cylindrical gears (John Deere, Claas) and a Gleason 650 GMS gear measuring tool for the gear measuring room. The Gleason 450 and the Gleason 800 pinion and ring gear set grinder were refurbished, as well.

Within the field of parts manufacturing, the robotic cell of the Monforts RNC 700 turning machine was installed to manufacture the Scania steering knuckles. We overhauled and modernized the Mandelli 10 machining centre for the machining of the large casting parts of agricultural axles. The Solon 3 machining centre was also overhauled and modernized to manufacture the Scania trailer axles.

In the forging plant, the hydraulic cylinder for the Lasco III. spindle extruder press was refurbished and a lower ram was purchased for the Lasco II. GH4000 hammer.



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Как и в предыдущие годы в 2012 году технологические развития как в существующих так и в новых продуктах.

Для шлифования профиля зубьев шестерен был приобретен новый станок Gleason P400G (продукция для John Deere, Claas). Для измерительной комнаты приобретен новый измерительный аппарат Gleason 650 GMS. Были модернизированы шлифовальные станки, такие как Gleason 450, Gleason 800 предназначенные для шлифования шестерен, конических зубчатых пар.

В области производства компонентов роботизирован токарный станок Monforts RNC 700 для обработки кулака Scania. Проведен капитальный ремонт обрабатывающего центра Mandelli 10, предназначенного для обработки крупногабаритных корпусных литых деталей сельскохозяйственных мостов. Завершена модернизация обрабатывающего центра Solon 3, с целью обработки осей трейлеров Scania.

В кузнечном цехе произведен ремонт гидравлического цилиндра пресса Lasco III для производства цапф, а также нижнего пуансона пресса Lasco II. GH4000.



As part of the second phase of development of the Claas assembly plant, a new, high speed parts washing equipment was added to our facilities and a new end-of-line tester was installed for the final axle dispatch. A new, portal-layout CNC machining centre was ordered for the parts plant to ensure efficient machining of the forged dies.

The machinery of the Rába Development Institute was expanded through the acquisition of two important new pieces of equipment: one is a drive-line lifetime test equipment, procured within a capital expenditure project, using European Union (GOP) funds, among others.

Additionally, a new climate chamber was also installed, allowing the testing of axles at temperatures as low as 40 degrees below zero. Thus we managed to substantially increase our testing capacities, allowing us to monitor even more accurately how adequately our axles perform under special conditions.

In the field of construction planning, the service documentation generating software of Arbortext was purchased and installed.

Для сборочного участка Claas в рамках второго этапа развития приобретена новая моечная установка большой мощности, а также новый стенд для обкатки мостов.

Для инструментального цеха заказан новый обрабатывающий центр для производства штампов пуансон-матриц.

Парк Инжинирингового Центра «Rába» (ИЦР) был пополнен двум важным оборудованьями. Один из них испытательное оборудованья для проведения тестов на долговечность, что частично финансировалось европейской оперативной программой по развитию экономики.

Также приобретено холодильное оборудованья для испытания мостов при температуре до -40 град, что позволяет проводить дополнительные испытания.

Приобретен новый софтвер Arbortext для подготовки сервисной документации.

NEW PRODUCTS – MARKET LEADING SOLUTIONS

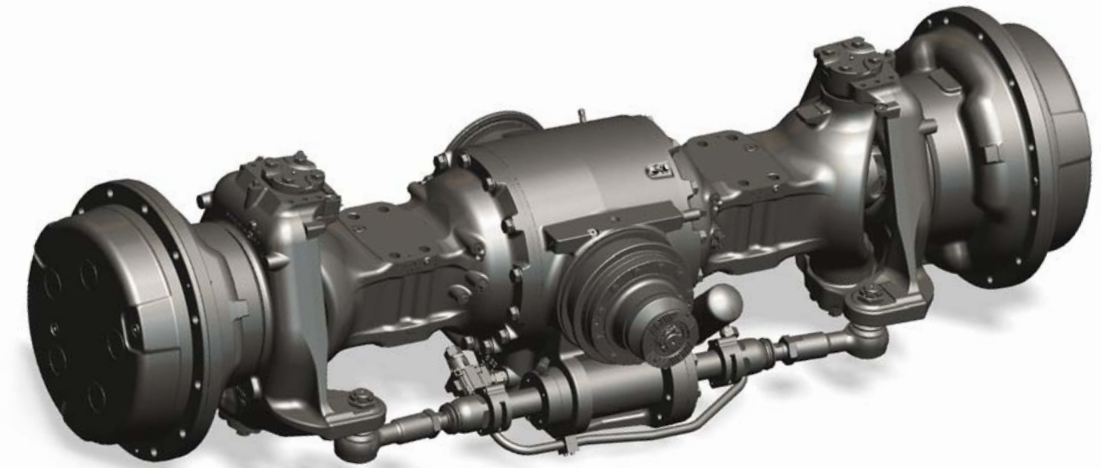
One of the most significant achievements of last year was the market launch of the Rába axles developed for the 500 hp plus Xerion prime mover, the flagship product of the German Claas. The product development project took place in close cooperation with Claas, within the Rába Development Institute. These high-complexity axles, boasting world-class technical contents, resilience and reliability, incorporate innovative engineering solutions. Additionally, two new development projects were launched for Claas last year: the development of the dual tire steering and central tire inflation unit began and is expected to be completed in 2013.

Within the high-end segment of agricultural vehicles, the other key task was the design of the axle for the top-of-the-range tractor of John Deere, the leading agricultural vehicle manufacturer worldwide. The axle completed as a result of the joint development effort, is responsible for the driving and steering of one of the world's largest and most powerful and highest efficiency tractors. Having successfully concluded the development phase, the serial production began and the supply volume is expected to increase from 2013 onwards.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ - ВЕДУЩИЕ РЕШЕНИЯ РЫНКА

Одним из самых главных достигнутых результатов в рамках ИЦР стал запуск серийного производства ведущих мостов для 500 лс германского трактора Claas Xerion. Ведущие мосты обладают большой трудоемкостью, высокими техническими характеристиками, прочностными параметрами и нагрузками, разработка которых проводилась с использованием инженерных инноваций современного мирового уровня. Кроме этого были запущены два проекта для Claas: разработка мостов с двускатной ошиновкой и с системой центральной накачки шин, окончание ожидается в 2013 г.

В сегменте high-end сельхозтехники вторым заданием была разработка мостов для John Deere. Один из самых больших мостов в мире разработанный общими усилиями, который обеспечивает передачу крутящего момента на колеса и поворот трактора. Этап разработки удачно завершен, запущено серийное производство. С 2013 года ожидается повышение объемов производства.



The results and successes of the John Deere and Claas deals to date may provide good references towards new markets and customers, providing us with high prestige. On this basis, our medium-term objective is to begin the development of another heavy tractor axle in the agricultural sector between 2013 and 2015.

The GOP projects aimed at heavy tractor axle development are carried on, additionally, we have set the objective to develop further products and product groups within the field of heavy prime mover axles.

A key objective for 2013 is the development of the forging and machining processes for the disc-brake Scania knuckles. Serial production is expected to begin this year.

We are in ongoing negotiations regarding further sales of the CTI (central tire inflation system) version of the MAXS (Modular Axle System) axles. This product incorporates special technical solutions, including the clutch-plate differential lock and the tube inflation system widely used for military vehicles as it further improves offroad capabilities and expands the load bearing capacity of the axles and the tires.

Успехи с «John Deere» и «Claas» могут дать возможность для развития новых потенциальных партнерских отношений. На основании этого цель нашего среднесрочное планирование – это к 2013-2015 гг найти нового стратегического партнера в сегменте крупных тракторов для разработки ведущих мостов.

Государственное финансирование разработок мостов тяжелых тракторов продолжалось. Поэтому намерены проводить новые разработки мостов для тяжелой техники.

Важная задача на 2013 г для кулака с дисковым тормозом Scania разработка процесса штамповки и механообработки. Начало запуска производства ожидается в этом году.

Проводили переговоры касательно MAXS мостов с системой ЦНШ дальнейшей реализации. Мосты оснащены такими элементами как дисковая блокировка дифференциала и системой ЦНШ, как в военных автомобилях, которая расширяет возможности автомобиля, также расширит диапазон нагрузки колесных шин. В этом году запущена разработка портального моста нового поколения для транспортных средств с низким уровнем пола. В семействе автобусных мостов 360



This year we began the development of a reinforced portal axle as well, in order to expand the low floor product family. The further constructional development of the angle drive adjacent to the 360 bus axle is also under way, in consideration of the increasing quality expectations and anticipated demands of our customers.

We introduced the NX Nastran finite element programme, which, integrated into the work of Rába Development Institute, is in intensive use in our design process. We also participated in the project aimed at the development of disc brakes and of reinforced low-floor axles.

We made important steps towards preparing the Oil Management project, the principal aim of which is to introduce intelligent systems into the portfolio of the Rába Axle business unit. This solution allows us to make our products more competitive and environment-friendly.

MARKET PROSPECTS

In Europe, our objective is to strengthen our market position, primarily through Scania, the Volvo group and Claas. Regarding MAXS truck axles, having penetrated the United States and the CIS countries, we look for opportunities to enter the West European market as well. On the American market, within the framework of our cooperation

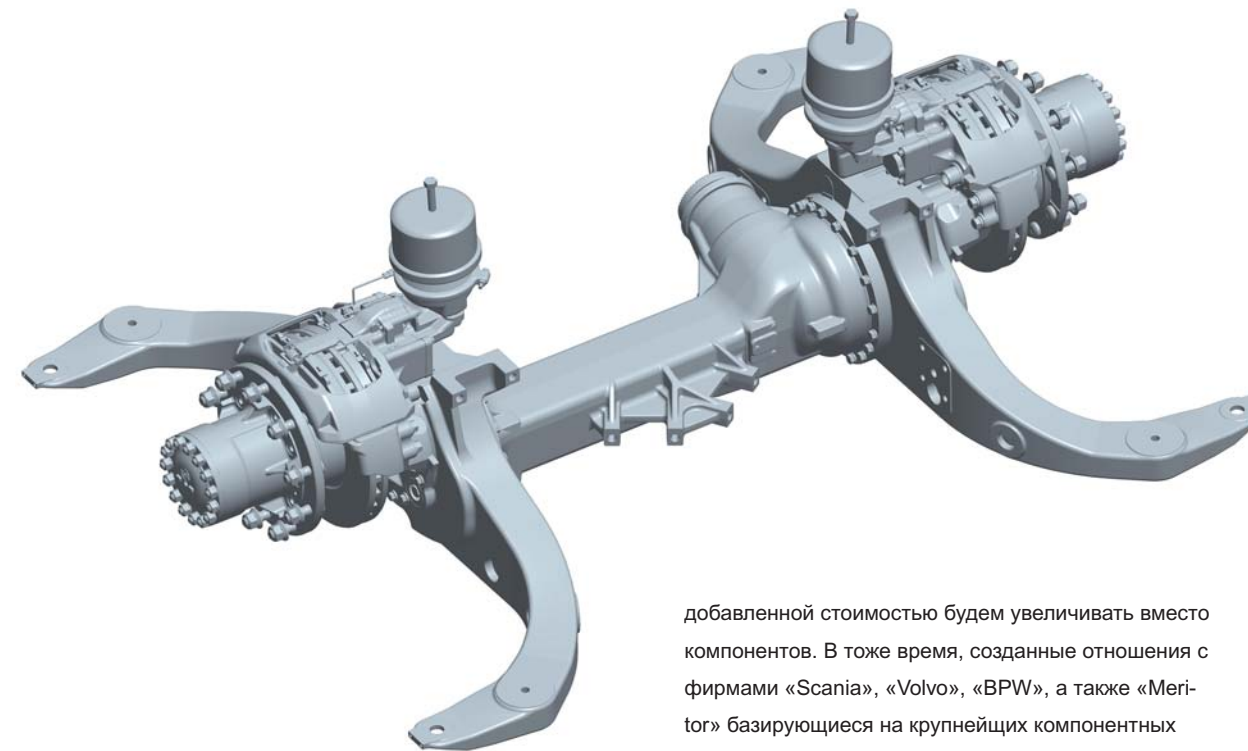
проводится разработка углового редуктора с учетом высоких требований покупателей.

Запустили софтвер NX Nastran программа расчета методом конечных элементов, который интенсивно используется в процессе проектирования, что интегрировано в Инжиниринговый Центр «Rába». Большой шаг сделан в проекте по управлению маслом, главная цель которого внедрение интеллектуальной системы смазки в мостах «Rába». С этим решением готовы сделать мосты более конкурентоспособными.

РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В укреплении позиций на Европейском рынке в первую очередь нацелено на «Scania», «Volvo» группы и на «Claas». В сегменте мостов семейства MAXS для грузовых автомобилей целевыми группами клиентов являются партнеры из стран США и СНГ, после завоевания рассматриваем возможности для продвижения в на западно-европейском рынке.

С «John Deere» на американском рынке ожидаем увеличения реализации до 20-30%. На рынке СНГ помимо существующих бизнесов, видим возможность на увеличение позиций на рынке за счет сотрудничества с новым партнером. В качестве цели определили, что процентное соотношение комплектных мостов с более высокой



with John Deere, we expect to increase the sales of agricultural axles by a further 20-30%. Within the CIS region, in addition to serving our traditional customers, we see the opportunities to increase our market share through a new partner.

We set the target to further increase the proportion within our sales of complete axles representing higher added value. Additionally, we intend to maintain and manage with special care the outstanding cooperation and partnership established with Scania, Volvo, BPW and Meritor, based on major spare parts deals. In terms of the specific business outlooks, we expect capacity increase in the case of John Deere, serial production for Claas and further deliveries in the case of Marmon-Herrington.

Our partnerships and contracts are based on our comprehensive engineering services, as a result we offer complex solutions relying on high quality engineering work and value creation. Our goal is to find partners who need and expect these in support of their own development objectives.

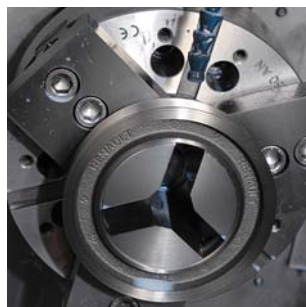


добавленной стоимостью будем увеличивать вместо компонентов. В тоже время, созданные отношения с фирмами «Scania», «Volvo», «BPW», а также «Meritor» базирующиеся на крупнейших компонентных бизнесах далее намерены сохранить особо к ним относиться. По конкретным сделкам с «John Deere» ожидается наращивание мощностей, с фирмой «Claas» запуск серийного производства, а по «Marmon-Herrington» ожидается увеличение объема.

Партнерское сотрудничество и доверие строим на комплексных инженерных решениях в разработках продукта для наших клиентов. Наша цель найти таких партнеров, которые требуют и которые нуждаются в наших разработках.

Наши партнерские сотрудничества строим на комплексных инженерных услугах, предлагая комплексные решения, основанные на создании ценностей и инженерском труде высокого уровня. Наша цель, найти таких партнеров, которые все это требуют и ожидают от нас для достижения своих целей по развитию.





Rába's Vehicle Components Business Unit has considerable experience and outstanding results in the production of seats, seat parts and automotive parts for passenger, as well as commercial vehicles. Its pressed, welded and various machined parts make Rába an acknowledged supplier for the automotive industry of the European region, where it serves as a TIER1 and TIER2 supplier of the automotive producers active in Hungary and in the European Union.

KEY EVENTS AND PRODUCT DEVELOPMENTS IN 2012

Mór:

- The key partner of the business unit is Suzuki, with whom we managed to conclude another long-term contract as a TIER2 supplier this year. Within the cooperation, our business unit manufactures back seat frames and seat covers, as well as headrest covers for Suzuki's new-generation models. The agreement resulted in an expansion of the product range supplied by Rába, covering the entire portfolio of products available to external suppliers and within Rába's competence. The newly acquired business was coupled with a technological modernisation programme.
- This year saw the launch of the serial production of MQB armrest frame products to be installed into the vehicles of the VW group, manufactured on the basis of the agreement concluded with the German company Fehrer, as well as the serial

Компания Raba Components Ltd. имеет большой опыт и положительные результаты в производстве элементов сидений для легковых и коммерческих автомобилей. Прессованные, сварные и механообработанные изделия известным европейским производителям транспортных средств.

ОСОБЫЕ СОБЫТИЯ И РАЗРАБОТКИ 2012 ГОДА

Филиал г. Мор

- Компания «Suzuki» главный партнер бизнеса, с которым в этом году в качестве поставщика TIER2 удалось выиграть новый долгосрочный контракт. В рамках договора будут производиться задние каркасы сидений для нового поколения модели Suzuki. В рамках контракта у «Rába» расширилась компетенция в частности выбора своих контрагентов и субподрядчиков. Новый выигранный проект связан с технологическим усовершенствованием.
- В этом году с немецким заводом «Fehrer» запущено серийное производство для группы VW подлокотников MQB и для «Mercedes Benz» производство чехлов для подлокотников автомобилей. В долгосрочной перспективе «Rába» автокомпоненты готовится к комплексной
- Смогли расширить ассортимент выпускаемой продукции для «CR Hammerstein», таких как прессованные изделия.

production of MFA armrest covers for Mercedes Benz vehicles. The business unit prepared to accommodate the quality requirements of the long-term contract with a complex technological development programme.

- The serial production of CR Hammerstein press parts increased this year and the range of products was also expanded.

Sárvár:

- The business unit received orders for new machined items from Claas and the sample production for further V-pulley products also occurred. The sales of the unit increased by nearly one third compared to the level of the previous year.
- The serial production and assembly of wheel hubs of agricultural machinery axles for Pöttinger has started. In order to accommodate the demands of our customers we set up a wheel hub assembly area, thus considerably increasing added value and doubling the volume supplied.

TARGETS FOR 2013

Key strategic objectives for the Mór plant include retaining the supplier contents for Suzuki both in terms of metal components and seat covers and the optimisation and efficiency improvement of the production of seat frames and seat covers.

Owing to the strategic cooperation with the company Fehrer, the Mór plant of the Component Business Unit successfully entered the West European passenger vehicle market. The supply of armrest frames and covers, the backbone of the partnership, has now reached the expansion phase. Fehrer and Rába have both confirmed their commitment to expanding the cooperation aimed at serving the West European passenger vehicle market.



Филиал г. Шарвар:

- Полученный заказ от «Claas» на новые обработанные изделия и образцы шкивов ременной передачи были произведены. Оборот по сравнению с прошлым годом увеличился на треть.
- Началось серийное производство и сборка ступиц осей для фирмы «Пёттингер». Для удовлетворения потребностей покупателей мы оборудовали специальное место для сборки ступиц. Этим самым существенно увеличилась доля добавленной стоимости и удвоились поставки.

ЦЕЛИ НА 2013 ГОД

Важнейшей стратегической целью завода в г. Мор является сохранение уровня поставок для «Suzuki» как в плане металлических деатлей, так и в плане обивки, оптимизация производства каркасов сидений и чехлов для сидений, а также повышение эффективности.

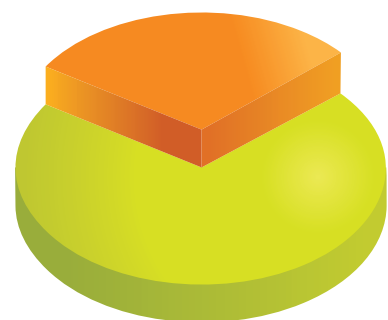
Благодаря стратегическому сотрудничеству с компанией «Fehrer» дивизион деталей в Море успешно начал занимать позиции на западноевропейском рынке легковых автомобилей. Поставка подлокотников и чехлов оживилась. И «Fehrer», и «Rába» твердо намерены расширять сотрудничество с целью удовлетворения западноевропейского рынка легковых автомобилей.

Началось серийное производство штампованных деталей для предприятия «CR Hammerstein», в текущем году рассчитываем на расширение.

Далее мы намерены распространить наше сотрудничество с компанией «SEARS» на массовое производство каркасов сидений для коммерческого транспорта.

THE KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2012)

ОСНОВНЫЕ РЫНКИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА «АВТОКОМПОНЕНТОВ» (2012 Г.)



Domestic partners 74% Отечественные партнеры 74 %
Exports to the EU 26% Экспорт в ЕС 26 %



The serial production of pressed parts supplied to the company CR Hammerstein has started, the goal this year is to further expand this deal.

Our further goal is to extend our cooperation with SEARS to the large-series commercial vehicle seat frame segment as well.

At our the Sárvár plant the turnover can be increased and profitability improved through the development of new products, since the expansion of the earlier product range is unlikely.

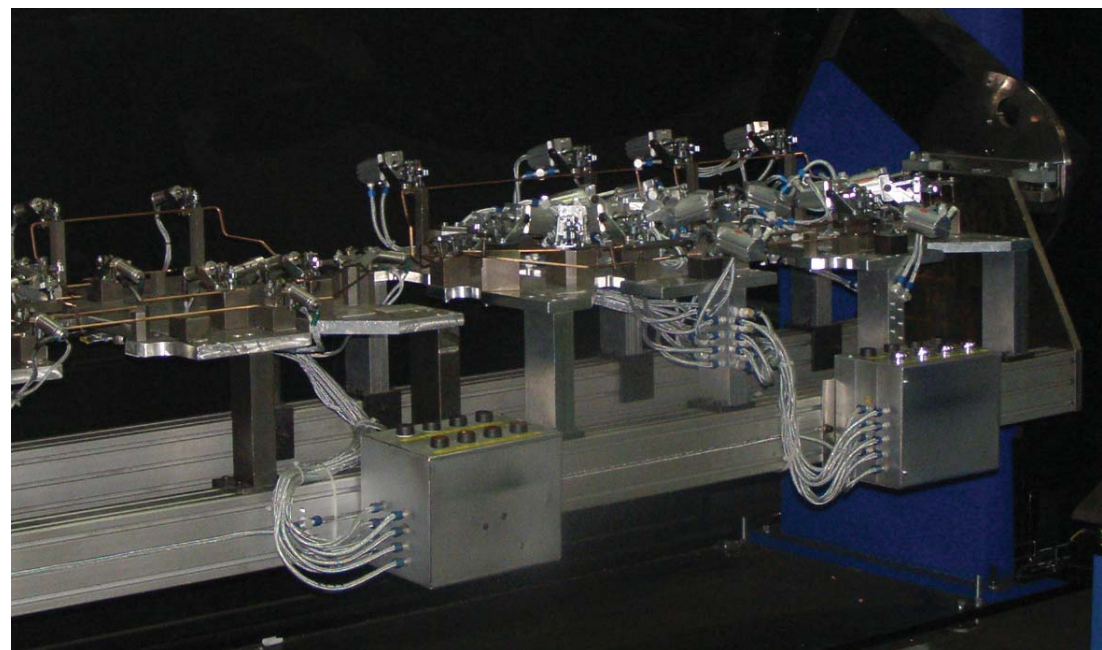
We aim to benefit from the new strategic relationship with Claas, as well as with the company SAF Holland. Additionally, we focus on the further development of the relationship with our key customers.

MARKET BACKGROUND

DOMESTIC Mór

Market situation: Instead of the planned 185 thousand units, 156 thousand cars were manufactured in Suzuki's Hungarian plant. Our company successfully adapted to the decline in demand.

Business development: For the new model replacing the SX4, we were contracted to supply all of the products in our profile that we have manufactured so far. Foam in place (in-situ) headrests were added to the range of products supplied. With the improved Centrál 200 seat developed by the business unit we won the MÁV IC+ tender.



В Шарваре наращивание оборота и прибыли возможно за счет разработки новой продукции. Расширения ранее имевшегося ассортимента ожидать не следует.

С фирмой «Claas» и голландской компанией «SAF» мы будем налаживать новые стратегические связи, и будем продолжать укрепление отношений с особо важными покупателями.

РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

ВЕНГРИЯ MOP

Рыночное положение: На венгерском заводе «Suzuki» вместо 185 тысяч штук машин было изготовлено 156 тысяч. Наше предприятие гибко приспособилось к изменившимся условиям.

Развитие бизнеса: В соответствии с нашим профилем мы получили заказ на все ранее поставлявшиеся изделия для новой модели, выпущенной вместо SX4. Ассортимент продукции расширился за счет подголовников с начинкой из вспененного полистирола. Мы выиграли в тендере Венгерских железных дорог на производство сидений «Centrál 200»

ШАРВАР

Рыночное положение: В сравнении с предыдущим периодом портфель заказов отечественных покупателей увеличился. Развитие бизнеса: Компания «Claas Hungária»



SÁRVÁR

Market situation: The orders received from domestic customers increased compared to the last period.

Business development: Claas Hungaria ordered new machined parts from Rába. With the expansion of the East European suppliers at our principal customers, Rába may also benefit from increased opportunities.

EU

Mór

Market situation: A revival characterizes the activities of the region's (Slovakia) automotive industry, which represents potential business opportunities.

Business development: Following the identification of a second key customer (seat components, -frame and -cover), the strategic partnership with the Fehrer group was launched. The production of the wire frame for the VW Up for Fehrer and of the MFA armrest cover is already up to speed, the expansion of the manufacturing of the MQB Halter and Trager has started. The supply of pressed parts for CR Hammerstein has begun.

Sárvár

Market situation: Our customers had different reactions to the market growth following the crisis of 2008, as well as to the recession to follow. The advance of Asian suppliers is manifest on our target markets as well.

Business development: At the companies Pöttinger and Claas we achieved considerable growth, whereas at NAF, due to the change in volumes on the market of construction and power machinery, sales declined. We received orders for assembly tasks as well, through the expansion of the products sold to Pöttinger. In a competitive tender of multiple rounds we were awarded the right to supply to Deutz the V-pulleys for the newly developed engines. The expansion of the production, however, is yet to be seen. The first project with the Saulgau plant of Claas was launched, serial production is prepared and we received new orders for several machined parts from the tractor manufacturer.

заказала новые резные детали. Благодаря тому, что наши важнейшие заказчики успешно выходят на рынки восточной Европы, рассчитываем на расширение возможностей «Rába».

ЕС

MOP

Рыночное положение: В регионе (Словакия) на рынке наблюдается активность, что равнозначно потенциальным коммерческим возможностям.

Развитие бизнеса: после идентификации второго ключевого покупателя (детали сидений, каркасы и обивка) началось стратегическое сотрудничество с группой «Fehrer». В производстве поставляемых для «Fehrer» проволочных каркасов «VW Up» и обивки MFA наблюдается рост, так же как в в производстве «MQB Halter» и «Träger». Начались поставки прессованных деталей для «CR Hammerstein».

ШАРВАР

Рыночное положение: Покупатели по-разному реагировали на рост, начавшийся на рынке после кризиса 2008 года, и на повторившийся спад. Азиатские поставщики завоевывают позиции и на наших целевых рынках.

Развитие бизнеса: Касательно компаний «Pöttinger» и «Claas» мы отметили значительный рост, а из-за изменений объемов на рынках силовых и конструкционных машин в «NAF» мы ощущаем спад. Для компании «Pöttinger» мы стали выполнять и сборочные задачи. Мы выиграли несколько туров в тендере на право поставки шкивов клиноременной передачи для двигателей нового поколения (компания «Deutz»), однако, пока еще производство не является достаточно интенсивным. С заводом «Claas» в Шаулгау удалось запустить первый проект, мы подготовились к серийному производству, и получили заказ от тракторного завода на поставку новых партий товара.

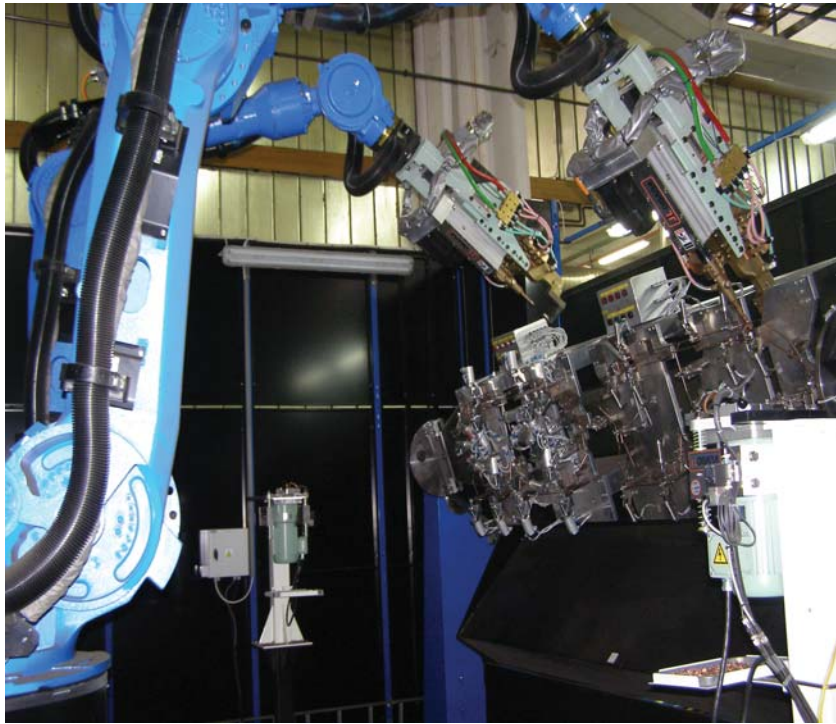


Product Groups	Key Customers
Pressed and welded parts (Mór plant)	
Passenger car seat frames	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)
Pressed parts for passenger cars (shock absorber box)	F.S. Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat), JCI (Mercedes,BMW) Carl Froh, ISE, Sears (UK)
Seat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



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	Fehrer-Rába

Complete seats for commercial vehicles (Mór)	
Bus seats	Kravtex, Ikarus JTK
Fixed-rail commercial vehicle seats	MÁV Gépészet



Machined parts (Sárvár plant)	
Main parts and parts for road truck axles	Rába Axle Ltd. (Meritor, Dana, Volvo)
Main parts and parts for special prime mover axles	NAF (John Deere, Claas) Rába Axle Ltd.
V-pulleys for diesel engines of commercial vehicles, V-pulley rings	Deutz, Claas
EGR Housing	Denso (for the diesel engine of Opel cars)
Parts of agricultural commercial vehicles	Claas Group (CLH, CSE, CT, CISG), Pöttinger

Группы продукции	Важнейшие покупатели
Прессованные и сварные детали (производственный участок в Море)	
Каркасы сидений для легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)
Прессованные детали для легкового транспорта (коробка для поглощения силы удара)	F.S Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat) JCI (Mercedes, BMW), Carl Froh, ISE, Sears (UK)
Детали сидений грузового транспорта	

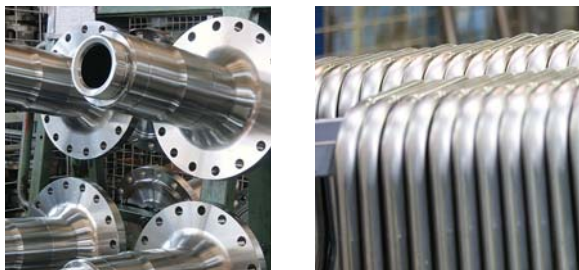
Раскроенные и сшитые детали для автомобилей (Мор)	
Чехлы для сидений и подлокотников легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila), F.S. Fehrer (Mercedes)
Раскроенные детали «vlies»	Fehrer-Rába

Укомплектованные сидения для грузового транспорта (Мор)	
Автобусные сидения	Kravtex,Ikarus JTK
Сидения для железнодорожного транспорта	MÁV Gépészet



Обработанные детали (производство в Шарваре)	
Главные узлы и детали мостов автодорожных грузовых машин	ООО «Rába Futómű» (Meritor, Dana, Volvo)
Узлы и детали мостов специальных силовых машин	NAF (John Deere, Claas), ООО «Rába Futómű»
Шкивы для дизельных двигателей, шкивы для клиноременных передач	Deutz, CLAAS
Патрубки для отвода выхлопных газов	Denso (для дизельных двигателей машин «Opel»)
Детали сельскохозяйственных машин	CLAAS Group (CLH, CSE, CT,CISG) Pöttinger





DEVELOPMENTS IN PRODUCTION TECHNOLOGY - EFFICIENCY IMPROVEMENT

The Rába Automotive Component Ltd. launched a complex technological development programme in its Mór and Sárvár plants, using European Union funding. The project worth about one billion HUF, supported the launch of the serial production of components for the passenger cars of the VW group at the Mór plant in the first place. The capital expenditure programme encompassed production, service, as well as storage and packaging. New spot welding robots and a 630-ton press, as well as a riveting line were installed in Mór. A conveyor track was set up for the KTL paint shop. In addition to the renewed manufacturing line, a nearly 900 square meter storage facility was also established, to ensure efficient service functions, as well as the minimisation of material movement routes.

In the Sárvár plant the development of the production technology of commercial vehicle components was the primary objective. To this end new CNC machines were installed.

In 2012, in spite of the fluctuation in orders, efficiency in the Mór plant was raised by 3.5 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 in customer demands during the year and material flows were further optimised. Shelving and storage systems were upgraded in the warehouses, as well as in the production areas. Through the introduction of the Poke Yoke methods we improved production efficiency. The TPM-type maintenance process was further improved and retained for all of the maintenance tasks of our machinery and equipment. Owing to the measures aimed at improving product quality, the number of customer complaints, after-sale repairs and sortings declined.

In 2012, efficiency in the Sárvár plant was raised by 4 per cent. The Lean Manufacturing System was introduced within large-series



УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ – УЛУЧШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Компания Rába Components Ltd. на своих производственных площадках в Море и Шарваре за счет дотации, полученной из Европейского Союза, начала осуществлять комплексную программу по усовершенствованию технологий. Проект общей стоимостью почти один миллиард форинтов был направлен, прежде всего, на запуск серийного производства деталей для легковых автомобилей группы «VW». Весь проект охватил производство, услуги, складирование и упаковку. В Море заработали роботы для точечной сварки, штамп 630 тонн, и заклёпочная производственная линия. К цеху окраски KTL подведен конвейер. Отремонтированный цех дополнился складским помещением почти 900 квадратных метров, благодаря чему можно обеспечить эффективное обслуживание производства и минимизацию расстояний перемещения продукции.

В Шарваре первоочередной задачей было развитие технологий производства деталей для грузового транспорта, и соответственно были введены в эксплуатацию токарные станки и ЧПУ.

В 2012 году, несмотря на колебания заказов, на заводе в Море на 3,5 процента удалось повысить эффективность производства. В швейной мастерской и в сфере сварки согласно изменениям спроса покупателей в течение года мы неоднократно переорганизовывали производственные ячейки типа «LEAN», и продолжали оптимизировать потоки материалов. На складах и на производственных



component manufacturing (differential components). Production management was reorganised to ensure faster response to market changes. As a result of the TPM-type maintenance process development, the amount of lubricants used declined and the availability of machinery improved.

PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

The key customer of the business unit is Suzuki, for which Rába supplies the back frame, the hinge, the inner cover, as well as the headrest cover for the new model following the SX4, once production begins. Additionally, we received orders to produce for the new model as well, the entire volume of other components supplied as on-line logistical service for the existing model.

Exploiting the business opportunities manifest at our other key customer may provide us with further potential.

Additionally, CRH pressing activities will also expand. Based on the outlooks, our cooperation with Sears within the field of agricultural seats and seat components is expected to grow.

According to forecasts, in Sárvár 2013 volumes may reach the level of 2012. We intend to further expand our business relationship with Claas, Pöttinger group. Additionally, we strive to establish new strategic partnerships, as well.

площадках мы усовершенствовали системы стеллажей и хранилищ. Благодаря применению систем «Рока Yoke» улучшена эффективность производства. Осуществлено внедрение, усовершенствование процесса технического обслуживания типа «TPM» на все станки и на все виды техобслуживания. Благодаря мерам, направленным на улучшение качества продукции, сократилось количество ремонтов, сортировок и жалоб покупателей.

В 2012 году в Шарваре производительность возросла на 4 процента. Мы внедрили систему «Lean Manufacturing» в многосерийном производстве деталей (детали дифференциала). В интересах большей гибкости произошла реорганизация управления производственными процессами. В результате усовершенствования процесса технического обслуживания типа TPM сократился расход смазочных материалов, и улучшен срок работоспособности станков.

ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Ключевым покупателем является фирма «Suzuki». Мы поставляем задние каркасы для новой модели (после SX4), внутренние чехлы и чехлы для подголовников. И наряду с этим в качестве логистической услуги в онлайн-режиме по прежней модели, мы получили заказ и на прочие детали для новой модели.

Второй потенциальной возможностью могут стать перспективы, которые мы видим в отношениях с другим ключевым покупателем.

И в числе прочего мы рассчитываем на увеличение заказов по штамповке CRH. Имеются надежды на то, что с компанией «Sears» расширится сотрудничество по сидениям для сельскохозяйственной техники и деталям для сидений.





The two principal pillars of the strategy of the Vehicle Business Unit remain the sales to the military and the civilian sectors. Together with its international business partners, the company is the exclusive supplier of off-road vehicles to the Hungarian Defence Forces until 2018. One of the key objectives of the business unit is to increase the ratio of products of non-military use. Depending on the demands of the market, the strategic product range of the business unit could include, in addition to military transportation vehicles and civilian chassis structures, protected military vehicles, as well as road vehicles suitable for use in urban or suburban community transport.

KEY DEVELOPMENTS IN 2012

- Continued deliveries within the framework of the Vehicle Replacement Program of the Hungarian Defence Forces, conclusion of the annual supplementary agreement stipulating military vehicle supplies in 2013.
- Development of a protected rear compartment and certification of the product by a German accreditation institute as outstanding.
- Sales of steel structures increased further compared to previous years, exceeding the 2011 volume by some 20 per cent.

На основании прогнозов на 2013 год объемы могут достичь объемов 2012 года. Мы намерены расширять наши деловые связи с «Claas», «Pöttinger», а также с группой «Linig», при этом, не забывая о выявлении новых потенциальных партнеров.

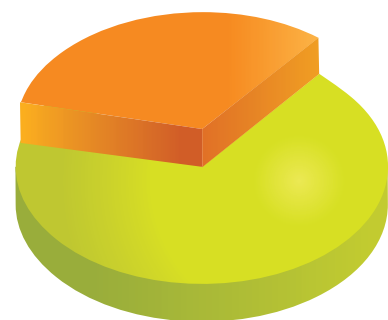
БИЗНЕС «АВТОМОБИЛИ» Стратегия Компании «Rába» Vehicle Ltd. и впредь базируется на реализации транспортных средств военного и гражданского назначения. Общество, – вместе со своими международными партнерами, – до 2018 года является эксклюзивным поставщиком внедорожников для Венгерской Армии. Важной целью Дивизиона является увеличение доли продукции гражданского назначения. Ассортимент стратегической продукции бизнеса «Автомобили», – в зависимости от потребностей рынка, – наряду с каркасными конструкциями военных и гражданских транспортных средств, – может дополниться военными машинами специального назначения и автодорожными средствами транспорта, пригодного для использования в условиях города и пригородов.

ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2012 Г.

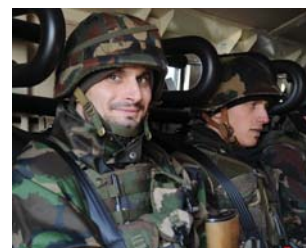
- Продолжаются поставки в рамках Программы закупок транспортных средств для Венгерской Армии, в 2013 г. заключено дополнительное годовое соглашение, детализирующее поставки в текущем году.
- Разработка защищенной надстройки, представление разработки на аттестацию немецкого специализированного аккредитационного учреждения.
- В сравнении с предыдущими годами возросла реализация металлоконструкций (в сравнении с 2011 г. реализация возросла более, чем на 20 процентов).

PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2012)

ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА «АВТОМОБИЛИ» (2012 Г.)



Domestic partners 61% Отечественные партнеры 61 %
EU export 39% Экспорт в ЕС 39 %



- Serial production of S91-type midi-buses and sale of first vehicles to Norway and Sweden.
- Winning a new project, and starting the serial production for supplying a new, bigger sized roller chassis type for the company Hamm.

- Серийное производство миди-автобусов «S91», продажа первых партий в Норвегии и Швеции.
- Победа в тендере на разработку и производство рамы для нового, более крупного дорожного катка, начало серийного производства для компании «Hamm».



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. To meet mission demands, these vehicles are also available with the protected rear compartment, which ensures the safety of its passengers upon various types of deployment in the battlefield.
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. To meet mission demands, these vehicles are also available with the protected rear compartment, which ensures the safety of its passengers upon various types of deployment in the battlefield.
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 rollers



Классы внедорожников	Предлагаемые транспортные средства
1. Легковые автомобили – внедорожники для перевозки 1+4 и 1+8 пассажиров и груза массой 0,5-1,5 тонн	Внедорожники типа Mercedes-Benz „G-Wagen”, которые компания «Daimler AG» продает во всем мире, на сегодня уже выпускаются и с защитой от баллистического оружия и от мин.
2. Грузовой и базовый транспорт с общей массой груза 2-4 тонн	Грузовые и базовые машины типа «UNIMOG», которые компания «Daimler AG» продает во всем мире, на сегодня уже выпускаются и с защитой от баллистического оружия и от мин.
3. Грузовой и базовый транспорт с общей массой груза 5-8 тонн	Грузовые и базовые машины и трехосные грузовики типа «Rába H14.240» и базовые машины, которые выпускаются с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин. Для работы в условиях миротворческих миссий имеются машины с защищенной и крытой надстройкой, которая обеспечивает безопасность пассажиров в случае различных вооруженных нападений.
4. Грузовой и базовый транспорт с общей массой груза 10-18 тонн	Грузовые и базовые машины и трехосные грузовики типа «Rába H25.240» и «H25.324» и базовые машины, которые выпускаются с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин. Для работы в условиях миротворческих миссий имеются машины с защищенной и крытой надстройкой, которая обеспечивает безопасность пассажиров в случае различных вооруженных нападений.
5. Базовый транспорт и седельные составы с общей массой груза более 18 тонн	Машины семейства грузовиков специального назначения «MAN HX», с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин.

ШАССИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ И СИЛОВЫХ МАШИН

Категория машины	Тип шасси
Автобусные шасси	Шасси для миди-автобусов (исполнение Euro5)
Шасси для грузового транспорта	Шасси для различных прицепов, строительных машин и машин для земляных работ, а также для дорожных катков

BUSINESS DEVELOPMENT STEPS IN 2012

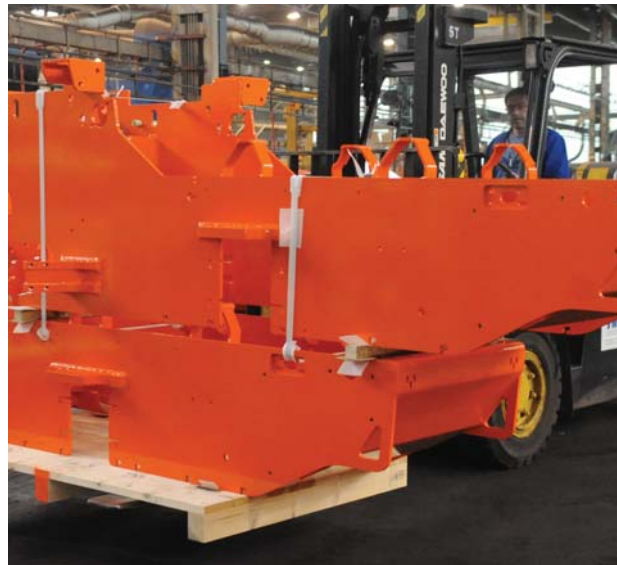
Together with the staff of the Ministry of Defence, further vehicle types to be included in the Vehicle Replacement Program have been determined.

In the field of steel structures, we prepared new cooperations with our existing partners and further West European companies within the commercial vehicle and the construction machinery manufacturing sectors. As a result of the increase in the production of midi-buses and steel structure production, sales within the civilian sector represented 49 per cent of the total turnover.

Our business unit concluded a contract with the German company Hamm for the production of a 3.5 tons plus road roller chassis with rubber tire, thus considerably increasing the contents and the volume of the earlier agreement. Following the completion of the first prototype, serial production began in October within the framework of a long-term agreement.

The research and development programme of the Rába Vehicle Business Unit using EU funding was successfully concluded in 2012. Within this programme, the company developed its own protection technology for the military vehicles deployed in missions. The special composite technology developed by the unit provides comprehensive ballistic protection to the superstructures of the vehicles. The superstructure was audited by an independent accreditation institute in Germany and was found to comply with the standards in all respects.

In addition to the sales of vehicles meeting the requirements of the EURO 5 standard on the domestic, as well as foreign markets, we began the preparation for the development of EURO 6 compliant vehicles as well, for the North European markets. We explored further cooperation opportunities with world-class manufacturers.

**МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА В 2012 ГОДУ**

С компетентными представителями Министерства обороны были оговорены типы машин, которые также будут вовлечены в Программу государственной закупки транспортных средств.

В сфере производства металлических конструкций подготовлены договоры о сотрудничестве с уже имеющимися партнерами, а также с новыми западноевропейскими фирмами по производству грузовиков и машин для строительной промышленности. Именно за счет продажи миди-автобусов и роста производства металлических конструкций реализация для гражданского сектора в 2012 г. составила 49 процентов от общих продаж.

С немецкой компанией «Hamm» мы подписали рамочный контракт на производство рам для дорожного катка с резиновыми колесами, и за счет этого и по содержанию, и по объему существенно увеличилась стоимость ранее заключенного контракта. После выпуска первого образца серийное производство началось в октябре на основании долгосрочного договора.

За счет дотации, полученной от ЕС, в 2012 году весьма успешно завершилась программа по НИОКР, в рамках которой компания R ba Vehicle Ltd. разработала собственную технологию для обеспечения безопасности машин, принимающих участие в различных миссиях. Специфическая композитная технология, разработанная Дивизионом, обеспечивает полную защиту надстройки от попадания баллистического оружия. Надстройка была подвержена проверке немецкой независимой сертификационной фирмой, и фирма выдала сертификат о том, что продукция полностью соответствует всем предписаниям стандарта.

Наряду с отечественной и зарубежной регистрацией транспортных средств, соответствующих норме «EURO 5», началась подготовка к разработке машин,

PRODUCTION TECHNOLOGY AND EFFICIENCY IMPROVEMENT MEASURES IN 2012

The technological developments called for by the Rába Defence Technology were concluded and were integrated into the protected rear compartment. In consideration of customer orders, we developed the tools and machinery necessary for the production of larger-scale welded steel structures.

Uniformization occurred among the raw materials needed for production and the quality level of the output was improved. The cell-system production of civilian products was introduced and procedures based on the Lean-methods were introduced within serial production.

Quantity and quality compliance were incorporated into our workflows and are monitored on a daily basis. The production process is supported by a comprehensive Oracle basis. Software packages supporting the efficient preparation of documentation accompanying the sale of vehicles were purchased to support both our own internal processes and the work of our partners (Arbortext Editor, Creo Illustrate, Arbortext Styler).

BUSINESS OUTLOOKS

There seem to be opportunities for the conclusion of further annual supplementary agreements during the planning period 2013-2015. Expansion of earlier volumes is possible only through the incorporation into a programme of the other vehicles based on the defence technology.

Within the production of steel structures, Rába's further growth potential is largely dependent upon how the market opportunities of our partners evolve. Our objective is to maintain our competitiveness while increasing and modernizing our production capacities. Our capabilities and experiences developed within the field of steel structures enable us to join further customer supply chains.

The above opportunities may secure, as a minimum objective, the maintenance of our sales revenues at the current level. Further substantial growth is subject to the production and sale of other products, possibly vehicles.

соответствующих норме «EURO 6», предназначенных для продажи на северно-европейском рынке. Ищем возможностей дальнейшего сотрудничества с другими международными производителями, работающими на мировом уровне.

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2012 ГОДУ

Завершилась разработка технологии и интеграция новой разработки в рамках Группы «Rába». Приспосабливаясь к требованиям наших покупателей, мы обеспечили для себя средства, необходимые для производства крупногабаритных сварных железных конструкций.

Мы унифицировали исходные материалы, необходимые для производства, улучшили качество аутпута. Осуществлено производство продукции гражданского назначения по ячеистой структуре, в производстве серийной продукции мы внедрили процедуру, соответствующую методам Lean.

Соответствие требованиям по качеству и количеству уже внедрено в рабочие процессы, что подвергается ежедневному мониторингу. Производственный процесс поддерживается базой Oracle. Закуплены пакеты программных обеспечений, способствующих эффективному составлению документации, необходимой для продажи машин, и оказывают поддержку, как в наших внутренних процессах, так и нашим партнерам (Arbortext Editor, Creo Illustrate, Arbortext Styler).

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В бюджетном периоде 2013-2015 годах мы видим возможности заключения новых соглашений. Расширение объемов, которые уже имелись и ранее, возможно только путем внедрения новых средств транспорта, основанных на оборонной технологии. В сфере производства железных конструкций дальнейшие перспективы роста в большой мере зависят от того, как будет складываться ситуация на рынке. Наша цель — поддержание уровня конкурентоспособности за счет увеличения и модернизации производственных мощностей. Опыт, который мы приобрели в области метало-конструкций,

ONGOING PROPERTY DEVELOPMENT
СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И РАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ



The Rába Group disposes over considerable real estate assets. The goal of the property management strategy is to ensure optimum use of these assets, in support of Rába's core activity. The company's real estate structure is streamlined: areas necessary for the production activity and those to be developed are separated from those unnecessary for the operation of the company and consequently to be sold. The group has real estate used for production purposes in Győr, Mór and Sárvár. During recent years the company consolidated its Győr-based activities into a single location, in line with the operating needs, thus vacating a 43-hectare plot adjacent to the downtown area, suitable for development. Additionally, Rába has non-productive real estate as well, including the Győr commercial centre and the Rába Ring test track in Écs.

сулит возможность подключения к цепям таких поставщиков, которые обслуживают новых покупателей. Указанные выше возможности в качестве минимальной цели могут обеспечить сохранение выручки на достигнутом уровне. Дальнейший существенный рост можно прогнозировать в случае расширения ассортимента продукции, производства и реализации новых наименований продукции.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Группа «Rába» имеет недвижимость значительного размера. Стратегия развития инфраструктуры включает в себя оптимальное использование недвижимости для поддержки основной деятельности компании. На сегодняшний день компания определила территорию, которая может быть использована с производственной целью. Имеется территория, которая подлежит развитию, территория, которую можно выставить на продажу, так как не используется для основной деятельности.

Группа «Rába» имеет производственную недвижимость в городах Дьёр, Мор и Шарвар. В последние годы компания концентрировала свою дьёрскую деятельность на одной территории. Таким образом освободила 43 гектарную территорию рядом с центром города. Эта территория пригодна для развития и реализации. Помимо этой, «Rába» имеет дальнейшие территории, которые не используются для производственной деятельности, например, торговый центр в Дьёре, а также полигон «Rába Ring» в городе Эч.



KEY REAL ESTATE INVESTMENTS
AND DEVELOPMENTS IN 2012

Győr airport site:

- Establishment of a covered storage area in the vicinity of the 67,000-square meter production hall.
- Construction of a new personal entrance/reception to meet modern requirements.

Mór site:

- Consolidation of inactive properties, development of internal infrastructure.
- Construction of a reinforced structure, spare-parts storage factory hall of nearly 900 square metres for storage purposes at the Mór site, with possibility for further expansion.

ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ И РАЗВИТИЯ В 2012

Территория в Дьёре:

- Создание закрытой территории для загрузки рядом с 67 000 кв. метрового корпуса механо-сборочного цеха.
- Стройка нового, современного, главного входа.

Территория в городе Мор:

- Оптимизация эксплуатации неиспользованной недвижимости, развитие внутренней инфраструктуры.
- Строительство 900 кв.метрового корпуса для складирования компонентов на территории завода в городе Мор, с возможностью дальнейшего расширения.



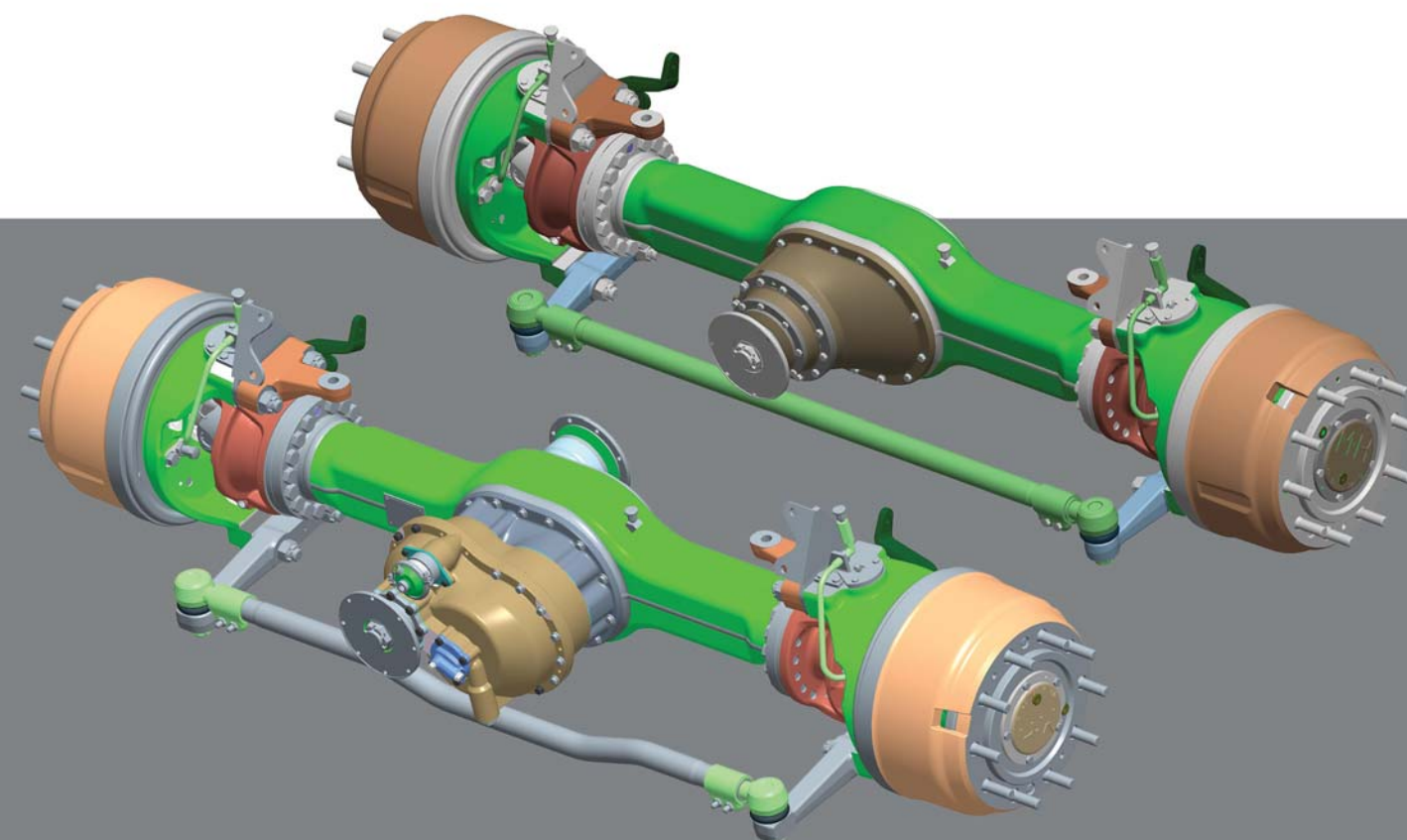
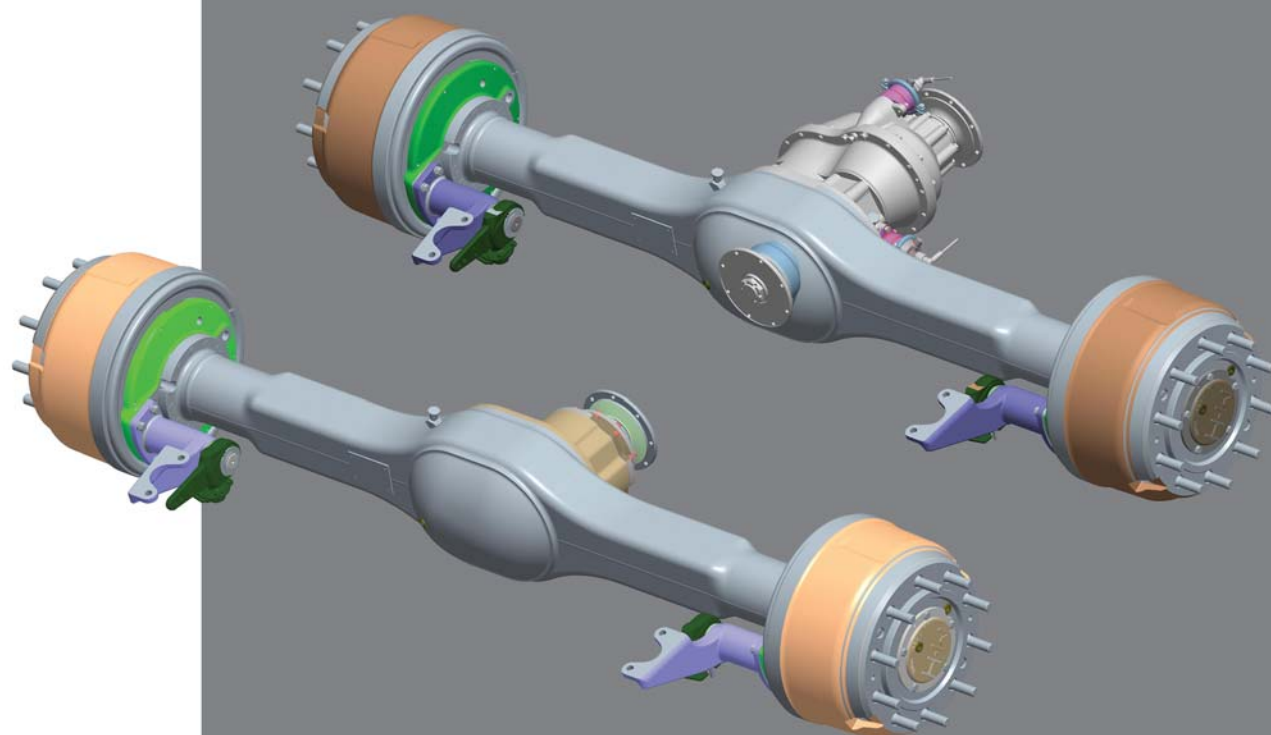
СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И РАЦИОНАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ



“ 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 last year meant a breakthrough and proved the validity of our ideas and as a result, our future development is based on the following stable values:

- Innovative skills and knowledge base of our own and shared with our partners
- Engineering expertise, creativity, customer-focused specialists
- Production capacity spanning from development through all phases of manufacturing, ensuring complex implementation capabilities for our partners
- Quality approach, in collaboration with our partners we aim for the highest levels of service standard and product quality

Rába is progressing on its designated path while strengthening its competences and maintaining its competitiveness, in consideration of the importance of environmental consciousness. ”



” Группа «Rába» укрепила свое место в транспортной индустрии благодаря стратегии роста на основании инноваций, НИОКР, высококвалифицированных специалистов и высокого качества. Успех стратегических проектов прошлого года доказал нам, что выбранное нами направление развития правильное и наше развитие имеет стабильную основу:

- Самостоятельная и общая с партнерами база знаний и инноваций
- Инжиниринговый опыт, креативность, специалисты, ориентирующиеся на требования покупателей
- Комплексная производственная мощность, включающая в себя все этапы производства
- Соблюдение качества обеспечения и продукции для достижения самой высокой категории в сотрудничестве с нашими партнерами

«Rába» продвигается по выбранной стратегии с учетом постоянного развития компетенций, сохранения конкурентоспособности и защиты окружающей среды. ”



In 2011 Rába inaugurated its stand-alone research and development base, the Rába Development Institute (RFI), equipped with state-of-the-art infrastructure, special automotive engineering software and testing laboratory to support Rába's own development projects, as well as those undertaken in cooperation with our customers.

The intensive product development work focusing on Rába's strategic segments continued in 2012 in the Rába Research Institute. Looking at mechatronics and intelligent solutions, the company prepares to use electronic and mechatronic components and to integrate intelligent systems in the case of axles. The ultimate goal of the research effort is to reduce the mechanical loss of axles and the consumption of the vehicles. These developments aim to optimise the production of heavy vehicles and agricultural vehicles, i.e. to produce more environment friendly vehicles through savings in mass and in consumption. The new axles and structures will result in lighter vehicles which are cheaper to operate.

Our specialists engage in diagnostic assignments as well, one of the most crucial being the estimation and definition of the intervals of oil changes. Owing to the work done by the Rába Development Institute, the company devised an innovative solution whereby an independent lubricating system is incorporated into the axles.

В 2011 году компания «Rába» открыла свой независимый инжиниринговый центр, Инжиниринговый Центр «Rába» (сокращение по-венгерски RFI), в котором имеется современная инфраструктура, обеспечение современным софтвером для инжинирингового и автомобильного тестирования. Инжиниринговый центр поспособствует саморазвитию и осуществит более тесное сотрудничество с партнерами.

В Инжиниринговом Центре «Rába» в 2012 продолжалась работа по развитию продукции с концентрированным вниманием на стратегические сегменты. Компания интегрирует «интеллектуальные системы» с помощью мехатронических решений. Тестируются электрические и мехатронические компоненты в мостах. Конечной целью исследования является снижение механических потерь и расходования топлива транспортного средства. Разработки способствуют оптимизации расходования топлива на рынке тяжелых грузовых автомобилей и сельскохозяйственных машин. Таким образом будут производить более экономные транспортные средства, которые менее загрязняют окружающую среду. Благодаря новым мостам и новым структурам транспортные средства станут более легкими.

Наши специалисты также занимаются диагностикой и оценкой интервалов замены масла. Благодаря работы Инжинирингового Центра «Rába», компания создала инновационное решение самостоятельной системы заправки маслом, интегрированной в мост.



The investigating capacity of the Rába Research Institute was further expanded during the course of last year. A new drive-line lifetime test equipment and a climate chamber were installed in 2012. The drive-line lifetime test equipment is capable of testing 400 kW input performance, i.e. can test the entire axle range. As a result of the quality improvement developments, the utilisation of the testing hours increased to 100 per cent. The climate chamber allows us to model extreme weather conditions, since tests at as low as minus 40 degrees can be done in the static climate chamber. The axle can be driven in an unloaded state, allowing to measure its loss performance, as well as the lubricating conditions at such low temperatures.

Some 70 specialists of outstanding qualities constitute the highly qualified, stable development team of Rába. These specialists, in close cooperation with international partners, carry out their work upon maximum consideration for customer demands.



Возможности тестирования в Инжиниринговом Центре «Rába» расширились в 2012. В прошлом году начали использовать новое оборудование по тестированию ресурса трансмиссии, а также климатическую камеру. Оборудование для ресурсных испытаний трансмиссии имеет мощность 400 KB, т.е. способно для испытания всей номенклатуры мостов. Благодаря внедрению новой техники повышена эффективность использования фонда тестового времени до 100%. Климатическая камера способна моделировать экстремальные климатические условия. В статической климатической камере тестирование мостов происходит при условиях до –40 градусов. При такой температуре может быть определена потеря мощности на трансмиссии моста без нагрузки, и параметры системы смазки при низких температурах.

Команда по развитию компании «Rába» состоит из 70 стабильных, высококвалифицированных специалистов, которые тесно сотрудничают с иностранными партнерами, таким образом обеспечивая удовлетворенность требованиям партнеров.



VALUE CREATION FOR AUTOMOTIVE DEVELOPMENTS

Last year the project supporting integrated automotive development (Integrated Automotive Product and Technological Development System – IJTTR), implemented by Rába Axle Ltd. with Széchenyi István University and a number of corporate partners ended. The cooperation proved to be very successful for Rába, since it resulted in 26 new products, 29 new publications and 8 new projects since 2008. Of IJTTR's total cost of HUF 1.2 billion, Rába assumed in excess of HUF 361 million.

During the first two years, Rába delegated 62 people to the project, in the third year the number dropped to 50, whereas a lot less energy was needed for the research conducted during the last 6 months, consequently 6 people were involved in the project then. During the last three and a half years considerable knowledge and the underlying human resource concentration emerged and the competitiveness of Rába Axle Ltd. on the world market grew.

The project was implemented in the following main areas of research. The first part was dedicated to computer assisted design, while two subprojects focused on product development: one targeting axles for road vehicles, the other aiming to develop axles for agricultural vehicles. The load bearing capacity of the axles, together with the possibility to increase their speed of movement was examined. The other main focus was the research into computer assisted production, with a subproject dedicated to the research of computer simulation of technological processes. The third main area of research focused on computerised quality control and quality management systems, while the fourth principal direction was related to the previous

СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ

В прошлом году закончился совместный проект компании «Rába», дьёрского университета им. Сечени Иштван, а также нескольких корпоративных партнеров, благодаря которому осуществилась интегрированная программа развития автомобильной индустрии (сокращение по-венгерски IJTTR). Это сотрудничество для «Rába» считается очень успешным, так как в рамках проекта были разработаны 26 новых продуктов, были опубликованы 29 статей, а также были созданы 8 новых проектов начиная с 2008. Бюджет этого проекта составлял 1,2 млрд HUF. Доля компании «Rába» в проекте составила более 361 млн HUF.

В течении первых двух лет от компании «Rába» участвовали в проекте 62 человека. В третьем году численность сократилась на 50 человек. В последнем полугодии пришлось потратить значительно меньше усилий, в проекте всего 6 человек работал над проектом. В течении 3,5 лет компания «Rába» создала значительную концентрацию активных человеческих ресурсов, конкурентоспособность Дивизиона бизнеса «Мосты» на мировом рынке выросла.

Проект включал в себя следующие направления. Первая часть проекта состояла из исследования компьютерного черчения, два подпроекта были направлены на разработку продукции. Одна задача относилась к разработкам в области мостов дорожных транспортных средств, вторая в области сельскохозяйственных тракторов. Тестировали максимальную загрузку мостов в зависимости от увеличения скорости. Второе главное направление было направлено на исследование производства с поддержкой компьютерной техники. Это направление включало в себя подпроект о компьютерной симуляции технологических процессов. Третье главное направление состояло из компьютерного

three, within the framework of which an internet-based internal information system and knowledge basis were established. These are available to all parties involved and are continuously being developed.

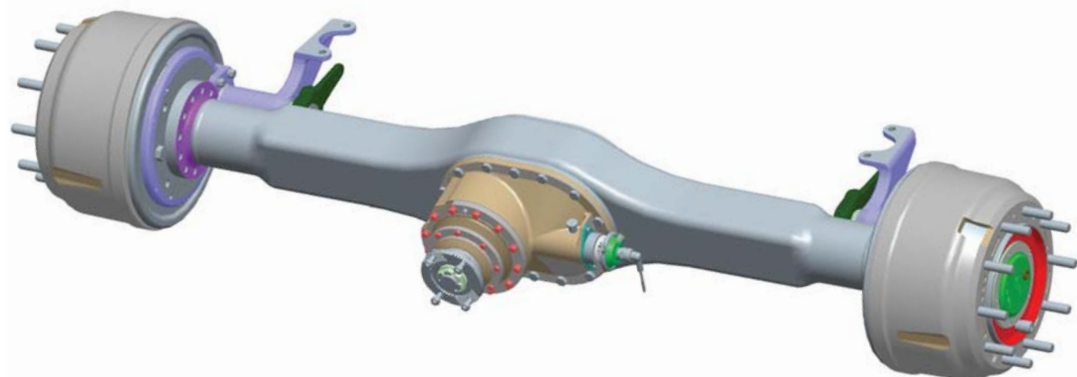
The focus, as far as Rába was concerned, was on John Deere, since Rába developed and manufactures the axles for the top model of the American agricultural vehicle producer. The tractor's performance is 550 hp and can move at 40 km/h even in marshlands. It is driven by 3 groups of gears, the maximum drive-in rpm is 4160. Consequently, we take pride in the cooperation because the product meets extraordinary technical and quality requirements.

Rába developed the axle for the Claas Xerion 5000 tractor, relying on its own tools and engineering capacities, based primarily on the competences of the Rába Development Institute but also cooperating with all of the other areas within the entire company. The successful completion of the development opened new opportunities for Rába within the Claas group, putting the Company on the automatic list of inquiries, where further orders may be available in the future. Thus Rába has strengthened its position within the segment of agricultural machinery.

контроля качества и других возможностей менеджмента качества. Четвертое направление касается всех трех предыдущих направлений, в рамках которого была разработана внутренняя информационная система и база знаний на основе интернета, которая доступна для всех участников и находится под постоянным развитием.

Со стороны «Rába» особое внимание было уделено компании «John Deere», так как наша компания разработала и производит мосты для ключевой продукции американского производителя сельскохозяйственных тракторов. Трактор имеет 550 лошадиных сил, по болотной земле передвигается со скоростью 40 км/час, вращает группа тройных зубчатых колес, максимальное число оборотов вращения 4160. Согласно этому можем гордиться сотрудничеством, так как продукция должна отвечать экстренным техническим и качественным требованиям.

Мосты для трактора «Claas Xerion 5000», были разработаны собственными средствами, человеческими ресурсами Инжинирингового Центра «Rába», в сотрудничестве с другими отделами компании. Удачное завершение проекта открыло новые возможности в группе «Claas» для компании «Rába». Компания «Rába» получила место в перечени компаний, которые автоматически получают предложения сотрудничества с компанией «Claas». Таким образом «Rába» укрепила свою позицию в сегменте сельскохозяйственных тракторов.



QUALITY AND RELIABILITY / КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ

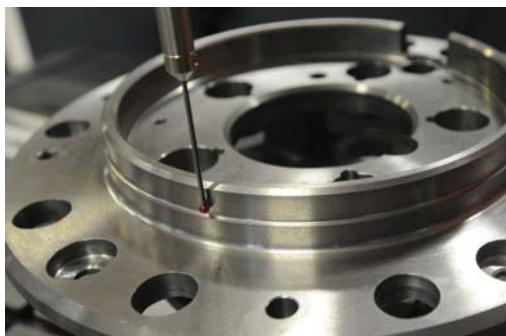
In order to ensure the seamless running of our internal processes and complete satisfaction of our partners, the daily activities of all three business units of Rába focus on quality. The ongoing control of reliability and its upgrading as needed covers products, processes, as well as all elements of the supply chain. In operating the management systems, all subsidiaries enforce the principle of comprehensiveness, according to which the implementation, operation and development of the system are the tasks of all employees within all the business divisions. In 2012, the subsidiaries of the Rába Group successfully concluded the supervisory audits for all three management systems.

KEY ACHIEVEMENTS IN 2012

I. Quality approach, quality assurance tools

Rába developed its own internal audit system in accordance with the needs of the business units. Last year brought the system closer to meeting the expectations, and the shift in attitude is also seen as a major achievement, since Rába employees put increasing emphasis on auditing and further developing their own activity, which has a measurable positive impact on our results. Education and training, important elements of the programme, continue this year, as well.

As a new element of the quality assurance system, Rába developed an accreditation system, in which suppliers are classified into categories A/B/C/D based on their performance. During the quarterly assessments, the activities, as well as the quality compliance of our partners are evaluated. In the event that there is any kind of shortfall, an action plan is devised to eliminate problems.



Для полного удовлетворения потребностей наших партнеров все 3 бизнеса компании «Rába» уделяет особое внимание качеству. Постоянный контроль и развитие надежности распространяется на все элементы процесса производства и снабжения. При использовании систем управления все дивизионы преследуют принцип полного процессного подхода, на основании которого каждый сотрудник компании должен разработать, развивать и управлять процессами работы. В 2012 члены холдинга «Rába» успешно прошли аудит по использованию системы управления.

I. Подход и средства обеспечения качества

Компания «Rába» разработала собственную систему по аудиту на основании потребности бизнесов. Благодаря этой системе в прошлом году были сделаны значительные шаги в сторону более качественного удовлетворения потребностей. Считаем большим успехом касательно программы тот факт, что наши сотрудники все больше и больше уделяют внимание на аудит и развитие своей деятельности, что приводит к конкретным результатам. Важным элементом программы является обучение сотрудников, что будет продолжаться в следующем году.

Наша компания разработала систему по обеспечению качества для оценки наших поставщиков. По этой системе наши поставщики делятся на 4 категории: A/B/C/D. Ежеквартально оцениваются наши поставщики по деятельности и качеству. В том случае, если поставщик не соблюдает требуемые нормы, разрабатываем план действий для решения проблемы.

II. Программы эффективности в холдинге «Rába»

В 2012 продолжалось применение японской программы 5S для увеличения эффективности. В программу была

II. Efficiency improvement programmes within the Rába Group

In 2012 the development of the Japanese 5S efficiency improvement method was continued. A 3300-square meter area and nearly 300 machines participated in the programme. The system consists in the targeted development of the individual production areas and equipment on an annual basis. The programme continuously rotates among the various areas in a circular movement.

We further developed our final verification activity for the continued satisfaction of our large customers, including John Deere, Claas and Scania. The self-check element used to date is now replaced by an independent checking function. As a result of the measure, defective products discovered on our premises are recalled without delay, thereby reducing the ratio of defective deliveries.

We have further expanded our measuring capacities through the expansion of the equipment of the measuring room. Parallel to that, the ratio of verified measuring instruments among the total 10 thousand used, was further increased. Fundamentally, the permitted limit for non-verified tools is 5 per cent, however, in line with the ISO standard used by the group, this ratio was reduced to the minimum, thus approaching 0 per cent.

The endeavour advertised among employees to submit proposed measures to improve processes, resulted in 48 proposals submitted, most of which were valuable and forward looking. Most of the proposals aimed at efficiency improvement and cost cutting measures, alongside with security technology development.

III. Major quality assurance steps

In 2012 the most important standard within the automotive industry, the ISO/TS 16949 was accredited repeatedly. Reviews are held annually, repeated accreditation is viewed as a success.

Last year we further increased the number of audits, for both our suppliers and customers. In the event of complaints, we make recommendations to our suppliers and we expect the same from our customers in the interest of maximum satisfaction.

включена территория с площадью 3300 кв.м., а также 300 машин. Суть системы заключается в том, что производственную площадь и оборудования целенаправленно должны развиваться ежегодно. Программа постоянно проходит в разных сферах завода по ротационной системе.

Дальше развивали нашу деятельность по окончательной проверке продукции для более качественного удовлетворения наших главных партнеров: «John Deere», «Claas», «Scania». Элемент собственной проверки был заменен самостоятельной функцией проверки. В последствии этого шага бракованные элементы сразу отзываются на завод, таким образом, уменьшая количество поставляемых бракованных изделий.

Наши мощности по измерению были развиты путем увеличения числа измерительных оборудования. Помимо этого дальше увеличилась доля аккредитованных измерительных оборудования среди 10 000 штук. По стандарту ISO допускается 5% неаккредитованных измерительных приборов от всего количества. На нашем заводе доля неаккредитованных измерительных приборов составляет практически 0%.

В рамках объявленной программы среди сотрудников компании по улучшению процессов были поданы 48 новых идей. Большинство идей были очень ценными и способствовали улучшению процессов. В результате этих идей улучшилась эффективность, снизились расходы и производство стало более безопасным.

III. Главные шаги по улучшению качества

В 2012 компания обновила свой главный сертификат в автомобильной индустрии типа ISO/TS 16949. Проверка компании происходит ежегодно, и в прошлом году компания снова соответствовала всем требованиям.

В прошлом году мы повысили число аудитов у наших поставщиков, а также у покупателей. При возникших рекламаций мы делаем предложение нашим поставщикам для решения, а также ожидаем это от наших покупателей для увеличения качественного обслуживания.

GOALS AND KEY ELEMENTS OF THE HR STRATEGY

A strategic task of our field is to support focused growth through the provision of efficient workforce with up-to-date knowledge and skills. In order to secure the replacement of technical specialists, we started to develop a special model of the dual training system together with the key educational institutions of the region, the Széchenyi István University and local vocational training institutions. The programme aims to help obtain the practice and knowledge adequate to the given educational level, as well as to the special Rába expertise, starting from the beginning of the vocational training through post-graduate studies. The cooperation model that lays the foundation for a technical career for the long run brings theory closer to practice in higher education, may strengthen knowledge transfer between industry and the university, thereby offering a wider perspective to young specialists enrolled in the training and helping the integration of entry-level specialists into the world of labour. The scholarship contracts offered by Rába facilitate talent recognition and talent support already in high school. Those enrolled in higher education can benefit from Rába's support during the university years as well, and can commence their professional career at the company without any adjustment difficulties.

Within the first year of the programme, we concluded study support agreements with 20 university and secondary school students, offering them, in addition to financial support, ongoing professional contacts (professional practice, case studies, factory visits, thesis work, etc.), as well as employment after graduation.

As part of our cooperation with the university, in addition to individual study aids, preparations began to develop a new, Rába-specific course. Within the optional course, primarily mechanical engineering students can obtain special, company-related, and technology-related information through e-learning.

Upon recruitment, we focus primarily on new entrants on the job market that have had previous contacts with the company either through scholarship agreements or through practical training. We offer them a five-week intensive practical and theoretical training course, during which, supported by the Rába Masters, they become familiar with several technological processes and their adjustment process is also eased by the help of special

ЦЕЛИ И КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ ПО
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ РЕСУРСАМ

Главная задача нашего отдела заключается в поддержке фокусированного роста находя квалифицированных сотрудников с современными знаниями. Для замены технических специалистов в 2012 компания «Rába» вместе с дьёрским Университетом им. Сечени Иштван, а также с местными техникумами запустила общую программу. Данная программа позволяет учиться, начиная с техникума заканчивая с получением докторской степени по тематике, специально созданной по требованиям «Rába». Это сотрудничество позволяет на долгосрочный период сблизить теоретическую и практическую работы при ВУЗе, трансфер знаний между университетом и индустрией. Благодаря программе у молодых студентов расширяется кругозор, начинающие сотрудники легче и быстрее привыкают к работе на «Rába». Учебный контракт дает возможность найти талантливых молодых людей уже в средней школе. Учащиеся в ВУЗах могут пользоваться помощью и поддержкой «Rába» за время обучения, а также будет им проще начинать работу после окончания ВУЗа.

В первом году программы компания заключила учебный контракт с 20 студентами университета и средних школ, что помимо финансовой помощи, дало студентам постоянную профессиональную поддержку (преддипломная практика, бизнес-кейсы, просмотр завода, дипломная работа, и т.д.) и рабочее место после окончания ВУЗа.

В рамках сотрудничества с университетом, помимо финансовой поддержки студентов, началось обучение новому предмету, специально созданному по специфике работы «Rába». Этот предмет могут изучать инженеры-механики в форме e-learning. Предмет включает в себя использованные на заводе «Rába» технологии, специальные знания.

При поисках специалистов на работу в «Rába», в первую очередь обращаем наше внимание на тех начинающих специалистов, которые в нашей компании работали при преддипломной практике, или заключили контракт на обучение с нашей компанией, т.е. ранее уже имели связь с «Rába». Для этих новых сотрудников организуем 5 недельную теоретическое и практическое обучение на заводе до начала работы. По ходу этого обучения специалисты, имеющие звание «Rába мастер»,

mentor support. Following rotation and evaluation, they are capable of performing with confidence and independence in their jobs.

PRINCIPAL HR DEVELOPMENTS IN 2012

- In 2012, the main areas of workforce renewal were the expansion through specialists with modern training of the development engineering team representing high added value and the ongoing provision of skilled labour recruitment in key competences.
- Rába's Master programme was continued. This programme represents the knowledge nurturing, development and acknowledgement system for responsible specialists in key positions.
- Flexible adjustment to the ever changing market demands, use of continuously renewing working time scheme to utilize the available working time base.
- Besides the wage development also incorporating the expected wage increase, we further increased the ratio of performance-linked compensation.
- Launch of further vocational training classes for Rába, where besides learning, the students already work at the company on a part-time basis and after graduating they can be employed immediately, as full-fledged staff members.
- With the involvement of external specialists we explored arease where people with disabilities can be employed and their employment has started in all business units.

познакомят новых сотрудников технологиями, процессами работы, а также исполняют роль ментора. После испытательного срока и оценки, эти сотрудники самостоятельно и уверенно могут работать в новой должности.

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ В 2012 В СФЕРЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

- В 2012 главные области обновления рабочей силы были инженерные должности, которые требуют высокую добавленную стоимость, креативность и современные знания, а также постоянную замену пожилых специалистов, работающих в ключевых должностях.
- Продолжение программы «R BA мастер» является системой поощрения и развития ответственных, опытных специалистов, которые работают в ключевых должностях.
- Для адаптации в постоянно меняющихся рыночных условиях в нашей компании постоянно обновляем график работы, при этом более экономично используется рабочая сила.
- Зарботная плата сотрудников была повышена до ожидаемого уровня, а также была повышена пропорция сотрудников, получающих оклад по результатам работы.
- Специальный класс в техникумах для тех учащихся, которые помимо учебы работают в «R BA». После окончания техникума эти ученики будут полноценными сотрудниками «R BA».
- С помощью внешних экспертов были определены отделы, в которых можем обеспечить рабочие места для инвалидов. Во всех дивизионах началось их принятие на работу.



ENVIRONMENTAL CONSCIOUSNESS, ENVIRONMENTAL STRATEGY ОСОЗНАННАЯ ЗАЩИТА И СТРАТЕГИЯ ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Rába Automotive Holding Plc. is committed to sustainable development and to the ongoing improvement of environmental performance while meeting legal and other environmental criteria. Our environmental policy is based on four important principles of sustainability:

- **prevention:** prevention of harmful emissions and contamination;
- **reduction:** meeting customer demands upon declining material use and diminishing emissions of harmful substances and waste generation;
- **recycling:** continuous increase in the secondary use of waste materials;
- **protection:** long-term protection of the status of waters, air, soil as well as of the uniform living conditions.

THE STRATEGIC OBJECTIVES OF OUR ENVIRONMENTAL POLICY INCLUDE:

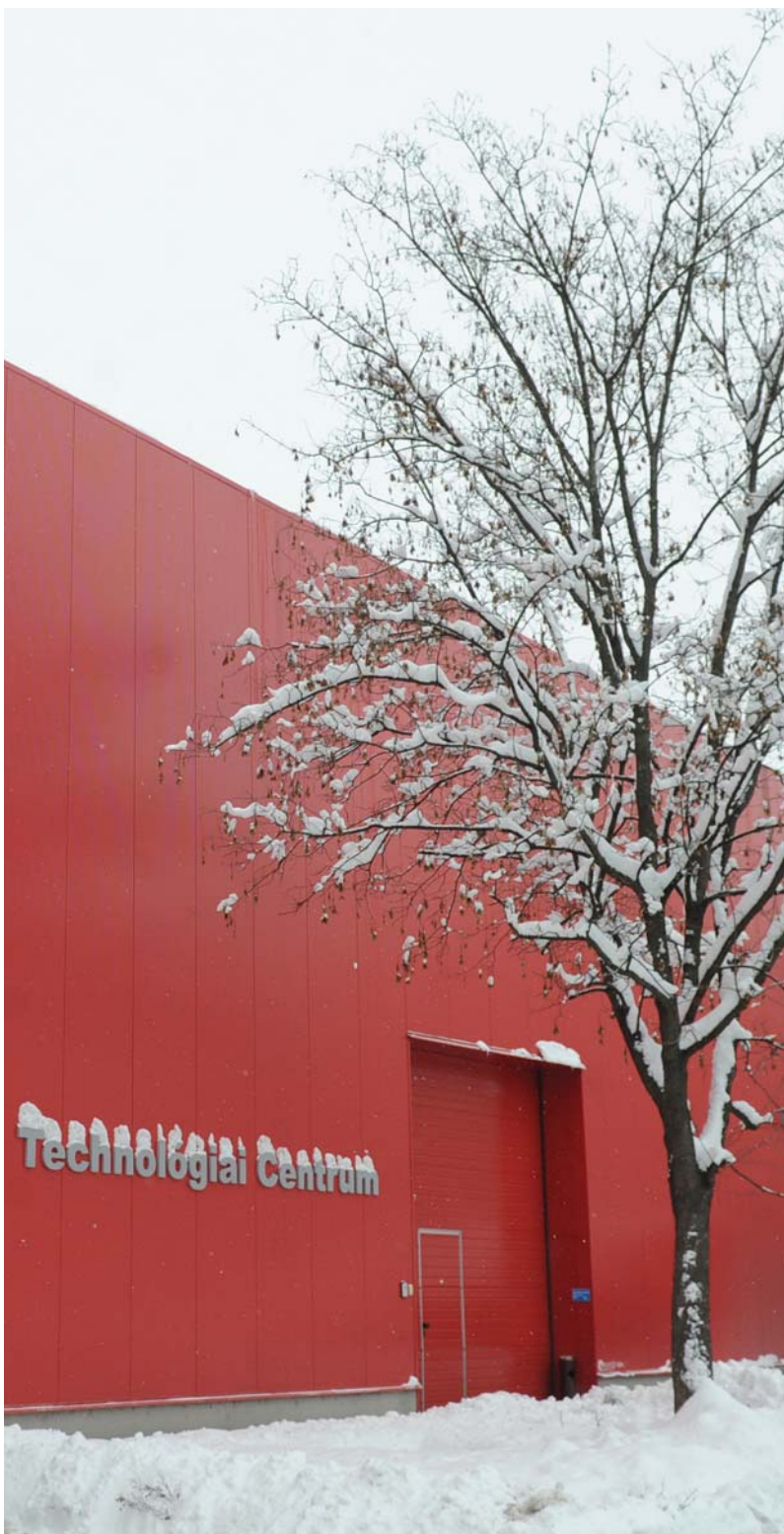
- Close cooperation with the authorities, local governments, customers and suppliers.
- Ensuring the least possible material and energy use upon application of the technology appropriate to the products, production processes and the current status of technology.
- Improvement of waste management, reduction 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 and of the frequency of the occurrence of hazardous situations 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.

ОАО «Rába» Холдинг Автомобильной промышленности настроен на постоянное развитие, защиту окружающей среды. Компания отвечает юридическим и другим требованиям по защите окружающей среды. Наша политика по защите окружающей среды основывается на 4-х базовых принципах:

- **профилактика:** профилактика от загрязнений и вредной эмиссии
- **снижение:** постоянное снижение использования материалов, удовлетворение потребностей партнеров с заниженной эмиссией вредных веществ
- **повторное использование:** рост постоянного повторного использования отходов
- **защита:** долгосрочная защита состояния воды, воздуха, земли, а также жизненных условий

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПОЛИТИКИ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

- Тесное сотрудничество с властями, органами местного самоуправления, партнерами и поставщиками.
- Продукция и производственные процессы должны быть материалю и энергосберегающими, в соответствии с современными технологиями и техническими новшествами.
- Улучшение утилизационных процессов, снижение количества расходов, снижение опасности и риска загрязнения окружающей среды с помощью разработки новых процессов.
- Используются процессы для снижения риска загрязнения окружающей среды опасными веществами, для снижения риска опасных ситуаций.
- Постоянный контроль наших поставщиков по принципам нашей политики по защите окружающей среды.
- Создание общих принципов мышления о защите окружающей среды во всех областях работы.
- Постоянное обучение наших сотрудников для достижения вышеизложенного.



All activities and services of the Rába Group are covered by the Environmental Management System developed and operated by the company under international standard MSZ EN ISO 14001:2005. We believe that the impact of the human factor is one of the key criteria of achieving the goals defined within our environmental policy. For developments of the Rába Group, environmental considerations and demands are always taken into consideration.

ENVIRONMENTAL INVESTMENTS AND DEVELOPMENTS IN 2012

- Measurement of environmental noise, for the preparation of a strategic noise map (Rába Axle Ltd.)
- Audit of the report on carbon dioxide emission (Rába Axle Ltd.)
- Implementation of energy-optimisation adjustments on the painting chambers and preparatory equipment (Rába Vehicle Ltd.)
- Simplification of the process of material balance and impact analysis, making it more objective and introduction of specific indices (Rába Automotive Components Ltd.)
- Treatment of spent degreasing agent used in the KTL paintshop instead of disposal and treatment as hazardous waste in the industrial waste water treatment facility (Rába Automotive Components Ltd.)
- Further improvement of the efficiency of energy use (Rába Group)
- Implementation of measurements as set forth in the self-audit plan (waste water) (Rába Automotive Components Ltd. and Rába Axle Ltd.)

Для достижения этих целей наша компания разработала и использует Систему менеджмента окружающей среды по стандартам MSZ EN ISO 14001:2005, что распространяется на все виды деятельности и услуг Группы «Rába». По нашим принципам для достижения поставленных целей необходимо повлиять в первую очередь на человеческий фактор.

При каждом развитии в Группе «Rába» учитываем факторы и требования по защите окружающей среды.

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, РАЗВИТИЕ В 2012

- Измерение шума для окружающей среды, создание карты шума (Бизнес «Мосты»)
- Аудит репорта об эмиссии (Бизнес «Мосты»)
- Модификация оборудования по окраске и подготовке для улучшения энергосбережения (Бизнес «Автомобили»)
- Упрощение и создание объективности при измерении материалов и оценки эффективности, использование конкретных индикаторов (Бизнес «Автокомпонентов»)
- Утилизация использованной обезжиривающей жидкости из цеха окраски в промышленную очистку. Ранее использовалась транспортировка в виде опасного отхода. (Бизнес «Автокомпонентов»)
- Увеличение эффективности использования энергии (Группа «Rába»)
- Проведение измерений сточных вод на основании плана самопроверки (Бизнес «Автокомпонентов» и Бизнес «Мосты»)



The year 2012 exceeded the previous one in terms of both sales revenue and profitability. Upon a 7.5 per cent increase at group level, the company registered sales of HUF 42.3 billion compared to HUF 39.4 billion achieved last year. Such increase in spite of the 8 per cent decline on the domestic market and of the ailing global commercial vehicle markets is a tribute to the considerable, 16.1 per cent expansion achieved on the export markets. The increase in sales was largely due to the fruition of the business and product development projects announced earlier. Each business unit managed to maintain its operating profitability throughout the year.

The group level operating profit increased substantially compared to last year's profit, from which the one-off proceeds from the sale of real assets have been subtracted. The operating profit amounted to HUF 1.33 billion, while the company's EBITDA was HUF 3.49 billion. In 2012 the Rába Group registered profits of HUF 569 million, as opposed to the HUF 455 million registered during the same period of the previous year. The company concluded the year 2012 with HUF 1.35 billion in profits on the total aggregate income.

The principal source of the increase was the 17.9 growth of the Axle business, considered the core activity of the group, coupled with the modest, 2.6 per cent increase in the performance of the Vehicle business and with the 8.1 decline in the Component business. The growth of the Axle business was most significant on the American market, largely due to the fact that the new products key to the market success were added to the company's portfolio as a result of developments coordinated with our customers. The EBITDA level income of the Axle Business Unit grew to HUF 2.3 billion from HUF 1.8 billion during the previous year, with the operating profit nearly doubling in 2012 compared to the previous period.

Доходность и финансовые результаты 2012 года превысили предыдущего года. В 2012 Группа «Rába» достигла 7,5 процентный рост, и получил 42,3 млрд. HUF дохода. В предыдущем году доход составлял 39,4 млрд. HUF. Несмотря на 8% снижение продаж на венгерский рынок, а также на слабые результаты мирового рынка коммерческого транспорта, рост доходности компании «Rába» была достигнута с помощью 16,1 % роста экспортных рынков. Увеличение уровня доходности является результатом ранее начатых проектов по развитию бизнеса и разработок продукции. В 2012 каждый дивизион был рентабелен на уровне производства.

Финансовые результаты значительно улучшились по сравнению с прошлым годом, так как в прошлом году результаты были достигнуты благодаря разовой продаже недвижимости. Производственные результаты достигли 1,33 млрд. HUF, уровень EBITDA показал 3,49 млрд. HUF рентабельности. В 2012 Группа «Rába» достигла прибыли в размере 569 млн. HUF. Эта цифра в аналогичном периоде прошлого года составляла 455 млн. HUF. Компания закрыла 2012 год с доходом 1,35 млрд. форинтов.

Главным источником роста являлся 17,9% рост Бизнеса «Мосты», который занимается главной деятельностью холдинга, а также 2,6% рост Бизнеса «Автомобили», несмотря на снижение доходности Бизнеса «Автокомпоненты» в размере 8,1%. Рост Бизнеса «Мосты» достигли благодаря американскому рынку, для которого началось серийное производство ранее, вместе с партнерами разработанных нововведений. Рост результатов на уровне EBITDA в Дивизионе Мостов составлял 2,3 млрд. HUF, что в аналогичном периоде прошлого года составлял 1,8 млрд. HUF, производственные результаты выросли больше, чем в 2 раза по сравнению с базовым периодом 2012 года.

The expansion was driven by business and product development based on prestigious international customer relations, which can now effectively offset the instability of the market, manifest last year, as well. Average material prices declined by some 6 per cent, while foreign exchange rates and energy prices grew compared to the base period. In spite of the ailing global commercial vehicle markets Rába achieved substantial, 16.1 per cent growth on its export markets.

Рост был обоснован на деятельности развития бизнеса и продукции в сотрудничестве с известными на мировом рынке партнерами, что способно стабильно компенсировать влияние непредсказуемых внешних факторов. Цены на сырье снизились в среднем на 6%, курсы валют и цены на энергию выросли по сравнению с базовым периодом. Несмотря на слабые результаты мирового рынка коммерческих автомобилей, «Rába» достигла 16,1% рост по экспорту.

Translation of the Hungarian original

REPORT OF THE INDEPENDENT AUDITOR ON THE SUMMARY CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

To the Shareholders of Rába Járműipari Holding Nyrt.

The accompanying summary consolidated financial statements, included on pages from 58 to 95 to this Annual Report, which comprise the summary consolidated statement of financial position as at December 31, 2012, 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, and related notes, 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, 2012. We expressed an unmodified audit opinion on those consolidated financial statements in our report dated March 21, 2013. 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 consolidated 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 the 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, 2012 are consistent, in all material respects, with those financial statements.

Budapest, March 21, 2013

The original Hungarian version has been signed.

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

Binder Szilvia
registered statutory auditor
003801

FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS AZ ÖSSZESÍTETT, KONSZOLIDÁLT PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOKRÓL

A Rába Járműipari Holding Nyrt. részvényeseinek

A mellékelt összesített, konszolidált pénzügyi kimutatásokat, amelyek ezen Éves Jelentés 58-95. oldalain találhatók, és amelyek a 2012. december 31-i fordulónapra készített összesített, konszolidált mérlegből, az ezen időponttal végződő évre vonatkozó összesített, konszolidált, átfogó eredménykimutatásból, összesített, konszolidált saját tőke változás-kimutatásból és összesített, konszolidált cash flow-kimutatásból, valamint a kapcsolódó megjegyzésekből állnak, a Rába Járműipari Holding Nyrt. 2012. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból vezették le. A 2013. március 21-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben 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.

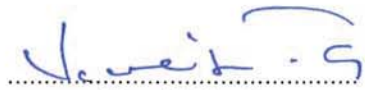
A könyvvizsgáló felelőssége

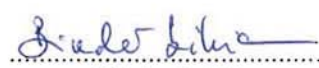
A mi felelősségünk az összesített, konszolidált pénzügyi kimutatások véleményezése eljárásaink alapján, amelyeket a 810. témaszámú, „Összesített pénzügyi kimutatásokra vonatkozó jelentések kibocsátására vonatkozó megbízások” című magyar Nemzeti Könyvvizsgálói Standarddal összhangban hajtottunk végre.

Vélemény

Véleményünk szerint a Rába Járműipari Holding Nyrt. 2012. 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 pénzügyi kimutatásokkal.

Budapest, 2013. március 21.


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 2012

			Amounts in THUF
	31 December 2011		31 December 2012
ASSETS			
Property, plant and equipment	13,939,631		13,777,744
Intangible assets	971,345		1,046,740
Investment property	338,217		338,217
Receivables from sales of assets	194,043		194,043
Deferred tax assets	664,515		508,470
Other non-current assets	4,597		642,284
Total non-current assets	16,112,348		16,507,498
Inventory	8,188,147		8,424,298
Trade and other receivables	10,540,582		9,683,334
Current tax asset	41,238		112,298
Cash and cash equivalents	894,712		176,525
Total current assets	19,664,679		18,396,455
TOTAL ASSETS	35,777,027		34,903,953
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital	12,921,066		12,921,066
Capital reserve	85,004		85,004
Share-based payment reserve	165,198		165,057
Retained earnings	(2,375,451)		(1,767,906)
Other comprehensive income	(804,416)		(19,843)
Total equity	9,991,401		11,383,378
Provisions	650,410		406,620
Non-current loans and borrowings	8,043,520		3,286,679
Total non-current liabilities	8,693,930		3,693,299
Current portion of loans and borrowings	6,653,414		10,294,062
Trade and other payables	10,438,282		9,533,214
Total current liabilities	17,091,696		19,827,276
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	35,777,027		34,903,953

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ГОДА, ЗАКОНЧЕННОГО 31 ДЕКАБРЯ 2012 ГОДА

			(Тыс. HUF)
	2011. декабря 31.		2012. декабря 31.
АКТИВЫ			
Основные средства	13 939 631		13 777 744
Нематериальные активы	971 345		1 046 740
Инвестиционная недвижимость	338 217		338 217
Дебиторская задолженность	194 043		194 043
Отложенные налоговые активы	664 515		508 470
Прочие внеоборотные активы	4 597		642 284
Итого Внеоборотные активы	16 112 348		16 507 498
Запасы	8 188 147		8 424 298
Торговая и прочая дебиторская задолженность	10 540 582		9 683 33
Налог на прибыль	41 238		112 298
Денежные средства и их эквиваленты	894 712		176 525
Итого Оборотные активы	19 664 679		18 396 455
ИТОГО АКТИВЫ	35 777 027		34 903 953
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Уставный капитал	12 921 066		12 921 066
Резервный капитал	85 004		85 004
Резерв выплат на основе акций	165 198		165 057
Нераспределенная прибыль	(2 375 451)		(1 767 906)
Прочие результаты	(804 416)		(19 843)
Итого Собственный капитал	9 991 401		11 383 378
Целевой резерв	650 410		406 620
Долгосрочные кредиты и займы	8 043 520		3 286 679
Итого Долгосрочные обязательства	8 693 930		3 693 299
Краткосрочная часть кредитов и займов	6 653 414		10 294 062
Торговая и прочая кредиторская задолженность	10 438 282		9 533 214
Итого Краткосрочные обязательства	17 091 696		19 827 276
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ВСЕГО	35 777 027		34 903 953

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012

			Amounts in THUF
	31 December 2011		31 December 2012
Revenues	39,378,800		42,345,857
Direct cost of sales	(31,341,711)		(33,242,525)
Gross profit	8,037,089		9,103,332
Sales and marketing expenses	(765,594)		(743,492)
General and administrative costs	(6,525,632)		(6,965,716)
Other income	1,513,627		421,958
Other expenditures	(631,445)		(481,586)
Total other operating expenditures	(6,409,044)		(7,768,836)
PROFIT FROM OPERATING ACTIVITIES	1,628,045		1,334,496
Financial income	2,129,780		1,874,443
Financial expenses	(3,134,601)		(2,331,366)
Share of loss of associates	(124,263)		-
PROFIT BEFORE TAX	498,961		877,573
Taxes	(44,432)		(308,565)
PROFIT FOR THE YEAR	454,529		569,008
Profit/(loss) on cash flow hedges	(950,382)		926,760
Deferred tax effect of cash flow hedges	145,967		(142,187)
TOTAL COMPREHENSIVE PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR	(349,886)		1,353,581
Basic earnings per share	36		44
Diluted earnings per share	36		44

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ГОДА, ЗАКОНЧЕННОГО 31 ДЕКАБРЯ 2012 Г.

			(Тыс. HUF)
	2011. декабря 31.		2012. декабря 31.
Выручка	39 378 800		42 345 857
Себестоимость проданных продуктов	(31 341 711)		(33 242 525)
Валовая прибыль	8 037 089		9 103 332
Коммерческие расходы	(765 594)		(743 492)
Управленческие расходы	(6 525 632)		(6 965 716)
Прочие доходы	1 513 627		421 958
Прочие расходы	(631 445)		(481 586)
Итого Прочие операционные расходы	(6 409 044)		(7 768 836)
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	1 628 045		1 334 496
Финансовые доходы	2 129 780		1 874 443
Финансовые расходы	(3 134 601)		(2 331 366)
Доля в убытках ассоциированных компаний	(124 263)		-
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	498 961		877 573
Налоги	(44 432)		(308 565)
ПРИБЫЛЬ ДАННОГО ГОДА	454 529		569 008
Результат хеджирования денежных потоков	(950 382)		926 760
Отложенный налоговый эффект от хеджирования денежных потоков	145 967		(142 187)
ИТОГО ПРИБЫЛЬ/(УБЫТОК) ДАННОГО ГОДА	(349 886)		1 353 581
Базовая прибыль на акцию	36		44
Разводненная прибыль на акцию	36		44

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN SHAREHOLDER'S EQUITY FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012

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 2011	12,550,920	26,278	209,448	(2,727,376)	–	10,059,270
Profit/(loss) 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
Profit/(loss) for the year	–	–	–	569,008	–	569,008
Other comprehensive result	–	–	–	–	784,573	784,573
Equity-settled share-based payments	–	–	63,438	–	–	63,438
Deferred tax on equity-settled share-based payments	–	–	(8,881)	–	–	(8,881)
Cancellation of share-based payments	–	–	(63,602)	38,537	–	(25,065)
Deferred tax on the cancellation of share based payments	–	–	8,904	–	–	8,904
Balance as of 31 December 2012	12,921,066	85,004	165,057	(1,767,906)	(19,843)	11,383,378

СВОДКА ИЗМЕНЕНИЙ КОНСОЛИДИРОВАННОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА НА ГОД, ЗАКОНЧЕННЫЙ 31-ГО ДЕКАБРЯ 2012 ГОДА

(Тыс. HUF)						
	Подписанный капитал	Резервный капитал	Резерв выплат на основе акций	Накопленная прибыль	Накопленные убытки	Собственный капитал всего
Сальдо на 1 января 2010г.	12 550 920	26 278	209 448	(2 727 376)	-	10 059 270
Прибыль за отчетный год	–	–	–	454 529	–	454 529
Прочий дефицит	–	–	–	–	(804 416)	(804 416)
Издержки на базе акций, выполнение в инструменте капитала	–	–	68 705	–	–	68 705
Налог на акции, выполнение в инструменте капитала	–	–	(9 619)	–	–	(9 619)
Покупка собственных акций	(159 710)	58 726	–	–	–	(100 984)
Результат оплаты на базе акций	529 856	–	(109 338)	(102 604)	–	317 914
Налог на результаты оплат на базе акций	–	–	6 002	–	–	6 002
Сальдо на 31 декабря 2011г.	12 921 066	85 004	165 198	(2 375 451)	(804 416)	9 991 401
Прибыль на отчетный год	–	–	–	569 008	–	569 008
Устарелый дивиденд	–	–	–	–	784 573	784 573
Результат оплаты на базе акций	–	–	63 438	–	–	63 438
Налог на результаты оплат на базе акций	–	–	(8 881)	–	–	(8 881)
Завершение выплаты на основании акций	–	–	(63 602)	38 537	–	(25 065)
Отсроченный налог на основании завершения выплаты на основании акции	–	–	8 904	–	–	8 904
Сальдо на 31 декабря 2012г.	12 921 066	85 004	165 057	(1 767 906)	(19 843)	11 383 378

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOW FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012

Amounts in THUF		
	2011	2012
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Profit before tax	498,961	877,573
Adjustments for Non-Cash Items:		
Interest expenses	68,858	33,172
Depreciation and amortisation	2,205,004	2,155,865
Impairment of property, plant and equipment	135,245	31,185
Allowance/(reversal of allowance) for bad and doubtful debts and long-term receivables	6,230	(26,134)
Impairment of inventories carried at net realisable value	200,413	371,535
Inventory scrapping	119,696	45,872
Release of provisions	(192,975)	(243,790)
Equity settled share-based payments	(143,238)	38,373
Change in fair value of derivative assets and receivables	(8,782)	–
(Gain)/loss from sale and contribution of Property, plant and equipment and Intangible Assets	(922,156)	(8,417)
Share of result of associate	124,312	–
Year-end foreign exchange revaluation of loans and borrowings	639,555	517,106
Working Capital Changes:		
Change of trade and other receivables	(2,998,847)	876,751
Change in inventories	(940,225)	(636,628)
Change in trade and other payables	1,874,411	(459,407)
Cash settled share-based payment	(62,382)	–
Income tax paid	(331,012)	(386,881)
Interest paid	(498,547)	(418,426)
Net Cash Flows (used in)/generated by Operating Activities	(225,478)	2,767,749
CASH FLOWS FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Purchase of property, plant and equipment and intangible assets	(3,047,724)	(2,161,289)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and Intangible assets	1,076,282	12,921
Expenses related to other non-current assets	–	(637,687)
Interests, dividend received	55,282	6,660
Net Cash Flows used in by for investment activities	(1,916,160)	(2,779,395)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Proceeds from sale/(purchase) of treasury shares	428,872	–
Drawdown of loans and borrowings	9,580,840	16,888,907
Repayments of loans and borrowings	(8,471,473)	(17,595,448)
Net Cash Flows generated/(used in) by Financing Activities	1,538,239	(706,541)
Net (decrease)/increase in Cash and cash equivalents	(603,399)	(718,187)
Opening balance of Cash and cash equivalents	1 498 111	894 712
Closing balance of Cash and cash equivalents	894 712	176 525

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ СВОДКА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, ЗАКОНЧЕННЫЙ 31-ГО ДЕКАБРЯ 2012 ГОДА

(Тыс. HUF)		
	2011	2012
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Прибыль до налогообложения	498 961	877 573
Статьи-модификаторы, не связанные с перемещением денег:		
Доходы/Расходы по процентам	68 858	33 172
Списание, износ и амортизация	2 205 004	2 155 865
Амортизация недвижимости и оборудования	135 245	31 185
Потеря стоимости, вызванная нереальными к взысканию и безнадежными долгами, а также долгосрочными обязательствами	6 230	(26 134)
Потеря стоимости запасов, состоящих на учете по стоимости нетто реализации	200 413	371 535
Списание запасов	119 696	45 872
Разблокировка целевых резервов	(192 975)	(243 790)
Выплаты на базе акций, выполнение в инструменте капитала	(143 238)	38 373
Изменение реальной стоимости производных финансовых средств и требований	(8 782)	–
Прибыль от продаж и делового вклада недвижимости, машин и оборудования, а также и нематериального имущества	(922 156)	(8 417)
Участие и прибыли ассоциированных предприятий	124 312	–
Переоценка валютных кредитов и займов на конец года	639 555	517 106
Изменения оборотного капитала:		
Изменение требований покупателей и прочих требований	(2 998 847)	876 751
Изменение запасов	(940 225)	(636 628)
Изменение обязательств в отношении поставщиков и прочих обязательств	1 874 411	(459 407)
Выплаты на базе акции, выполнение в форме денег	(62 382)	–
Уплаченный налог с прибыли	(331 012)	(386 881)
Уплаченные проценты	(498 547)	(418 426)
Чистые потоки денежных средств от операционной деятельности	(225 478)	2 767 749
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Покупка недвижимости, машин и оборудования, и нематериальных активов	(3 047 724)	(2 161 289)
Доход от реализации недвижимости, машин и оборудования, нематериальных активов	1 076 282	12 921
Прочие расходы по долгосрочным активам	–	(637 687)
Полученные проценты, дивиденды	55 282	6 660
Чистые потоки денежных средств, использованные для инвестиционной деятельности	(1 916 160)	(2 779 395)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Доходы от покупки/продажи собственных акций	428 872	–
Получение кредитов и займов	9 580 840	16 888 907
Возвращение кредитов и займов	(8 471 473)	(17 595 448)
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	1 538 239	(706 541)
Чистое увеличение/ уменьшение денежных средств и их эквивалентов	(603 399)	(718 187)
Денежные средства и эквиваленты в начале года	1 498 111	894 712
Денежные средства и эквиваленты в конце года	894 712	176 525

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: +36-96/624-069

www.raba.hu

E-mail: raba@raba.hu

ОАО «РАБА» Холдинг Автомобильной Промышленности

9027 г. Дьёр, ул. Мартин, 1.

Почтовый адрес: 9002 г. Дьёр, Почтовый ящик 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 был подготовлен финансовым и PR-коммуникационным агентством „Goodwill Communications”.

Графический дизайн и подготовку для печати выполнила компания By Design Grafikai Stúdió.

Фотографы: Matusz Károly, H. Baranyai Edina, Bozsó András

Перевод: Szekeres Noémi

Печать: Prime Rate Kft.

«Goodwill Communications»
финансовое и PR-коммуникационное
агентство

Телефон: +36-70/933-9797

Электронный адрес: 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

We engineer, you drive

