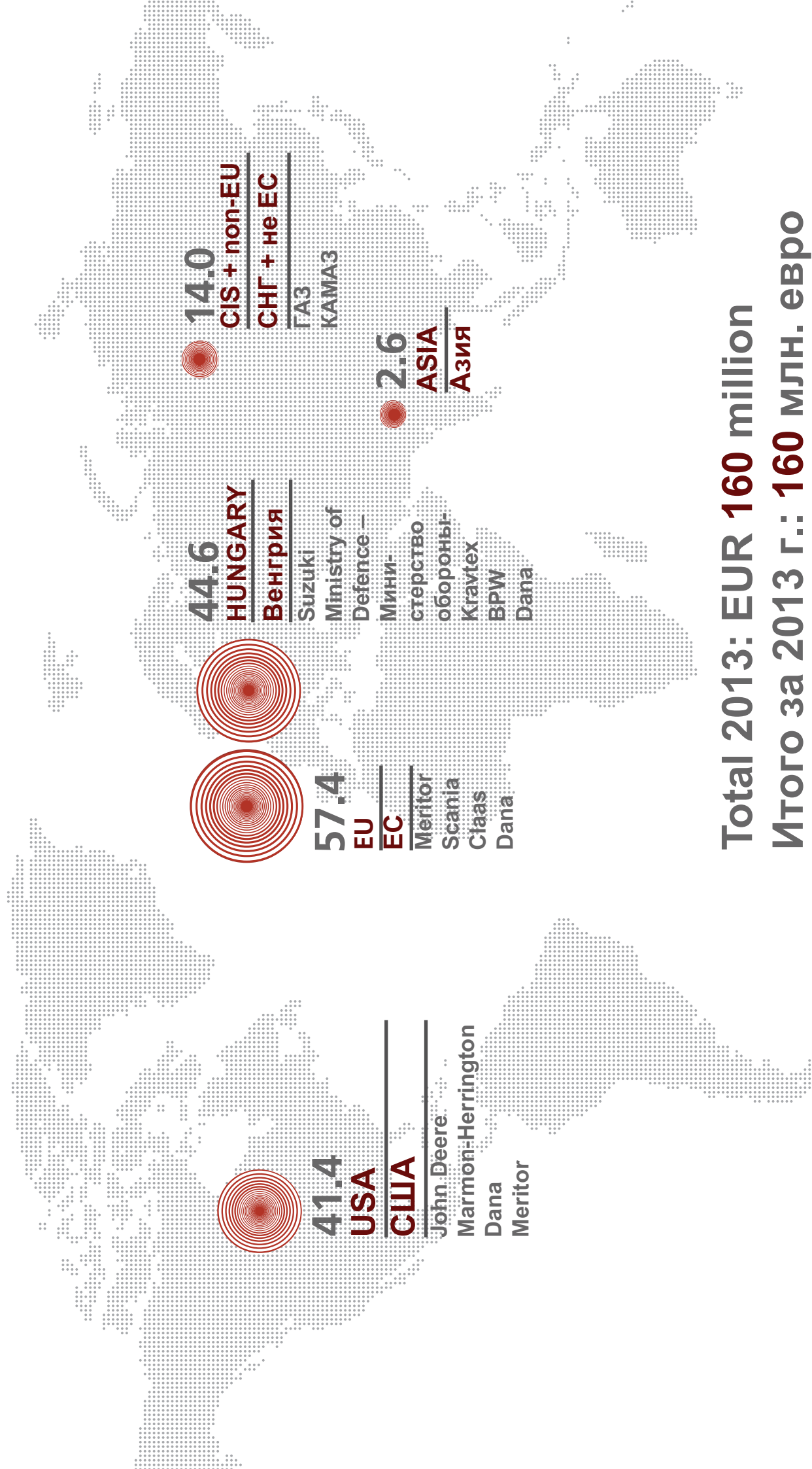




annual report **2013** годовой отчет

We engineer, you drive





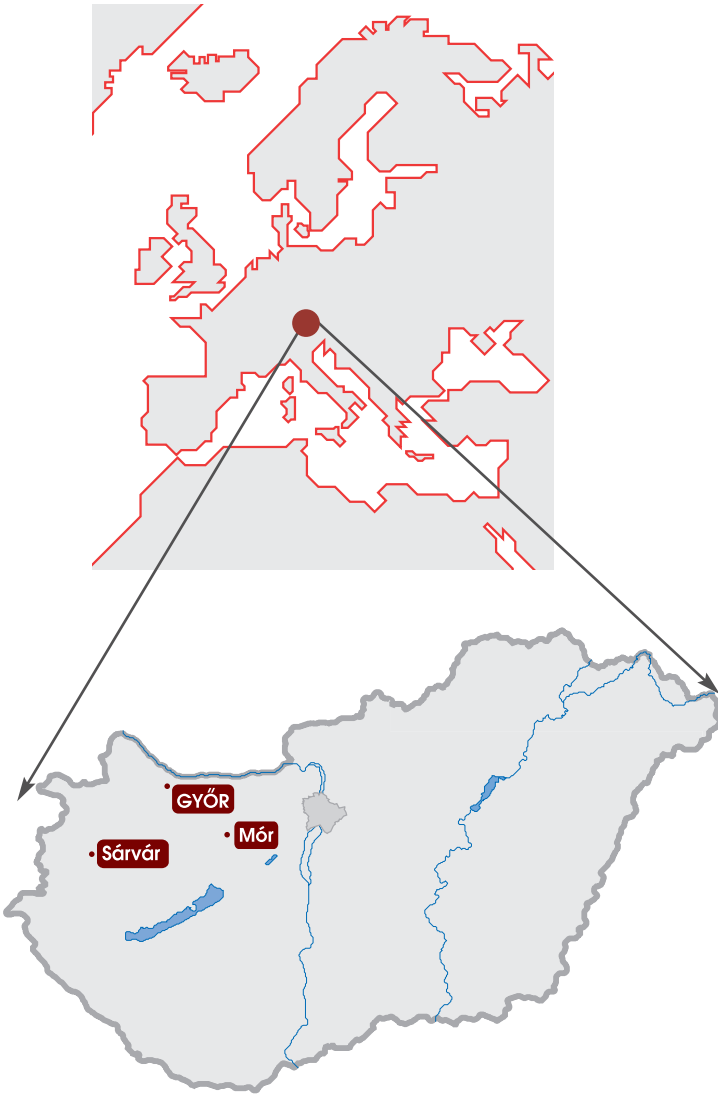
CONTENTS

Key financial data (2009–2013)	2
Chairman-CEO's letter	4
Strategy, innovation, efficiency	6
Rába Automotive Holding Plc.	8
Axle Business Unit	10
Vehicle Components Business Unit	24
Vehicle Business Unit	32
Asset Management – efficient production at three locations	38
Elements of success – innovation, quality, expertise and environmental awareness	40
Rába Development Institute – R+D activities on a stand-alone basis	42
Quality and reliability	44
Recruitment of Labour Force – Ongoing Training, Career path model	46
Environmental awareness, Environmental strategy	48
Financial statement	52

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовые данные (2009–2013)	3
Приветствие президента - генерального директора	4
Рост, инновация, эффективность	6
ОАО «Rába Járműipari Holding»(ОАО Холдинг автомобильной промышленности «Rába»)	8
Бизнес «Мосты»	10
Бизнес «Автокомпоненты»	24
Бизнес «Транспортные средства»	32
Использование недвижимости – эффективное производство на трех площадках	38
Ключевые факторы успеха – инновации, качество, профессионализм и экологическая сознательность	40
Инжиниринговый центр «Rába» – НИОКР на самостоятельной основе	42
Качество и надежность	46
Новые кадры специалистов – постоянное обучение, карьерный рост	48
Экологическая сознательность, стратегия охраны окружающей среды	50
Финансовая оценка	52

Our plants: Győr, Sárvár, Mór
Наши производственные площадки:
Дьёр, Шарвар, Мор



KEY FINANCIAL DATA (2009–2013)

In compliance with International Financial Reporting Standards

	2009	2010	2011	2012	2013
FINANCIAL HIGHLIGHTS					
Net Sales (m HUF)	33,923	35,777	39,379	42,346	47,485
Net Profit (m HUF)	–701	–859	455	569	2,669
Net profit per share (HUF)	–56	–68	36	44	207
Dividend per share (HUF)	0	0	0	0	0
Total assets (m HUF)	32,423	32,042	35,777	34,904	33,130
SUMMARY OF OPERATIONS					
Net Sales (m HUF)	33,923	35,777	39,379	42,346	47,485
Cost of sales (m HUF)	26,848	28,031	31,342	33,243	36,377
Profit before income taxes (m HUF)	136	274	499	878	3,291
Tax Rate	616.1	414.1	8.9	35.2	18.9
Net Income (m HUF)	–701	–859	455	569	2,669
Percentage pre-tax profit on sales	0.4%	0.8%	1.30%	2.07%	6.93%
Capital expenditure (m HUF)	1,886	1,037	2,466	2,535	2,588
FINANCIAL POSITION					
Current assets (m HUF)	14,635	16,695	19,665	18,396	16,894
Short-term liabilities (m HUF)	13,885	13,845	17,092	19,827	12,821
Long-term liabilities (m HUF)	7,792	8,138	8,694	3,693	6,234
Total Shareholders’ equity (m HUF)	10,746	10,059	9,991	11,383	14,076
Return on equity (ROE)	–6.5%	–8.5%	4.60%	5.00%	18.96%
STOCK DATA					
Weighted average number of ordinary shares (item)	12,546,789	12,547,474	12,556,676	12,921,066	12,923,012
Book value per share (HUF)	856	802	796	881	1,089
Earnings per share (EPS-HUF)	–56	–68	36	44	207
STOCK PRICE (HUF)					
High	795	1,136	859	950	1,349
Low	450	670	480	603	827
Close (31st December)	687	802	653	867	1,263
Number of employees	2,198	2,047	1,962	1,904	1,936

ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ (2009 -2013 ГГ.)

согласно Международным стандартам финансовой отчетности (IFRS)

	2009	2010	2011	2012	2013
ВАЖНЕЙШИЕ ДАННЫЕ					
Выручка нетто (млн. фор.)	33 923	35 777	39 379	42 346	47 485
Результат после вычета налогов (млн. фор.)	–701	–859	455	569	2 669
Результат нетто на одну акцию (фор.)	–56	–68	36	44	207
Дивиденды на одну акцию (фор.)	0	0	0	0	0
Валюта баланса (млн. фор.)	32 423	32 042	35 777	34 904	33 130
РЕЗУЛЬТАТ ОТ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Выручка нетто (млн. фор.)	33 923	35 777	39 379	42 346	47 485
Прямая себестоимость реализации (млн. фор.)	26 848	28 031	31 342	33 243	36 377
Результат до вычета налогов (млн. фор.)	136	274	499	878	3 291
Ставка налога	616,1	414,1	8,9	35,2	18,9
Результат после вычета налогов (млн. фор.)	–701	–859	455	569	2 669
Результат до вычета налогов, пропорциональный выручке	0,4%	0,8%	1,30%	2,07%	6,93%
Капиталовложения (млн. фор.)	1 886	1 037	2 466	2 535	2 588
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ					
Оборотные средства (млн. фор.)	14 635	16 695	19 665	18 396	16 894
Краткосрочные обязательства (млн. фор.)	13 885	13 845	17 092	19 827	12 821
Долгосрочные обязательства (млн. фор.)	7 792	8 138	8 694	3 693	6 234
Собственный капитал (млн. фор.)	10 746	10 059	9 991	11 383	14 076
Рентабельность собственного капитала (ROE)	–6,5%	–8,5%	4,60%	5,00%	18,96%
ДАННЫЕ ПО АКЦИЯМ					
Средневзвешенная обыкновенная акция (шт.)	12 546 789	12 547 474	12 556 676	12 921 066	12 923 012
Стоимость одной акции по балансу (фор.)	856	802	796	881	1 089
Прибыль на одну акцию (EPS-HUF)	–56	–68	36	44	207
КУРС АКЦИИ (ФОР.)					
Максимум	795	1 136	859	950	1 349
Минимум	450	670	480	603	827
Заключительная цена (31 декабря)	687	802	653	867	1 263
Численность сотрудников	2 198	2 047	1 962	1 904	1 936

In spite of the ailing growth trends on the global markets, the Rába group closed an outstanding year in 2013. Sales increased well beyond the industrial average, by double-digit figures. The flexible and efficient operation of our three business units underpinned the considerably increasing profitability of the group. The robust business results show that our innovation-based strategy coupled with stringent cost control provides a firm basis for lasting good performance.

The success is a tribute to the outstanding result of the Axle Company, our key business division. In 2013, the most important drivers behind the growth were complete products with a high engineering content. The successful industrialisation of two of our large-scale development projects within the agricultural segment made a tangible positive impact on sales and profit, as well. The reinforcement of the Rába Development Institute last year was a step of strategic importance, with the objective to turn Rába into one of the leading development centres of Europe during the coming years. In addition to innovation, product quality and first-rate customer service were in the centre of our attention in 2013, which contributed considerably to the promotion of our business relations.

Our component division generated a sales revenue increase exceeding 25 per cent. The noteworthy performance is the result of the commercial success of the new model of our largest customer, which may bring a breakthrough for our plant in Mór. We were successful in gaining a foothold on the West European passenger vehicle market, the expansion of our cooperation agreements concluded earlier was already manifest in our profit figures, as well.



Вопреки тому, что тенденции роста на глобальных рынках не были отрадными, 2013 год для группы компаний «Rába» закончился весьма успешно. Рост выручки нашего предприятия был двузначным и превысил среднее значение по отрасли. Рост прибыли объяснялся гибкостью и эффективностью различных направлений деятельности. Отличные показатели хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что стратегия, сфокусированная на инновациях, в сочетании со строгой экономией издержек, обеспечивает надежную базу для устойчиво хороших результатов.

Залогом успеха был исключительно хороший результат нашей ключевой деятельности, осуществляемой ООО «Futóti». Важнейшие двигатели роста в 2013 году – укомплектованная продукция с высоким содержанием инженерных знаний. В деятельности по производству сельскохозяйственной техники в строках выручки и прибыли ощущалось благотворное влияние успешного внедрения двух крупных проектов. Стратегической важности шагом в прошедшем году было укрепление Инжинирингового центра «Rába», благодаря чему мы нацелились на то, чтобы наше предприятие в последующие годы стало одним из важнейших центров НИОКР в Европе. В 2013 году наряду с инновациями мы акцентировали внимание и на первоклассном обслуживании покупателей, что вложило существенную лепту в углубление наших коммерческих связей.

Our vehicle division also managed to grow, concluding two major contracts with international manufacturers during the course of the year. Within the cooperations we further expanded our vehicle manufacturing competences, thereby paving the way for the growth of the civilian segment.

Rába achieved outstanding results during last year; we managed to surpass the previous year's performance in all aspects. The most important aim for the year ahead is to focus on operating excellence and active business development to stabilise our results and to lay the foundation for continued growth.


István Pintér

Завод по производству компонентов отличился ростом выручки, превзошедшим 25 процентов. За заслуживающим внимание результатом скрывается рыночный успех новой модели нашего крупнейшего заказчика, что и для нашего завода в Море также сулит большой успех. Важным достижением считаем также то, что обнадеживающим является и наш выход на западноевропейский рынок легковых автомобилей. На результатах уже сейчас отразилось влияние ранее заключенного договора сотрудничества.

Предприятие по производству транспортных средств также добилось роста, и в течение года было заключено два важных соглашения с международными компаниями-производителями. В рамках сотрудничества наша компания продолжила наращивание своей компетенции в сфере производства специальных средств транспорта, за счет чего были созданы новые условия для роста гражданского сегмента.

За прошедший год наша холдинговая компания достигла отличных результатов, показатели по всем направлениям превзошли результаты базисного года. Важнейшей целью предстоящего года является стабилизация роста при постоянной концентрации на дальнейшем усовершенствовании лучшей практики и активном наращивании бизнеса, и заложение фундамента для дальнейшего роста.


Иштван Пинтер



Rába, established in 1896 is one of Hungary's leading Hungarian-controlled automotive companies.

The group of companies operates based on three interconnecting pillars:

- Axle Business Unit
- Component Business Unit
- Vehicle Business Unit

2013 for the group stood for growth exceeding the industrial average, flexible and efficient operation and partnerships expanding through successful innovation. The success of our focused growth strategy is manifest in the outstanding business results of the past years, as well as in the considerable growth of our supplier positions.

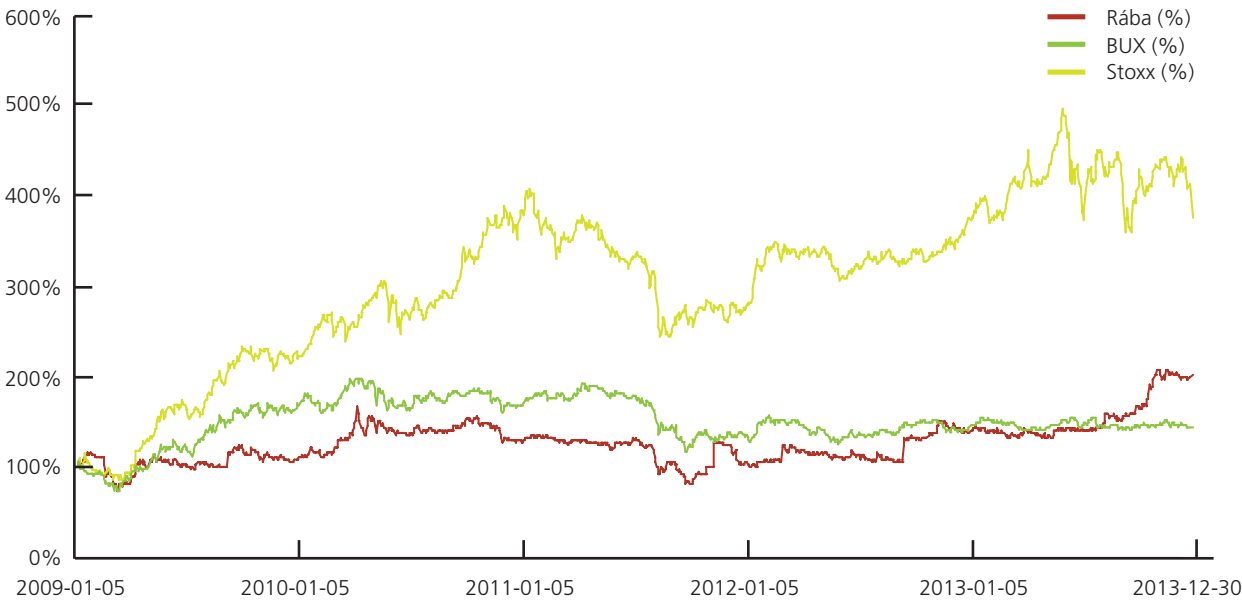
Завод «Rába», учрежденный в 1896 году, сегодня является одним из крупнейших предприятий по производству транспортных средств, где решения принимаются в Венгрии. Деятельность группы компаний опирается на три взаимосвязанных опоры:

- Бизнес «Мосты»
- Бизнес «Автокомпоненты»
- Бизнес «Транспортные средства»

Холдинговую компанию в 2013 году характеризовал рост, превзошедший средний рост по отрасли, гибкая и эффективная деятельность, а также партнерские связи, которые расширялись благодаря успешным инновациям. Успех стратегии, сфокусированной на рост, подтверждается отличными результатами хозяйственной деятельности в течение прошедших лет и ощутимым укреплением позиций наших поставщиков.

Relative performance of the securities of Rába, BUX and the Central-Eastern European competitors* (1, January, 2009. 100%)

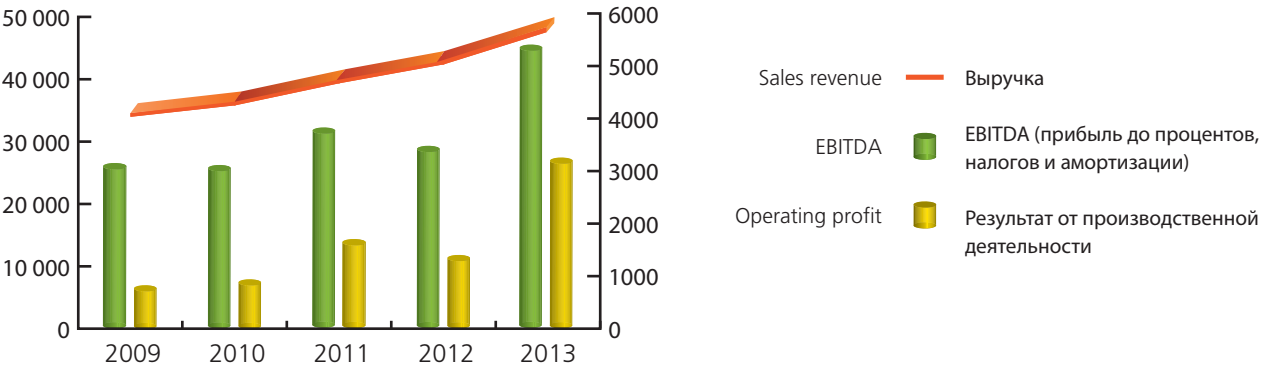
Относительные результаты акций «Рába», BUX и конкурентов* из центрально-восточного региона Европы (1 января 2009 г. – 100%)



* STOXX® Eastern Europe 300 Automobiles & Parts index

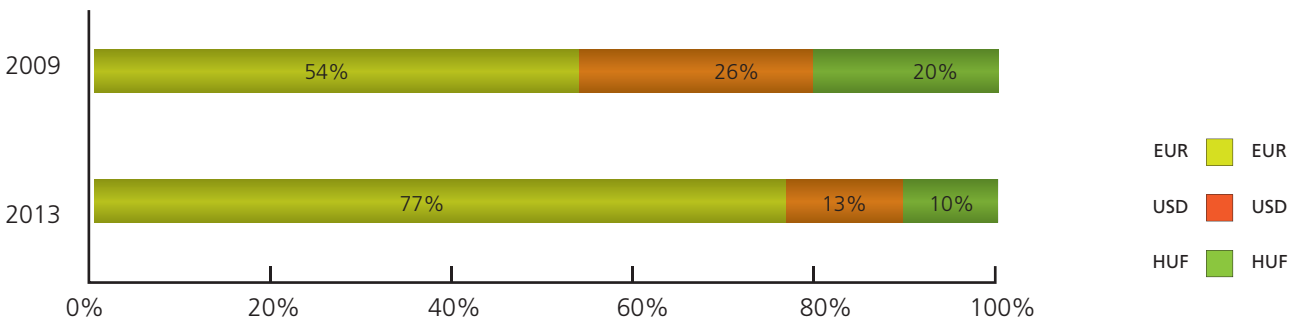
Stable growth as a result of the focused growth strategy (million HUF)

Стабильный рост в результате фокуса на стратегию роста (млн. фор.)



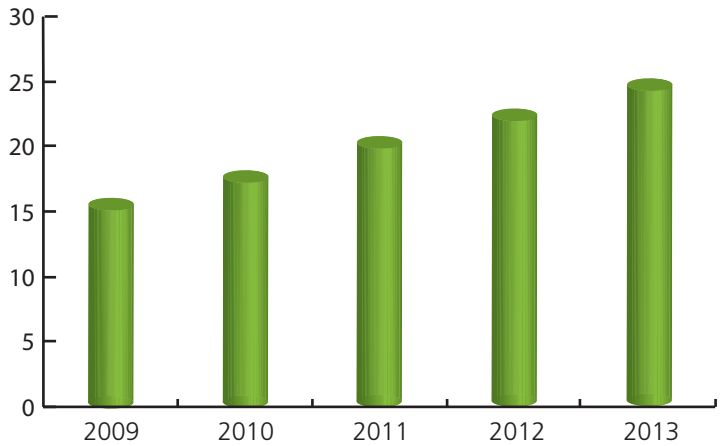
Breakdown of sales by currencies: increasing EUR ratio

Распределение выручки по видам валюты: увеличение доли евро



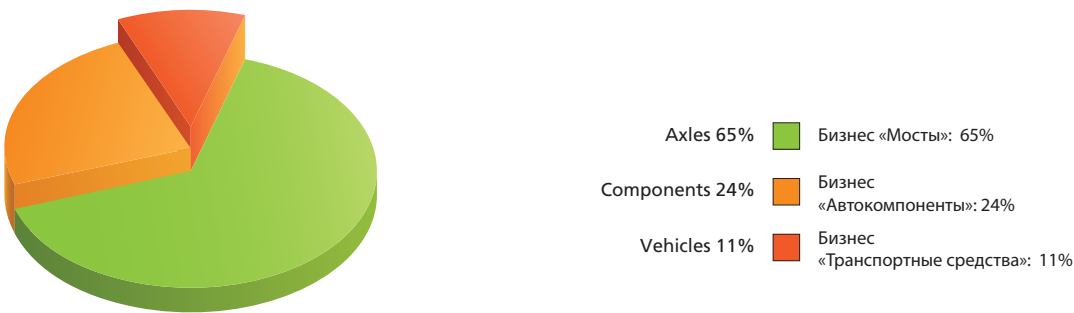
Per capita sales revenue (million HUF/capita)

Выручка на работника (млн. фор./чел.)



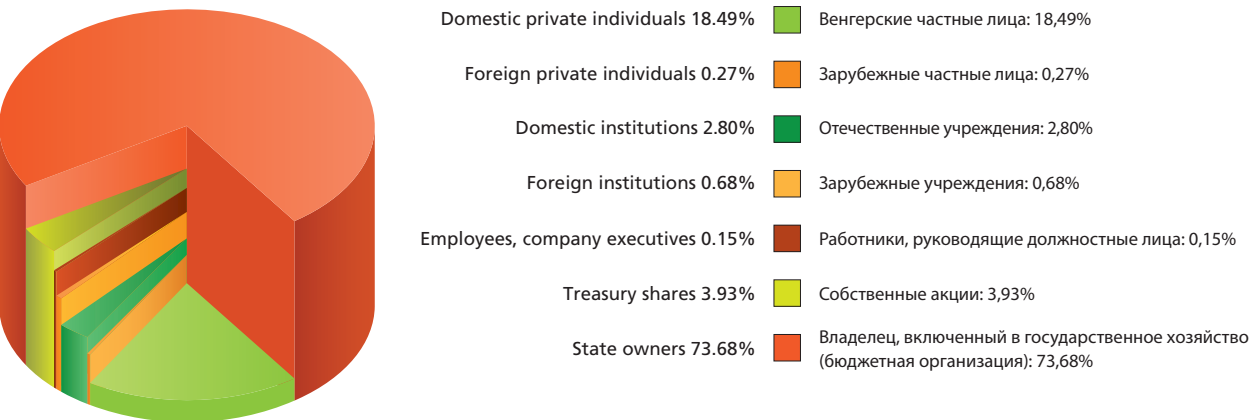
Contribution of the business units to sales

Вклад в выручку компаний, представляющих направления бизнеса



Ownership structure of Rába on 31, December, 2013.

Структура собственников «Рába» по состоянию на 31 декабря 2013 г.





Through its achievements in the fields of design, development and manufacturing over the past years, Rába Axle Business is successfully integrated into a number of segments within the global automotive industry. The high standard production and development capabilities of our company are underpinned by our stable and expanding co-operations. The Axle Business Co., the key element of the automotive group develops and manufactures

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

for medium and heavy trucks and construction vehicles, as well as for tractors and buses.

Our business unit managed to deliver outstanding business results in spite of the instable market conditions in 2013. Robust business indicators show that customer-focused product developments coupled with stringent cost control provide a solid basis for lasting good performance.

Last year we paid special attention to the reinforcement of our innovative research and development activities, to further improving product quality and to first-rate customer service. All of these efforts are crucial to

Благодаря своим отличным результатам в проектировании, разработках и производстве, ООО «Rába Futómű» успешно интегрировалось в разные сегменты глобальной автомобильной промышленности. Стабильное и расширяющееся сотрудничество подтверждает высококачественное производство в нашей компании и постоянное стремление к инновациям. Ключевой важности участник группы предприятий – ООО «Rába Futómű» – разрабатывает и производит продукцию для средних и тяжелых грузовиков, силовых машин и тракторов, а также автобусов:

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

Наш завод уже в 2013 году, – вопреки нестабильности рыночной ситуации, – достиг отличных результатов. Отличные показатели хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что стратегия, сфокусированная на предназначенных для покупателей инновациях, в сочетании со строгой экономией издержек обеспечивает надежную базу для устойчиво хороших результатов.

В минувшем году мы особое внимание уделяли укреплению деятельности в сфере НИОКР, дальнейшему улучшению качества продукции и первоклассному обслуживанию наших покупателей. Все указанное является важной составляющей в углублении контактов с имеющимися покупателями. Успешное внедрение в производство новых наименований продукции в 2013 году вложило существенную лепту в результаты, и способствовало также завоеванию новых рынков за счет укрепления нашего престижа на рынке.

further strengthen our existing customer relations. The successful industrialisation of our product development projects in 2013 contributed substantially to our outstanding results, which also promote further market development through the growth of our market renown.

Our company strives to enforce the business development approach, based on which we offer complex services to our customers. Our objective is to be perceived as a partner offering comprehensive solutions, capable of serving the needs ranging from concept design through product planning and testing to serial production.

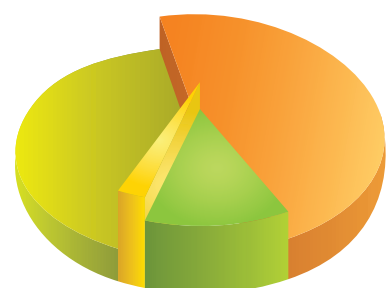
In 2013 one of the main drivers of growth was the sale of complete axles. The demand for Rába axles, featuring high engineering contents was strongest on the North American and on the CIS markets. The goal of our business unit is to further increase the share of complete axles with a higher added value. At the same time, the production of large series of axle parts remains a key element of our strategy. Over the past years, we developed direct supply relationships with the most prominent players of the European commercial vehicle market. We supply almost exclusively higher added value, machined items to our partners in the premium category. The trust of our customers is demonstrated through the newly acquired component deals, as well. As a major achievement, we contributed engineering services to the development of these new models, as well.

Наше предприятие стремится повсеместно внедрять новый подход к наращиванию бизнеса, в рамках которого стремимся оказывать нашим покупателям комплексные услуги. Нашу цель можно сформулировать следующим образом: заказчики должны воспринимать наше предприятие как партнера-поставщика, который поставяет готовые решения, то есть мы можем обслужить потребности покупателей от разработки концепции через проектирование и испытания продукции до серийного производства.

Двигателем роста в 2013 году была реализация комплектных мостов. Самый большой спрос на мосты «Rába», содержащие высокую инженерную добавленную стоимость, был на рынках Северной Америки и СНГ. Предприятие поставило перед собой цель и впредь увеличивать в реализации долю комплектных мостов. В то же время, определяющим элементом стратегии мы считаем и производство деталей мостов. За прошедшие годы мы сумели наладить прямые связи с самыми авторитетными участниками европейского рынка грузового транспорта; партнеров категории «премиум» мы снабжаем исключительно партиями товаров с высокой добавленной стоимостью. Доверие покупателей подтверждается и новыми заказами на поставки деталей. Важным результатом считаем и то, что в разработке новых моделей продукции наше предприятие принимало участие и оказанием инженерных услуг.



PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2013)
ОСНОВНЫЕ РЫНКИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА МОСТОВ (2013 Г.)



USA 39.21%	США 39,21%
EU (+Domestic) 45.53%	ЕС (+ Венгрия) 45,53%
CIS 12.79%	СНГ 12,79%
Others 2.47%	Прочее 2,47%

БИЗНЕС «МОСТЫ»

KEY DEVELOPMENTS OF 2013

- Within the segment of high performance agricultural machinery axles we were successful in the industrialisation of our two major development projects related to John Deere and Claas; for John Deere we continued the manufacturing of axles for the 560-620 hp, rubber-tyre tractors and within the Claas cooperation the serial production of axles developed for the top-of-the-range Xerion construction machinery has started.
- Expansion is manifest on the South American market: our business unit together with Marmon-Herrington, supplies complete axles for the security vehicles ordered for this year's football world championship and for the 2016 summer Olympics.
- We managed to expand the range of products supplied to the Russian bus market through the addition of midibus axle sets. Our company acquired new orders from two premium category European automotive manufacturers this year. Based on the contracts, we will begin the serial production of new types of I-beams starting in 2016. The total value of sales may reach EUR 18 million annually.

ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ ВНИМАНИЯ СОБЫТИЯ 2013 ГОДА

- В сегменте мостов для тяжелой сельскохозяйственной техники мы успешно внедрили в производство два проекта, которые можно привязать к компаниям «John Deere» и «Claas»; для нужд завода «John Deere» продолжался выпуск мостов для гусеничных тракторов 560-620 лошадиных сил, а в рамках сотрудничества с фирмой «Claas» началось серийное производство ведущих мостов, разработанных для силовых машин «Xerion», сегодня представляющих собой высочайший мировой уровень.
- Увеличение продаж на южно-американском рынке: поставки укомплектованных ведущих мостов (вместе с «Marmon-Herrington») для специальных бронированных машин, заказанных к мировому чемпионату футбола в этом году и к летним олимпийским играм в 2016 году.
- На российском рынке автобусов мы сумели расширить ассортимент поставляемой продукции за счет мостов для миди-автобусов.
- В этом году мы сумели получить новые заказы от двух производителей транспортных средств, выпускающих продукцию категории «премиум». По контракту с 2016 года мы начнем серийное производство балок передних осей. Общая стоимость поставок может достичь 18 миллионов евро в год.



STRATEGIC GOALS AND MARKETS

During the coming period, we will focus on operating excellence and innovation, as well as on business development. To this end, in the future we will put special emphasis on the development of the integrated supply chain, as well as on the nurturing and proactive expansion of long-term customer relations based on mutual benefits.

It is Rába's strategic objective to steadily increase the share of complete axles within our product mix, since focusing on innovation, this product segment allows us to generate increased added value, which represents the single most important value for our customers and partners, as well.

Within the segment of agricultural axles, we look for new business opportunities, based on our prestige and experiences on the market. Our objective is to expand the cooperation with our European partner. Additionally, we prepared for the identification of a new agricultural customer within the field of axles for 300-350 hp tractors, while we are intent upon continuing the development of high performance, 500hp+ axles and would like to increase their sales volume, as well.

Within the sector of bus axles we set the target to strengthen our market position within the CIS countries and we strive to gain new markets, as well.

As for special truck axles, we were successful in launching the MAXS product family in the United

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РЫНКИ

В предстоящее время мы особое внимание будем уделять высокому качеству производственной деятельности, инновациям, а также наращиванию бизнеса, и поэтому в будущем мы намерены сосредоточиться на развитии интегрированной цепочки снабжения и на проактивном расширении взаимовыгодных долгосрочных связей с покупателями.

Стратегической целью предприятия является перманентное наращивание производства комплектных мостов, поскольку именно в данном сегменте продукции мы можем производить инновативную продукцию с высокой добавленной стоимостью, и в глазах наших заказчиков и партнеров это представляет собой большую ценность.

В сегменте мостов для сельскохозяйственных машин мы ищем новые возможности, опираясь при этом на уже завоеванный на рынке престиж и на приобретенный опыт. Мы хотим расширить сотрудничество с европейским партнером. Мы подготовились к идентификации нового покупателя из сферы сельского хозяйства, который нуждается в ведущих мостах для тракторов 300-350 л.с., но при этом продолжаем разработки и надеемся увеличить объем продаж мостов для тракторов более 500 л.с.

Касательно ведущих мостов для автобусов мы определили цель: укрепление рыночных позиций в СНГ и завоевание новых рынков.

В области ведущих мостов для специальных грузовых машин мы успешно внедрили в Соединенных Штатах Америки и в регионе СНГ семейство продукции MAXS, и ищем новые возможности реализации модулярной продукции класса off-road.





States and in the CIS region and we are looking for new sales opportunities for the modular off-road product family. Our goal is to initiate new cooperations on the Russian market as well, while maintaining, of course, our relationship with UralAZ. Based on our positions within the CIS region, a new customer relationship is also in sight.

The Brazilian deliveries fulfilled together with Marmon-Herrington are likely to be continued in 2014. Our long-term goal is to further strengthen our South American market presence and to retain that market after the 2016 summer Olympics in Rio de Janeiro.

In terms of **axle parts** the core of our business development strategy is to explore new market opportunities and to reveal so far unexploited market shares. In this field we focus on machined deliveries representing increased added value, as well.

На российском рынке мы будем инициировать новые формы сотрудничества, разумеется, сохраняя в силе связи, налаженные с УралАЗ-ом. На базе наших позиций в СНГ возникли перспективы выстраивания связей с новыми покупателями.

В 2014 году следует ожидать продолжения поставок в Бразилию, которые осуществлялись при сотрудничестве с фирмой «Marmon-Herrington». В перспективе мы намерены укреплять наше присутствие на рынке Латинской Америки, и постараемся сохранить рынок и после летних олимпийских игр в Рио-де-Жанейро в 2016 году.

По компонентам для мостов в среднесрочной перспективе в центр нашей стратегии по наращиванию бизнеса мы поставили выявление новых рыночных возможностей и пока еще неиспользованных возможностей рыночного участия. В этой сфере мы также фокусируем внимание на экспорт обработанной продукции, воплощающей как можно большую добавленную ценность.

США

Стремительный рост, укрепленные союзы

***Рыночное положение:** На северно-американском рынке тяжелых грузовиков наблюдался слабый спрос, в 2013 году в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года имел место пятипроцентный спад. В области реализации ведущих мо-*



USA

Vigorous growth, strengthened alliances

Market situation: the North American heavy truck market was characterised by weak demand in 2013, there was a 5 per cent decline over the same period of the previous year. Within the sale of agricultural axles, there was lively demand for Rába products during the first half of the year, the decline of grain prices, however, had a negative impact on the market.

Business development: last year John Deere became the largest customer of the business unit. Pursuant to the contract concluded with Marmon-Herrington, as a result of a substantial Brazilian order, we managed to increase our sales of special truck axles on the American market.

Principal product groups: rubber-tyre tractor axles, complete truck axles, forged and machined main axle parts and other spare parts.

стов для сельскохозяйственных машин в первом полугодии года наблюдался оживленный интерес к продукции «Rába», однако уменьшение цен на зерновые культуры негативно отразилось на рынке.

***Наращивание бизнеса:** фирма «John Deere» в прошлом году стала крупнейшим покупателем Завода по производству ведущих мостов. Согласно подписанному с «Marmon-Herrington» договору – благодаря крупному бразильскому заказу – мы существенно увеличили продажи ведущих мостов для специального грузового транспорта.*

***Поставляемая продукция:** ведущие мосты для гусеничных тракторов; укомплектованные ведущие мосты для грузовиков, штампованные и обработанные Компоненты и запасные части ведущих мостов.*

ЕС

Увеличение объемов поставок, расширение портфеля продукции, а также повышение добавленной стоимости

***Рыночное положение:** На европейском рынке грузовых транспортных средств наблюдается стагнация, но при этом изменение норм эмиссии (Euro 5, Euro 6) оказало благоприятное влияние на ООО «Rába Futómű»..*



БИЗНЕС «МОСТЫ»



EU

Increased scope of delivery and product portfolio and added value

Market situation: the European truck market stagnated, while the modification of the emission norms (Euro 5, Euro 6) was favourable for Rába Axle Co. Ltd.

Business development: the development of the new concept product families within the large European truck manufacturers began in close cooperation with our company. In terms of axle parts, the principal objective remains to expand the scope of delivery, as well as of the added value, together with acquiring new businesses for the new concept product families. Within the agricultural segment, we made further substantial developments with added contents, following the market launch of the Rába axles developed for the 500 hp+ power equipment.

Principal product groups: high performance tractor axles, bus axles, forged and machined main axle parts and other spare parts.

CIS

Axles for low-floor and semi low-floor buses and for trucks in the focus

Market situation: the preparation for the winter Olympics brought a temporary revival in 2013, there was, however, no sign of a lasting recovery on the market of either buses or of commercial vehicles.

Business development: on the whole, the market position of Rába Axle Business did not change in spite of the significant increase in sales. For a lasting breakthrough we need to continue to focus on axles for low-floor and semi low-floor buses and for heavy trucks.

Principal product groups: axles for buses and trolley buses, as well as for heavy trucks.

Наращивание бизнеса: в рамках сотрудничества, совместно с крупными европейскими производителями грузовиков началась разработка семейства продукции на базе новой концепции. По деталям ведущих мостов сохраняется цель увеличения объемов поставок, расширение портфеля продукции, увеличение доли добавленной стоимости, а также получение новых заказов на продукцию, выпускаемую на базе новой концепции.

В сегменте сельскохозяйственной техники, после появления на рынке ведущих мостов «Rába», разработанных специально для техники более 500 л.с., мы продолжали разработки еще более усовершенствованных механизмов.

Поставляемая продукция: ведущие мосты для мощных тракторов, ведущие мосты для автобусов, штампованные и обработанные компоненты и запасные части ведущих мостов.

CNG

В фокусе – ведущие мосты для автобусов с низким и полунизким полом, а также для тяжелых грузовиков

Рыночное положение: в 2013 году подготовка к зимним олимпийским играм привела к временному подъему, однако, признаков долгосрочной конъюнктуры нет ни на рынке автобусов, ни на рынке грузовиков.

Наращивание бизнеса: в целом, рыночные позиции предприятия «Rába» по производству ведущих мостов существенно не изменились. В ожидании существенных изменений рыночных условий и впредь нужно будет сфокусироваться на ведущих мостах для автобусов с низким и полунизким полом и для тяжелых грузовиков.



ASIA

Market situation: stable partner, predictable, secure sales. Excellent engineering and trade relations

Business development: we deliver front bus axles and light truck axle parts to Isuzu through Sojitz Trading House. We met our goals as defined in the business plan. A new modified version of the existing axle is being developed.

Principal product groups: truck and bus axles, spare parts

DOMESTIC MARKET

5–10 per cent growth in axle parts

Market situation: the sale of axle parts was the key element this year.

Business development: a further 5–10 per cent growth within axle parts is expected for this year.

Principal product groups: bus axles, special and road truck axles, other axle parts.

Поставляемая продукция: ведущие мосты для автобусов и троллейбусов, ведущие мосты для тяжелых грузовиков.

АЗИЯ

Рыночное положение: Стабильный партнер, прогнозируемые запросы, отличные перспективы продаж и в будущем. Отличные технические и коммерческие связи.

Наращивание бизнеса: Мы поставляли передние оси для завода «Isuzu» (через Торговый дом Sojitz) и детали ведущих мостов для легких грузовиков. Мы выполнили все обязательства по бизнес-плану. На основании нынешнего ведущего моста сейчас разрабатывается новая версия.

Поставляемая продукция: ведущие мосты для грузовиков и автобусов, запасные части.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК

В этой сфере наблюдался 5-10 процентный рост.

Рыночное положение: в течение года определяющей была реализация деталей.

Наращивание бизнеса: В текущем году по реализации деталей можно прогнозировать дальнейший 5-10 процентный рост.

Поставляемая продукция: Ведущие мосты для специальных грузовиков и автодорожных трейлеров, прочие детали мостов.



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, SamAvto)
Single and double reduction rear axles	
Front and rear portal axles of low-floor buses and trolleybuses	
Bus axles, main parts, spare parts	Hungary (Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft.)
	Serbia (Ikarbus)
	ROW (EAMCO – Egypt)
2. Axles for construction equipment	
Wet brake and rubber tyre axles and spare parts for tractors and construction equipment	EU (Claas), USA (John Deere)
3. Speciality and commercial vehicle axles	
Driven single and double reduction single and tandem rear axles	USA (Marmon-Herrington), CIS (Ural), Hungary (Rába Vehicle Ltd.), Japan (ISUZU)
Incomplete front axles for commercial veliches	



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

III Other Axle products	
Forgings	EU (ZF, NAF), Hungary (BPW Hungária)
IV Spare Parts	
OEM	USA (Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana, CNH) EU (Rába Vehicle Co., Kravtex Kft., Claas) CIS (Gaz Group, Kamaz Group), Japan (Sojitz)
Distributors	EU (Rába Spol, Prim Vol Trade, Bus Center) CIS (STFK Kamaz, Profcar), Serbia (Dinara)



Группы продукции	Целевые рынки и особо важные покупатели
I. КОМПЛЕКТНЫЕ ВЕДУЩИЕ МОСТЫ	
1. Ведущие мосты для автобусов и троллейбусов	
Передние оси и независимые передние подвески	CHГ (ЛиАЗ, КАМАЗ, Волжанин, Белкоммунмаш, НЕМАН, Тролза, Самавто) Венгрия (ООО «Rába-Jármű», ООО «Kravtex») Сербия (Ikarbus) ROW (EAMCO – Египет)
Одноступенчатые и двухступенчатые ведущие мосты задние	
Передние оси и ведущие мосты для низкопольных автобусов и троллейбусов	
Узлы и детали для ведущих мостов автобусов	
2. Ведущие мосты для силовых машин	
Мосты с мокрыми тормозами для тракторов и силовых машин на колесах и резиновых гусеницах и детали для них	ЕС (Claas), США (John Deere)
3. Ведущие мосты специальных и традиционных грузовых машин	
Ведущие мосты, управляемые и неуправляемые средние, задние танделы, одноступенчатые и с колесным редуктором	США (Marmon-Herrington), CHГ (УРАЛ) Венгрия (ООО «Rába-Jármű»), Япония (ISUZU)
Некомплектные передние оси для грузового транспорта	

II. ДЕТАЛИ ВЕДУЩИХ МОСТОВ	
1. Детали передних осей	
Поворотные кулаки традиционные и с интегрированными рычагами	США (Meritor, Dana Global) ЕС (Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF) Япония (ISUZU)
Балки передних осей	
2. Детали ведущих мостов задних	
Картера мостов	ЕС (Meritor, Dana Corp., MAN) Бразилия (Meritor)
Чашки дифференциала	США (John Deere)
Главная пара конических шестерен	

III. Прочая продукция для ведущих мостов	
Штампованные изделия ЕС	(ZF, NAF) Венгрия (BPW Hung ria)
IV. Запчасти	
Производители конечной продукции	США (Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana, CNH) ЕС (ООО «Rába-Jármű», ООО «Kravtex», Claas), CHГ (Группа «ГАЗ», «КамаЗ») Япония (Sojitz),
Дистрибьюторы	ЕС (Rába Spol, Prim Vol Trade, Busz Center) CHГ (STFK Kamaz, Profcar), Сербия (Dinara)

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

For the production of the spur gears of the axles, we purchased an MAG H250 CNC miller hobbing machine, equipped with automated item feeder and storage. This resulted in substantial increase in productivity and unattended production may also become possible.

Last June we installed a flexible manufacturing system consisting of an NBH 800 CNC machining centre with Multi-Pallet Storage Systems, (8 clamping fixtures), for the machining of case-type cast items of axles for construction equipment. The high performance equipment allows for the application of increased cutting parameters.

For the production of the Scania knuckles we developed a production cell, where the MONFORTS RNC 700 CNC turning equipment and the related measuring station is served by a Fanuc R2000-type robot. The machined knuckles are measured by the measuring station and based on the values received, the NC programme is adjusted if necessary, thereby achieving high machining accuracy and the grinding phase can be omitted.

A new tool within our tooling plant is an MMC 1500 Power Plus portal CNC machining centre, used for the high-speed machining of the Maxima forging dies. The superior technical parameters of the equipment allow for the use of state-of-the-art high-speed machining tools, which results in significant reduction in the machining time of forging die tools.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Для производства цилиндрических колес ведущих мостов наше предприятие приобрело зубофрезерный станок MAG H250 CNC, оснащенный автоматической загрузкой обрабатываемой детали и ящиком-сборником для обработанных деталей. Станок поможет достичь большей производительности, и возникает возможность производства без наблюдения.

В июне прошлого года была введена в эксплуатацию гибкая производственная система, включающая центр обработки NBH 800 CNC и штабелятор поддонов на восемь поддонов, для обработки отливок для ведущих мостов силовых машин. Благодаря производственной мощности станок позволяет применять повышенные параметры резки.

Для производства поворотных кулаков мы оборудовали производственную камеру, в которой робот типа Fanuc R2000 обслуживает токарный станок MONFORTS RNC 700 CNC и связанную с ним измерительную комнату. Обработанные поворотные кулаки замеряет измерительная комната и на основании полученных значений в случае необходимости корректирует программу NC, благодаря чему мы добиваемся большой точности обработки, и становится лишней операция заточки.

Новым станком в нашем инструментальном цехе является центр обработки CNC типа MMC 1500 Power Plus, который мы используем для высокопродуктивной обработки штампов пуансон-матриц Maxima. Оборудование – благодаря исключительно высоким техническим параметрам – позволяет применять самые современные мощные инструменты для резки, что приводит к существенному сокращению времени обработки отливок.



We have integrated a computer controlled material forwarding equipment to the 4000-ton Maxima press in our forging plant, which measures and records the temperature of the billets received from the induction heater and sorts them on the basis of the values measured. Inappropriately heated items are separated by the equipment and refused entry into the machining space.

The single largest capital expenditure in terms of value and volume of the forging plant last year was the refurbishment of the GH4000 hammer, the key equipment of the Lasco II. production line for front axles. Within the project both the lower and upper rams were replaced, the supporting structure for the equipment was overhauled, the hydraulic system and manipulations were examined and repaired and the RW3 extension cylinder roll former was refurbished.

The ESAB-type butt welder purchased from Scania was installed, which allows for the local welding of the axle heads of Scania trailer axles produced until now at BPW.

С 4000-тонным штампом Maxima в нашем кузнечном цехе мы соединили оборудование для передвижения материалов, измеряющее температуру заготовки, поступающей из индукционного нагревателя, регистрирует температуру, и на основании полученного значения производит отбор. Недостаточно нагретые заготовки машина отсортировывает и не пропускает в рабочую зону.

В прошлом году самой крупной и по стоимости, и по объему инвестиций был ремонт гидравлического цилиндра прессы GH4000, играющего определяющую роль на производственной линии Lasco II для производства передних осей. В рамках проекта были заменены нижние и верхние ползуны, была отремонтирована станина, гидравлическая система, полностью пересмотрены и усовершенствованы все операции, а также произведен ремонт вытяжного валика RW3.

Мы ввели в эксплуатацию купленную у фирмы «Scania» стыковую сварочную машину типа «ESAB», благодаря которой в Венгрии стало возможным сваривать цапфы осей для прицепов «Scania», которые раньше выпускались «BPW». Благодаря этому существенно сократились производственные издержки.

NEW PRODUCTS – MARKET LEADING SOLUTIONS

Following the market launch of the Rába axles developed for the 500 hp+ construction equipment of Claas, we carried out further developments with substantial added contents. We are introducing the double wheel steering system during the first quarter of this year.

The axle developed jointly with John Deere provides the drive and steering for one of the world's highest-performance tractor. Following the successful conclusion of the development phase,

НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ – ЛИДИРУЮЩИЕ РЫНОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

После вывода на рынок ведущих мостов «Rába», специально разработанных для силовых машин фирмы «Claas» (более 500 л.с.), мы продолжали разработки, сулившие существенное увеличение добавленной стоимости. В первом квартале текущего года мы введем новую систему с двухколесным приводом.

Мост, разработанный совместно с фирмой «John Deere», предназначен для одного из самых мощных тракторов в мире. После успешного завершения этапа разработок в прошлом году показатели серийного производства пошли на заметное повышение.

БИЗНЕС «МОСТЫ»



last year saw the substantially increased serial production of this product.

We conducted ongoing negotiations about further sales of our special MAXS axles. This product features unique technological solutions that contribute to increased off-road capabilities and load bearing of the axles and their tires. The new customer versions have been developed, deliveries will start this year.

The development of the reinforced portal axle was concluded last year, after the first lifetime tests were completed. The angle drive construction development of our special bus axles is also underway; the lifetime tests of the product were carried out on the new test equipment already. Last year already saw new customer installations, as well.

MARKET PROSPECTS

Although a decline in volume terms is projected on the American agricultural market this year compared to the sales achieved last year, Rába's turnover – regardless of the changes in commodity prices even – is expected to be in line with the earlier level and the averages of the past few years. In terms of the Claas axles, we expect volumes this year that correspond to last year's output level. As a result of the continuous product development, we offer numerous new engineering solutions to our customers, thus strengthening our market



Мы продолжаем вести переговоры по реализации специальных мостов-MAXS. В продукте сочетаются такие уникальные технические решения, которые еще больше укрепляют особые характеристики «внедорожников» и нагрузку на мосты и шины. Уже разработаны новые версии для покупателей, поставки начнутся в этом году.

В прошлом году завершилась разработка портального моста нового поколения. В последнем квартале года были проведены первые тесты на срок службы. Продолжается усовершенствование мостов с двухскатной ошиновкой; тестирование на срок службы осуществлялось уже на новом оборудовании для тестирования. В 2013 году первые образцы уже были смонтированы покупателями.

РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

На американском рынке сельского хозяйства в сравнении с показателями прошлого года в этом году ожидается сокращение объемов, и, тем не менее, оборот нашего предприятия – вне зависимости от формирования цен на бирже сельхозпродукции – будет складываться на уровне не ниже средних показателей последних лет. По мостам «Claas» мы рассчитываем на количество не менее количества в прошлом году. Благодаря постоянным усовершенствованиям продукции мы предлагаем нашим покупателям целый ряд новых технических решений, что способствует укреплению наших рыночных позиций в сегменте сельского хозяйства.

position within the agricultural segment.

Within the segment of commercial vehicles, the multi-year deal concluded with Marmon-Herrington is expected to continue. We expect potential new opportunities on the Russian market within the segment of heavy truck axles. Deliveries on the Japanese market will continue at the current level to Sojitz, within the segment of front axles and light-truck axle parts.

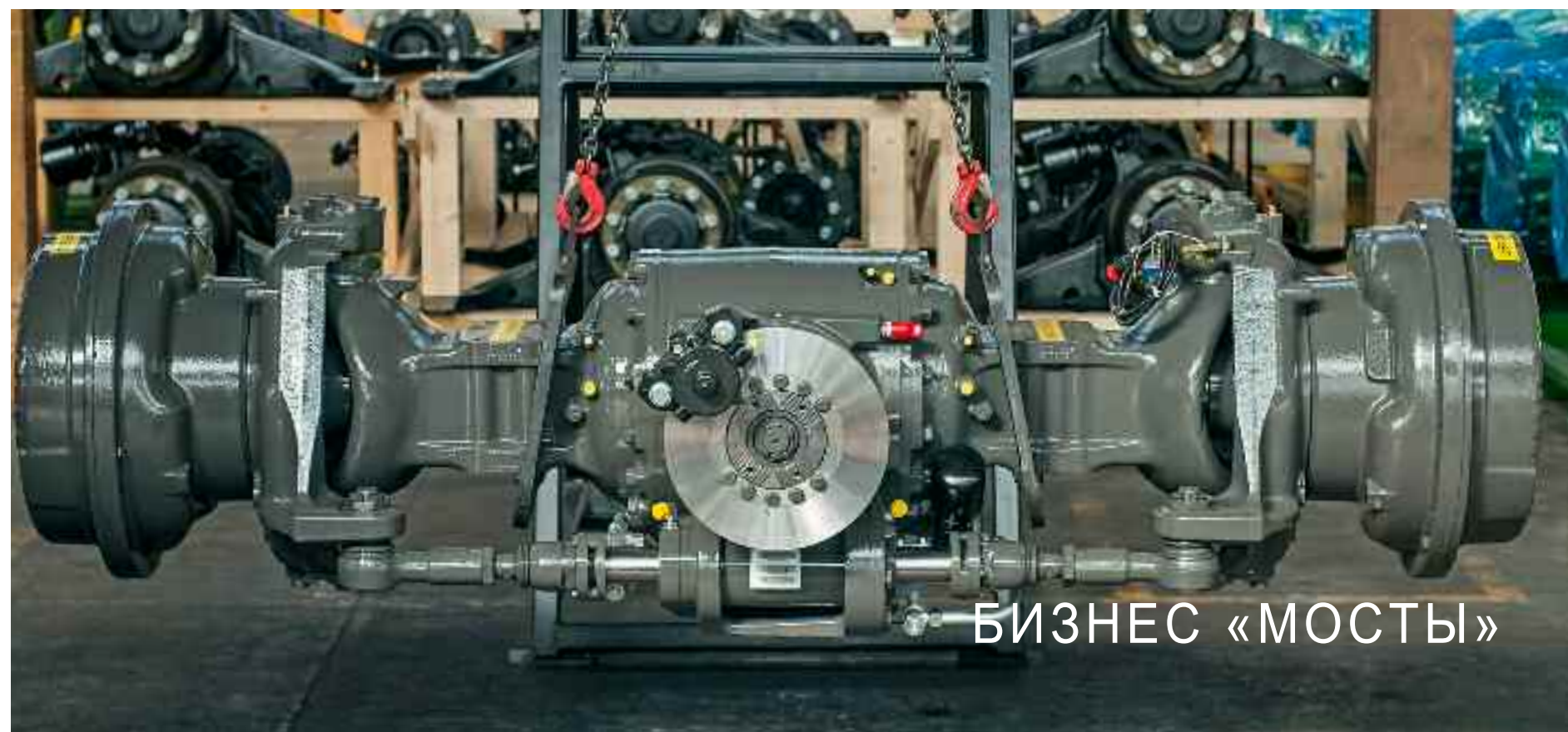
We expect declining demands for conventional and semi low-floor bus axles within the bus segment, the increase in the share of semi low-floor buses, however, results in an increase in supply scope for Rába. There seems to be a significant opportunity at Liaz within the category of low-floor buses. No major changes are expected within our cooperation with Kamaz, we expect last year's level in terms of the conventional bus rear axles.

No economic recovery is expected on the European commercial vehicle market, a target for Rába's spare parts deliveries, primarily due to the 2014 introduction of the new EURO 6 vehicles. At the same time, vehicle manufacturers are already preparing for the model changes due in 2016–2017, which will bring countless new business opportunities for Rába's Axle Business Unit.

В сегменте грузового транспорта будет продолжаться осуществление сделки с фирмой «Мармон-Херрингтон», предусмотренной на несколько лет. Мы ожидаем того, что на российском рынке в сегменте мостов для тяжелых грузовиков у нас могут появиться новые возможности. На японском рынке на нынешнем уровне продолжают поставки передних осей для автобусов для «Sojitz» и деталей для ведущих мостов для легких грузовиков.

В сегменте автобусов мы рассчитываем на уменьшение спроса на мосты для традиционных автобусов и автобусов с полунизким полом, однако, увеличение доли автобусов с полунизким полом для нашего предприятия равнозначно увеличению Комплектности поставок. Хорошие перспективы просматриваются в ЛиАЗе в категории автобусов с низким полом. В области нашего сотрудничества с КАМАЗом на особые изменения рассчитывать не приходится, мы рассчитываем на уровень прошлого года по поставкам задних мостов для традиционных автобусов.

На европейском рынке грузового транспорта, в котором компания «Rába» заинтересована в части поставок деталей, в текущем году также нельзя рассчитывать на рост, и прежде всего из-за внедрения в 2014 году машин, которые должны соответствовать требованиям EURO 6. В то же время производители транспорта уже готовятся к изменениям моделей в 2016-2017 гг., что сулит новые коммерческие возможности для бизнеса мостов «Rába».





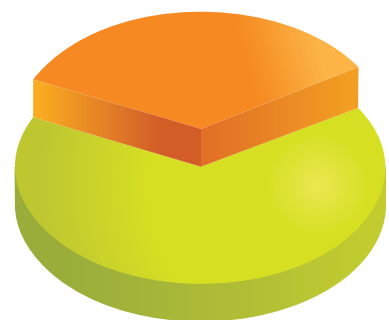
AUTOMOTIVE COMPONENT BUSINESS UNIT

During the past years Rába Automotive Component Ltd. further strengthened its supply position in the European automotive industry, having achieved outstanding results in the production of passenger car and utility vehicle seats, seat components and automotive components. Its pressed, welded and machined components make Rába an acknowledged supply partner of vehicle manufacturers active in Hungary and in the European Union. Component manufacturing takes place in two facilities in the Mór and in the Sárvár plants.

KEY EVENTS AND PRODUCT DEVELOPMENTS IN 2013

Mór:

- The serial production of the Suzuki SX4 Cross model began in September. Rába Automotive Components Ltd. manufactures and delivers seat frames and seat covers, as well as the seat trays for the new, category C crossover model.
- Through the agreement concluded earlier with the German Fehrer Group, our company has successfully penetrated the supplier network of the Volkswagen group. The serial production of MQB armrest frames installed into passenger cars (Audi A3, Seat Leon, Skoda Octavia, VW Golf shared platform), VW UP and new SX4 wire

KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2013)
ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА ДАННОЙ СФЕРЫ БИЗНЕСА (2013 Г.)

Domestic partners 66.24% Венгерские партнеры 66,24%
Exports to the EU 33.76% Экспорт в ЕС 33,76%



БИЗНЕС «КОМПОНЕНТЫ»

«Rába-Járműalkatrész» в течение прошедших лет продолжало укреплять свои позиции в европейской автомобильной промышленности, поскольку компания достигла отличных результатов в производстве элементов сидений для легковых и грузовых автомобилей и деталей для грузового транспорта. Фирма является признанным партнером-поставщиком для производителей транспортных средств, снабжая их прессованными, сварными и механообработанными изделиями. Детали выпускаются на двух производственных площадках – на заводе в г. Мор и г. Шарвар.

ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ И РАЗРАБОТКИ
В 2013 Г.

Филиал в г. Мор:

- В сентябре началось серийное производство Suzuki SX4 S-Cross. Для новой модели кроссовер категории «С» ООО «Rába-Járműalkatrész» производит и поставляет каркасы для сидений, чехлы и основания для сидения.
- Благодаря ранее заключенному с немецкой группой «Fehrer» соглашению, наша группа сумела подключиться к сети поставщиков, которые поставляют детали для нужд группы «Volkswagen». В течение года мы весьма успешно производили подлокотники MQB, монтируемые в легковые

frames and MFA (Mercedes A, B, CLA) armrest covers for passenger cars was successful during the course of the year. Owing to our good relationship, we successfully acquired the right to produce seat frames for the Volkswagen Touareg, as well.

- A five-year strategic agreement was concluded between the German Kirchhoff Group and Rába Automotive Components Ltd., under which pressed car body elements are produced in the Mór plant. As part of the cooperation with Kirchhoff, nearly 600,000 pressed components are manufactured annually for West European passenger vehicles.
- As a result of two new complete seat deals, suburban traincars and S91 midi-buses may be equipped with Mór Neo-type seats.

Sárvár:

- Our deliveries to NAF, one of our most important partners were stable on an annual level, with a slight increase during the second half of the year. We introduced new products as part of the cooperation and the production of items earlier already delivered, was returned to Sárvár.
- Based on our earlier agreement concluded with Deutz, 2013 saw the launch of the production of V-pulleys for the engines meeting the new environmental regulations. Deliveries exceeded plans in terms of volume and the cooperation continues in 2014 as well.
- We managed to significantly increase our sales to the Claas group and have also concluded contracts for additional products, with serial production to begin in 2014.
- We managed to establish business contacts with hydraulic element manufacturer Pacoma, from Germany and the delivery of machined forged parts as needed by the company has begun.

автомобили (совместная платформа Audi A3, Seat Leon, Skoda Octavia, VW Golf 7), VW UP, а также новые каркасы для проводки SX4 и чехлы для подлокотников MFA MFA (Mercedes A, B, CLA). Благодаря отличным контактам мы сумели приобрести право производства каркасов для сидений «Volkswagen Touareg».

- Немецкая Группа «Kirchhoff» и ООО «Rába-Járműalkatrész» подписали стратегическое соглашение на пять лет, в рамках которого в филиале в г. Мор производят прессованные элементы кузовов. В рамках сотрудничества с фирмой «Kirchhoff» в г. Мор в год будут производить прессованные детали для западноевропейских машин (до 600 000).
- Благодаря двум сделкам по производству комплектных сидений в обновленных вагонах пригородной электрички и в миди-автобусах типа S91 появятся сидения типа «Mor Neo».

Филиал в г. Шарвар:

- В Шарваре сделка «NAF» в течение года была стабильной, во второй половине года ощущался небольшой подъем. В рамках сотрудничества мы ввели новую продукцию, и удалось вернуть в Шарвар выпуск продукции, поставки которой ранее были весьма успешными.
- На основании соглашения, ранее заключенного с фирмой «Deutz», в 2013 году началось производство шкивов клиноременной передачи для двигателей, соответствующих новым экологическим требованиям. Поставки стабилизировались на более высоком уровне, чем предполагалось в планах. Рост продолжается и в 2014 году.
- Мы сумели существенно увеличить поставки для группы «Claas». Заключены контракты на новые наименования продукции, серийное производство которых начинается в 2014 году.
- Налажены деловые контакты с немецкой фирмой «Pacoma», производящей элементы гидравлики, и начались поставки механообработанной штампованной продукции.



2014 OBJECTIVES

The group intends to keep the delivery volume for both metal and cover items of the cooperation with Suzuki at the 2013 level at least, thus securing the stability of its competitive position at its key customer. We strive to further strengthen the strategic relationship with Fehrer, our objective being to meet the entire wire demand of the German company's Hungarian subsidiary through our wire bending capacities. The partnership with the Kirchhoff Group would be raised to a strategic level through the expansion of metal deals. We set the objective to manufacture in the future bent tubular components as well, in addition to the pressed body elements in the Mór plant for the German customer. The expansion of the business contacts with commercial vehicle seat manufacturer SEARS is a major opportunity.

The MÓR plant intends to acquire further pressing deals, while the Sárvár operation wishes to further business relations with the Claas, Pöttinger and Pacoma companies.

Similar to the previous years, significant emphasis remains on technological developments. Developments launched within the fields of wire bending and pressing will be continued in coordination with the strategic partners, relying on competitive tendering wherever possible.

ЦЕЛИ НА 2014 ГОД

Наша группа предприятий намерена удержать поставки «Suzuki» хотя бы на уровне 2013 года и по поставкам металлической продукции, и по поставкам чехлов, этим самым обеспечивая стабильность нашей конкурентной позиции у одного из наших главных покупателей. Мы стремимся укреплять стратегические контакты и с фирмой «Fehrer»; мы намерены полностью покрыть все потребности венгерского дочернего предприятия немецкой компании в проводах, используя производственные мощности нашей гибки проводов. Связи с Группой «Kirchhoff» мы намерены повысить до стратегического уровня за счет расширения сделок по металлической продукции. Мы поставили перед собой цель: в будущем наряду с прессованными кузовными элементами производить в г. Мор для немецкого заказчика и детали из гнутых профилей. Большие возможности сулит нам расширение деловых контактов и фирмой «SEARS», которая производит сидения для грузового транспорта.

Важнейшей целью завода в г. Мор является получение новых заказов на поставки металлических деталей. Завод в г. Шарвар также нацелен на расширение своих деловых связей с фирмами «Claas», «Pöttinger» и «Pacoma».

Как в течение предыдущих лет, мы и впредь будем акцентировать свое внимание на технологическом усовершенствовании. Предприятие начало осуществлять развитие технологии в области гибки проводов и прессования. На развитие, которые предприятие согласовывает со своими стратегическими партнерами, мы стремимся получить источники финансирования в счет тендеров.



MARKET BACKGROUND

DOMESTIC MARKET

Market situation: domestic vehicle manufacturing is revived, new projects were launched.

Business development: seat frames and seat covers for the Suzuki SX4 S-Cross models are manufactured at the Mór plant. Pressing activities will be expanded through the acquisition of the Kirchhoff deal. Rába's component business was awarded the right to manufacture seat wire frames for the Volkswagen Touareg model as well.

EU

Market situation: orders from European customers have demonstrated growth across the board.

Business development: The serial production of new products – shiftforks, V-pulleys, and cast pedals for Claas is underway. The delivery of assembled units and machined forged products began as well, first to Pöttinger, then to Pacoma, the new German partner.

РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

ВЕНГРИЯ

Рыночное положение: в отечественном производстве транспортных средств наблюдается оживление, началось осуществление новых проектов.

Наращивание бизнеса: каркасы и чехлы для сидений моделей Suzuki SX4 S-Cross мы выпускаем на заводе в г. Мор. Благодаря сделке с компанией «Kirchhoff» прессовочных задач будет больше. Бизнес «Компонентов» сумел приобрести право на производство проволоочных каркасов для сидений «Volkswagen Touareg».

ЕС

Рыночное положение: объем закупок европейских покупателей однозначно указывает на тенденцию роста.

Наращивание бизнеса: Уже запущено серийное производство новых видов продукции для фирмы «Claas»: вилки переключения, шкивы клиноременной передачи для двигателей и литые педали. Начались поставки смонтированных узлов для фирмы «Pöttinger» и механически обработанных штампованных изделий для нового немецкого партнера – «Pacoma».



Product Groups	Key Customers
Pressed, bent and welded components (Mór plant)	
Passenger car seat frames	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici), Fehrer Hungária (VW Up wire frame, S-Cross wire frame)
Pressed welded parts for passenger cars	F.S. Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat), JCI (Mercedes, BMW), Kirchhoff
Seat parts of commercial vehicles	Sears (UK) (John Deere, Caterpillar)
Tailored and sewn automotive components (Mór)	
Passenger car seat and headrest covers and armrest covers	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici, S-Cross), F.S. Fehrer (Mercedes)
Tailored fleece parts	Fehrer Hungária
Complete seats for commercial vehicles (Mór)	
Bus seats	S91 midibus
Fixed-rail commercial vehicle seats	MÁV Gépezset



Machined parts (Sárvár plant)	
Main parts and parts for road truck axles	Rába Axle Ltd. (Meritor, Dana, Volvo)
Main axle parts and components for special construction equipment	NAF (John Deere, Claas), Rába Axle Ltd.
V-pulleys for diesel engines of commercial vehicles, V-pulley rings	Deutz, Claas
Components for agricultural commercial vehicles	Claas Group (CLH, CSE, CT, CLSG) Pöttinger
Hydraulic parts for special construction vehicles	Pacoma

Группы продукции	Важнейшие покупатели
Прессованные, гибочные, сварные и крашенные детали (производственный участок в Море)	
Каркасы сидений для легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici), Fehrer Hungaria (проволочный каркас VW Up, проволочный каркас S-Cross)
Прессованные, сварные детали для легкового транспорта	F.S. Fehrer (Audi, VW, Skoda, Seat), JCI (Mercedes, BMW), Kirchhoff
Детали сидений грузового транспорта	Sears (UK) (John Deere, Caterpillar)
Раскроенные и сшитые детали для автомобильной промышленности (г. Мор)	
Чехлы для сидений, подлокотников и подголовников легковых автомобилей	Suzuki/Toyo Seat (Suzuki Swift, SX4, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici, S-Cross), F.S. Fehrer (Mercedes)
Раскроенные детали «vlies»	Fehrer Hungaria
Укомплектованные сидения для грузового транспорта (г. Мор)	
Автобусные сидения	Автобусы-миди S91
Сидения для железнодорожного транспорта	«MAV Gepeszet»



Обработанные детали (производство в Шарваре)	
Главные узлы и детали мостов для автодорожных грузовых машин	«Rába Futómű» (Meritor, Dana, Volvo)
Узлы и детали мостов специальных силовых машин	NAF (John Deere, Claas), Rába Futómű Kft.
Шкивы клиноременных передач для дизельных двигателей грузовых машин	Deutz, Claas
Детали сельскохозяйственных машин	Claas Group (CLH, CSE, CT, CISG), Pöttinger
Детали гидравлики специальных силовых машин	Pacoma





DEVELOPMENTS IN PRODUCTION TECHNOLOGY – EFFICIENCY IMPROVEMENT

The most important development within production technology in 2013 was the purchase and installation of a 400-ton hydraulic press used for the production of the front seat cushion and rear backrest panels for the new Suzuki SX4 S-Cross model. The new technology introduced through the use of the hydraulic press resulted in a more complex internal production process. Through the improvement in the storage of pressing tools, the acceleration of retooling and changes in the size of the steel coils, efficiency gains were achieved.

The production process and the quality of the finished product within KTL painting was improved through the installation of a splash degreaser. Within KTL painting, the efficiency of production was improved through the ongoing monitoring of the hangers for the painting frames.

Equipment optimisations (consolidations and redistributions) within the field of welding were implemented on the welding robots.

The company installed special sewing machines to manufacture seat covers and headrest covers, including post bed, twin-needle machines and an automated machine as well. In the sewing plant the production cycle of each product was planned in consideration of the currently known takt time of the customers; production cells were developed accordingly. Within tailoring, we further optimised the cutting pattern.

Two new CNC machines were added to our production capacities and a new dynamic equilibrant equipment was purchased for the new V-pulley manufacturing line in Sárvár. We apply the tools and principles of LEAN Manufacturing in order to improve the efficiency of production.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ – УЛУЧШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Самым важным усовершенствованием была закупка и ввод в эксплуатацию в 2013 году 55-тонного гидравлического штампа, который выпускает компоненты для переднего сидения и панели для спинки задних сидений. Благодаря гидравлическому штампу внутренний производственный процесс, внедренный на предприятии, стал более комплексным. Мы сумели добиться повышения производительности за счет усовершенствования хранения штампочных инструментов, ускорения замены инструментов и изменения размера стальных рулонов.

В цеху окраски KTL смонтирован обезжириватель поверхности (распылитель), что позволило улучшить производственные процессы и качество готовой продукции. Постоянным мониторингом подвеса красильной рамы мы повысили эффективность производства.

В области сварки оптимизированы приборы (укрупнение и перераспределение) сварочных роботов.

Для производства чехлов для сидений и подголовников общество ввело в эксплуатацию специальные швейные машины, в том числе промышленные, двухигольные и автоматические. Производственный цикл всех видов продукции продуман в соответствии с известным нам и удобным для покупателя графиком; соответственно мы определили производственные ячейки. В области раскройки оптимизированы потоки материалов.

На шарварском заводе мы увеличили производственные мощности за счет двух новых токарных станков с ЧПУ, а для линии по производству шкивов клиноременной передачи мы приобрели оборудование для динамичного балансирования. С целью улучшения производительности мы внедрили систему «Lean Manufacturing».



PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

The Automotive Components Business Unit of Rába Plc. in the coming years will continue to strive to strengthen its strategic partnerships with its key customers and to further expand its customer basis building upon the references gained on the West European market.

The market situation of the subsidiary's Mór plant – the core products of which are passenger car seat components – is stable. For Suzuki, our key partner, the goal is to maintain the supply volume. For Fehrér, we try to expand our strategic partnership for metal components. The company acquired further component pressing assignments in addition to the Kirchhoff deal.

For the Sárvár plant, the eastern expansion of the commercial vehicle and component manufacturing, as seen in the passenger vehicle industry, could result in major opportunities.

The aim of the company on a longer, more strategic time horizon is to always manufacture, assemble and supply complex products.

ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

«Rába-Járműalkatrész» и в последующие годы будет стремиться к укреплению стратегических отношений с ключевыми партнерами, и к дальнейшему расширению круга покупателей за счет отзывов имеющих покупателей на западноевропейском рынке.

Рыночное положение завода в г. Мор, основной продукцией которого являются компоненты сидений легковых автомобилей, является стабильным. Касательно нашего важнейшего партнера, то есть «Сузуки», мы рассчитываем на сохранение объема поставок. А с компанией «Fehrér» мы стремимся расширять стратегические контакты в области производства металлических деталей. Наряду со сделкой с предприятием «Kirchhoff» наша компания сумела получить новые заказы на прессовочные работы, связанные с производством деталей транспортных средств.

Для завода в г. Шарвар – подобно производству легковых автомобилей, – серьезные возможности кроются в производстве грузовых транспортных средств и компонентов.

Стратегической целью предприятия в перспективе является производство, сборка и поставка узлов.





The two principal pillars of the strategy of the Vehicle Business Unit are sales to the military and to the civilian sector. While Rába remains the exclusive supplier of off-road vehicles to the Hungarian Army until 2018, the ratio of products for civilian use is also growing steadily. The strategic product portfolio of the vehicle business includes military transportation vehicles and civilian chassis structures, as well as protected military vehicles and will in the future be complemented by road vehicles for use in urban and suburban community transport as well.

KEY DEVELOPMENTS IN 2013

- The jobs based on the framework agreement between the Ministry of Defense and Rába Vehicle Ltd. have been fulfilled, we delivered various military purpose vehicles in accordance with the orders.
- A cooperation agreement was signed between the Rába Group and Volvo Bus Corporation for the production of modern community transport vehicles for the domestic market.
- A cooperation agreement was signed between Rába Vehicle Ltd. and Renault Trucks Defense for the development and production of firefighting vehicle chassis. The prototype has already been completed. The partners organise production on a local basis, in consideration of the market demand, using Rába's development, assembly and testing capabilities as a basis.



Основными двумя опорами данной сферы бизнеса является реализация продукции для военных и гражданских нужд. Наряду с тем, что наше предприятие является исключительным поставщиком внедорожников для Венгерской Армии, постоянно увеличивается доля продукции для гражданских нужд. Стратегическая продукция бизнеса «Транспортные средства», наряду с продукцией военного назначения и каркасов гражданского назначения, в будущем дополнится транспортными средствами, предназначенными для пригородного общественного транспорта, а частью нашего портфеля станут и защищенные военные транспортные средства.

ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2013 ГОДА

- Выполнены обязательства по рамочному договору между Министерством обороны и ООО «Rába Jármű». В соответствии с заказами мы поставили различные транспортные средства военного назначения.
- Заключено соглашение о сотрудничестве между Группой «Rába» и Корпорацией «Volvo Bus» на предмет производства транспортных средств для нужд общественного транспорта Венгрии.
- Далее, заключено соглашение о сотрудничестве между ООО «Rába Jármű» и компанией «Renault Trucks Defense» на предмет разработки и производства шасси для пожарных машин. Прототип машины готов. Партнеры

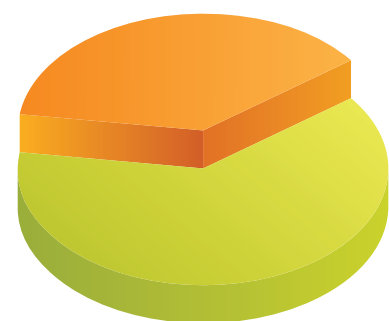


- As supplier to Joseph Vögele AG, the global leader and the largest German asphaltting equipment manufacturer, we started deliveries of two types of chassis.
- We launched a joint development and supply project with the largest European trailer manufacturer in the field of special refrigeration trailer containers.
- Owing to the success of the S91, EURO 5 midi-buses sold earlier on the Swedish market, we received further orders for the supply of additional midi-buses.
- Rába launched the development of S91 midi-buses compliant with the EURO6 norm for the domestic market.

в русле рыночного спроса намерены организовать производство на отечественной базе, используя все знания и опыт «Rába» в разработках, монтаже и тестировании.

- Мы начали поставки двух типов шасси для лидирующей на мировом рынке немецкой фирмы «Joseph Vögele AG», производящей машины для асфальтирования.
- С крупнейшим европейским производителем прицепов мы начали осуществлять совместный проект по разработкам и поставкам цистерн (баков) для специальных прицепов-рефрижераторов.
- Благодаря успеху миди-автобусов S91, соответствующих стандартам Евро 5, которые мы раньше продавали на шведский рынок, мы получили новый заказ на поставки таких автобусов.
- Наша компания начала разработки для отечественного рынка миди-автобусов S91, которые будут соответствовать нормам Евро 6.

PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2013)
ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА ДАННОЙ СФЕРЫ БИЗНЕСА (2013 Г.)



Domestic partners 62.5% Венгерские партнеры 62,5%
EU export 37.5% Экспорт в ЕС 37,5%

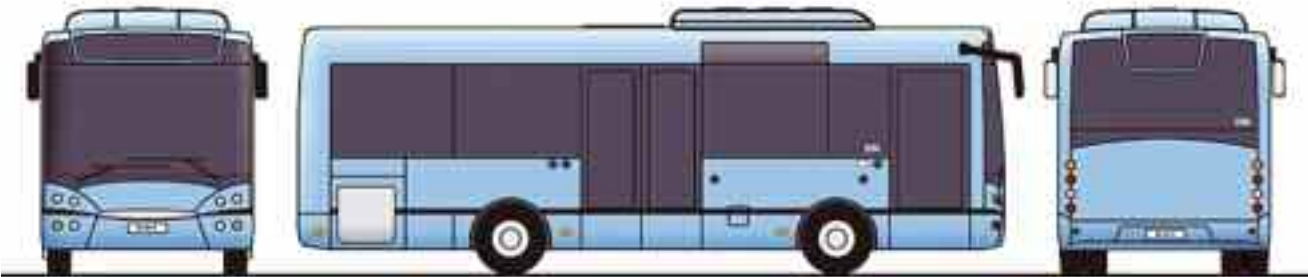


PRINCIPAL PRODUCT GROUPS, MILITARY OFF-ROAD TRUCKS /
ВАЖНЕЙШИЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ, ГРУЗОВИКИ-ВНЕДОРОЖНИКИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Off-road classes	Vehicles offered
1. 0,5–1,5-ton payload off-road passenger 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 by now 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 with cabs equipped with ballistic and mine protection. To meet mission demands, these vehicles are also available with the protected-closed superstructure, 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 25.240 and H25.324-type trucks and implement 3-axle trucks and implement carriers, also available with cabs equipped with ballistic and mine protection. To meet mission demands, these vehicles are also available with the protected-closed superstructure, 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 with cabs featuring ballistic and mine protection.

CHASSIS FOR COMMERCIAL AND CONSTRUCTION VEHICLES

Vehicle category	Type of chassis
Buses	Urban and suburban buses and their parts
Bus chassis	Bus chassis for midi-buses (Euro6 solution)
Chassis for commercial vehicles	Chassis and structural elements for various trailers, construction and earthmover vehicles and road rollers
Containers and other components for commercial vehicles	Hydraulic and fuel tanks and other parts for various trailers, construction and earthmover vehicles and road 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 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 «UNI-MOG», 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
Автобусы	Городские и пригородные автобусы и узлы к таким автобусам
Автобусные шасси	Шасси для миди-автобусов (исполнение Euro6)
Шасси для грузового транспорта	Шасси для различных прицепов, строительных машин и машин для земляных работ, а также для дорожных катков, и элементы конструкции
Цистерны (баки) и прочие детали для грузового транспорта	Гидравлические баки и баки для горючего, а также прочие детали для различных прицепов, строительных машин и машин для земляных работ, а также для дорожных катков

BUSINESS DEVELOPMENT STEPS IN 2013

The military orders for 2014 are prepared and the contract is concluded.

Through the conclusion of a framework agreement in effect until 2016 with the asphaltting equipment manufacturer Joseph Vögele AG, the civilian sales segment was further strengthened. As an important achievement, in 2013 Rába already supplied steel structure products to more than 2000 construction machines for the English and French markets, thus raising the value of civilian sales to the level of the sales revenue of military products. The world class German company could mean excellent references for further market development of the vehicle business. Additionally, we continuously strive to further expand the cooperation with our traditional civilian customers.

At the same time the cooperation of the Volvo Group with Rába Nyrt. spanning over several decades has also come to an important milestone: as strategic partners we concluded a cooperation agreement for the production of modern community transport vehicles for the domestic market using tried-and tested technology and localised manufacturing

**МЕРЫ ПО НАРАЩИВАНИЮ БИЗНЕСА В 2013 ГОДУ**

Подготовлены заказы на военные нужды, заключен договор.

Благодаря заключению рамочного договора до 2013 г. с фирмой «Joseph Vögele AG», которая выпускает машины для асфальтирования, мы сумели укрепить сегмент реализации для гражданских нужд. Важным результатом считаем то, что в 2013 году наше предприятие поставляло на английский и немецкий рынок металлические конструкции более, чем для 2000 машин для строительной промышленности, и таким образом значения реализации продукции для гражданских нужд достигли значений реализации продукции военного назначения. Отзывы всемирно известной немецкой компании помогут бизнесу «Транспортные средства» увеличивать охват своих рынков сбыта, при этом мы стремимся расширять возможности сотрудничества и с нашими традиционными гражданскими покупателями.

Кооперация между Группой «Volvo» и ОАО «Rába», которая уже несколько десятков лет весьма успешно продолжается, подошла к важной вехе: в качестве стратегического партнера мы подписали соглашение на предмет производства современных транспортных средств для общественного транспорта на отечественном рынке, с применением уже апробированной технологии и с локализацией производства.

PRODUCTION TECHNOLOGY AND EFFICIENCY IMPROVEMENT MEASURES IN 2013

In 2013 our laser cutting equipment was upgraded, thereby increasing the efficiency of material consumption as well, while the utilisation of the productive asset also increased through the decline in cutting times. Owing to the new BYSTAR laser cutting equipment, all components can now be cut efficiently, while the MICROSTEP plasma cutting tool has reduced cutting times roughly by half through its increased power source.

In addition to purchasing state-of-the-art cutting equipment, the efficiency of the individual work phases was increased through the review of the entire production process.

BUSINESS OUTLOOKS

The vehicle business of our company remains focused upon increasing the ratio of products for civilian use. It is our strategic objective to seek further partners within the commercial vehicle and construction machinery sectors, as well as in new areas (including, for instance, agricultural equipment), and to strengthen our competitiveness by increasing and upgrading the production capacities.

North Europe remains our target market for midibuses compliant with the European environmental norm Euro 5, also operated by environment friendly biodiesel fuel, while for the development of vehicles meeting the requirements of the European norm Euro 6, we focus upon both the Hungarian and the European markets. Within our cooperation with Volvo Bus Corporation, domestic market demand can be served through participation in public procurement tenders in the first place.

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2013 ГОДУ

В 2013 году мы закупили оборудование для лазерной резки, благодаря чему удалось добиться более эффективного расхода материалов, при улучшении показателей использования средств производства за счет сокращения времени резки. Новое лазерное оборудование для резки «BYSTAR» позволяет более эффективно резать все детали, а машина плазменной резки «MICROSTEP» почти на половину сократила время резки.

Большей эффективности отдельных фаз работы мы добились, с одной стороны, за счет закупки более современного оборудования для резки, и, с другой стороны, за счет люстрации всего производственного процесса.

КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Важной целью Бизнеса «Транспортных средств» нашего предприятия и впредь будет увеличение доли продукции гражданского назначения. Наша стратегическая цель заключается в выявлении новых партнеров в секторе производства грузового транспорта и машин для строительной промышленности, и в новых отраслях (например, в области сельскохозяйственных машин), а также в укреплении конкурентоспособности за счет наращивания и модернизации производственных мощностей.

В сфере реализации миди-автобусов, соответствующих нормам охраны окружающей среды, то есть соответствующих стандартам Евро 5, которые можно эксплуатировать и на экологически чистом биодизельном горючем, нашим целевым рынком и впредь будет оставаться Северная Европа, но при разработке транспортных средств, которые будут соответствовать и нормам Евро 6, мы в равной мере нацеливаемся на отечественные и на прочие европейские рынки. В рамках сотрудничества с «Volvo Bus Corporation» обслуживание отечественного рынка возможно, в первую очередь, в форме участия в госзаказах.





GYŐR

Rába Plc. has substantial real assets, used in an optimal fashion which best supports the company's core activity. The real estate portfolio of our company provides an effective supply of premises needed for our manufacturing activities and potential future expansions. Within our asset management activities, in addition to the premises needed for production, we have designated areas for development, as well as those not necessary for our core activities, available for sale.

The Rába Group has properties for production purposes in three towns: Győr, Mór and Sárvár. We have industrial premises of nearly 500 hectares available for production centered in the Rába Industrial Park in Győr. Our axle and vehicle divisions operate at our central site. Design and production take place in production halls, office buildings, as well as in the Rába Development Institute (RFI) that meet the production needs of the business divisions and work processes.



SÁRVÁR

«Rába» является собственником солидных объектов недвижимости, которые компания использует так, чтобы это оптимально служило целям основной деятельности. Портфель объектов недвижимости обеспечивает территории, которые нужны для эффективного производства и для возможного в будущем расширения производственных площадок. В рамках хозяйствования имуществом кроме территорий, которые нужны для производственной деятельности, мы определили те, которые будут нужны для развития, и те, которые для деятельности не нужны и подлежат продаже.

Наша Группа имеет объекты недвижимости, предназначенные для производственной деятельности, в трех городах, в Дьёре, в Море и Шарваре.

Производственная деятельность, которая сосредоточена в дьёрском Промышленном Парке «Rába», осуществляется на 500 гектарах заводской площадки. На центральной производственной площадке работают Бизнес мостов и Бизнес транспортных средств, в цехах, офисах, приспособленных для нужд производственной деятельности, производственных процессов и проектирования, а также в Инжиниринговом Центре «Rába» (RFI). Завершенная в 2011 году база для НИОКР, обеспечивающая базу для испытаний, прежде всего для Бизнеса мостов, с целью интенсивных разработок, сфокусированных на



стратегических сегментах, размещена в технологическом и испытательном демонстрационном центре на территории почти 4 400 квадратных метров и оборудована новейшей технологией.

К непроизводственным объектам недвижимости относятся, в числе прочих, испытательная дорожка «Rába Ring» в п. Эч, где мы проводим комбинированное тестирование транспортных средств и мостов, а также торговый центр в Дьёре. Часть дьёрских объектов недвижимости, которые освободятся после оптимизации производственных процессов, мы намерены продать, в зависимости от рыночных возможностей.

The research and development base completed in 2011, which provides a testing base for the axle business of the company in the first place, to support intensive product development tasks focusing on the strategic segments, is accommodated in a testing and technological showroom equipped with state-of-the-art technology on nearly 4400 square meters.

The non-productive properties of the company include, among others, the RábaRing test track in Écs, where combined tests of axles and vehicles are done, as well as the Győr commercial centre. Some of the Győr properties vacated following the optimisation of production processes are intended for sale, subject to market opportunities.



MÓR



СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И РАЦИОНАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ



„Through its innovation-led, focused growth strategy, based on the reinforcement of its research and development potential, close customer cooperations and commitment to quality, the Rába Group managed to strengthen its position at the leading edge of the global automotive industry. Our operation is based on the following solid values:

- Innovative skills and knowledge base
- Engineering expertise, creativity and customer-oriented specialists
- Complex services, comprehensive solutions – ranging from design and testing through development to production
- Quality approach and first rate customer service – we target the highest categories of customer care and product quality

Rába is pursuing its designated strategy, while continuously strengthening its competences and maintaining its competitiveness, in consideration of the importance of environmental awareness.”

„Группа «Rába» сумела укрепить свое место в глобальной транспортной индустрии благодаря стратегии роста, сфокусированной на инновациях, НИОКР, на тесном взаимодействии с покупателями и первоочередности качества. Наша деятельность базируется на указанных ниже стабильных ценностях:

- способность обновляться и база знаний
- инженерный опыт, креативность, команда специалистов, которая фокусирует внимание на клиентах
- комплексные услуги и решения – от проектирования, тестирования до разработок и производства
- в фокусе внимания качество и первоклассное обслуживание покупателей – мы нацелены на самые высокие параметры снабжения и высочайшие категории качества продукции.

«Rába», наряду с перманентным развитием компетенций и сохранением конкурентоспособности, идет вперед по обозначенному в стратегии пути, не забывая и о важности экологической сознательности.”

Rába Development Institute (RFI) was established three years ago to strengthen the basis for our stand-alone development and testing capabilities and to support our developments through state-of-the-art technology, special automotive engineering software and a test laboratory.

Last year saw the reinforcement of the Rába Development Institute from both a human resources and an asset aspect. It is our strategic goal to turn our company into one of the recognised development centres in Europe in the selected product segments during the coming years.

A key development last year was the steering system for dual tyre tractor applications, to be introduced during the first quarter of this year. The product development project was implemented in close cooperation with Claas.

The axle developed jointly with John Deere, the global leader of agricultural vehicles in the high-end segment of agricultural vehicles, provides the drive and steering of one of the largest in size, highest capacity and highest efficiency tractors worldwide. Following the successful conclusion of the development phase, serial production continued in 2013 upon substantial increase. Heavy tractor axle development projects continued, the development of new products and product groups was successfully concluded in 2013.

The CTI (central tyre inflation system) version of our MAXS (Modular Axle System) axle features special engineering solutions, including the differential lock with disks and the tyre inflation system widely used in military vehicles, which further improve off-road capabilities and extend the load bearing limits of the axles and of the tyres. In this area new customer versions were developed during the course of the year.

Инжиниринговый Центр «Rába» (сокращение по-венгерски: RFI) был создан три года назад для укрепления собственной базы разработок и тестирования. Центр оснащен самой современной инфраструктурой, специальным инженерным автопромышленным программным обеспечением и лабораторией для тестирования.

Для претворения в жизнь стратегической цели, которая направлена на то, чтобы наше предприятие в ближайшие годы стало одним из авторитетных центров разработок в Европе по избранным сегментам продукции. В прошлом году Инжиниринговый Центр «Rába» получил подкрепление в лице новых специалистов и новой техники.

Одной из важнейших разработок в прошлом году была двухколесная система руления, которая была внедрена в первом квартале текущего года, проект разработки осуществлялся в тесном сотрудничестве с фирмой «Claas».

В сегменте high-end сельскохозяйственной техники разработанный в рамках сотрудничества с крупнейшим в мире производителем сельскохозяйственной техники, фирмой «John Deere» ведущий мост обеспечивает привод и руление самого большого в мире, самого мощного и самого эффективного трактора. После успешного завершения этапа разработок серийное производство продолжалось в 2013 году, причем производство характеризовала поступательная динамика. Продолжались проекты разработок мостов для тяжелых тракторов, и в 2013 году завершились разработки новых наименований и новых групп продукции.

Версия CTI (система центрального накачивания шин) нашего ведущего моста MAXS (Modular Axle System) соединяет в себе такие уникальные технические решения, как ламельная блокировка дифференциала и система накачивания шин, распространенная на машинах военного назначения, что еще больше улучшает качества внедорожника и расширяет пределы нагрузки на мосты и шины. В этой области в течение года разработаны новые версии, приспособленные к потребностям покупателей.



The development of the reinforced portal axle was concluded last year as well, the first lifetime tests were performed during the last quarter. Our development engineers continue working on the improved construction of the angle drive to be installed in our special bus axles, in consideration of the increasing quality demands and anticipated expectations of the customers. The Matlab-Simulink programme, a leader in engineering simulation has been integrated into the work of the RFI, which is used intensively throughout the design process of projects including the oil management and the gear calculations.

Rába Development Institute allows us to position ourselves as a partner offering the full range of services to our customers; we can meet customer demands ranging from conceptual design through product design and tests to serial production. Uniform product development is supported by customer service as a background facility, to offer direct and indirect information about how our customers and end-users perceive our products, and which areas represent added value.

We believe, that the single largest potential lies in the development of intelligent axle systems, with special emphasis on agricultural axles, since this is the area characterised by the most complex products. Therefore we wish to create products with an added value that exceeds the current one. Furthermore, we pay special attention to environmental awareness as well; it is our goal to shift our developments towards greener axles that require less oiling and use less fuel and are thus more economical and have a smaller environmental footprint. We continue to strive to expand our customer base, to acquire new projects and wish to broaden product development to encompass buses, as well as the category of special vehicles used among difficult conditions.

В прошлом году завершилась разработка укрепленного portalного ведущего моста, первые тесты на срок службы завершились в последнем квартале. С учетом растущей требовательности и ожидаемых пожеланий наших покупателей наши разработчики продолжают работать над усовершенствованием конструкции угловой передачи, монтируемой в мосты специальных автобусов. В работу RFI мы интегрировали программу «Matlab-Simulink», лидирующей в области инженерной симуляции. программа широко используется нами при проектировании в случае таких проектов, как расчеты расхода горючего и инженерные расчеты зубчатых колес.

Благодаря Инжиниринговому Центру «Rába» по отношению к нашим покупателям мы позиционируем себя как партнер, обеспечивающий полный спектр услуг. Мы можем полностью удовлетворить запросы покупателей от проектирования концепции через испытания до серийного производства. Подведенную под единый знаменатель разработку продукции поддерживает служба обслуживания покупателей, которая непосредственно и целенаправленно предоставляет информацию о том, что думают о нашей продукции покупатели, конечные потребители, и что они считают в нашей продукции добавленной стоимостью.

Самый большой потенциал мы усматриваем в усовершенствовании интеллектуальных систем ведущих мостов, с особым учетом мостов сельскохозяйственных машин, потому что именно в этой области имеется самая комплексная продукция, в случае которой мы стремимся разрабатывать такие наименования, добавленная стоимость которых превышает нынешнюю. Особое внимание уделяем также экологической сознательности; мы поставили перед собой цель направлять наши разработки в направлении более экономичных, еще менее обременяющих окружающую среду мостов, которые требуют меньше масел и которые расходуют меньше горючего. Мы и впредь будем стремиться к расширению круга покупателей, к участию в новых проектах, а усовершенствование продукции мы намерены распространить и на автобусы и на специальные транспортные средства, которые работают в особо сложных климатических условиях.

One of Rába Plc's core principles is striving for and maintaining superior quality. It is in consideration of this principle that Rába formulates its internal processes. Rába owes the high satisfaction of its partners to this principle and involves all elements of the production and supply chain in the ongoing control and in the development through feedbacks in order to maintain this satisfaction. The principle of comprehensive management is enforced for all subsidiaries, the reliable operation and development of our systems is the shared task of all of our employees.

KEY RESULTS OF 2013

I. Quality approach, quality assurance tools

One of the most important steps last year was the establishment and launch of the Quality Circle System, within the framework of which our employees jointly explore quality improvement, rationalisation and cost cutting opportunities that emerge during their work, parallel to which they propose solutions, as well. The formation of small groups of "quality circles" increases quality awareness and our staff are actively involved in the quality development of the individual production and design areas. The effective operation of the groups is supported through preparatory trainings as well.

Another major step towards quality development was made when the risk-based and quality focused review of production began. The key to the system is proactivity, whereby all employees of our business divisions and our company are prepared for possible errors and their treatment, thus our action plans are available once a problem presents itself.

As part of our plans, we intend to review and audit our key suppliers within a focus programme. The continuous monitoring of their performance would allow us to collaborate with the supplier offering the best parameters at all times. Additionally, we continuously monitor the goods and raw materials received, screening potential sources of defects already at this stage, in order to ensure high quality. Supplier complaints are gathered, tracked

Одним из важнейших принципов деятельности ОАО «Рába» является достижение и сохранение высокого качества. Именно это мы учитываем при разработке внутренних процессов и этому мы обязаны большой степени удовлетворенности покупателей. Для сохранения удовлетворенности покупателей мы внедряем постоянный контроль и усовершенствование на основании обратной связи на всех звеньях производства и снабжения. На уровне управления принцип комплексности имеет место на всех дочерних предприятиях, надежное функционирование и развитие систем является общей задачей всех сотрудников Группы.

ОСОБО ВАЖНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2013 ГОДА

I. Подход к вопросам качества, средства обеспечения качества

Важнейшим шагом прошедшего года было внедрение и запуск системы Quality Circle. В рамках системы работники общими усилиями выявляют все возможности улучшения качества, рационализации и экономии издержек, которые они отмечают на своих участках работы, и параллельно они разрабатывают и предложения по возможным решениям. Созданием небольших «групп качества» мы улучшаем сознание важности качества и активно вовлекаем сотрудников в улучшение качества на отдельных производственных или конструкторских территориях. Эффективности работы таких групп мы способствуем их подготовкой и обучением.

Следующим важным шагом развития качества была люстрация с точки зрения производственных рисков и качества. Ключом системы является проактивность, следовательно, мы всех сотрудников отдельных участков бизнеса и в целом всего предприятия подготовили к возможным ошибкам и к их устранению, иными словами при возникновении какой-либо проблемы для решения у нас уже имеются заранее составленные «планы действий».

В числе наших планов фигурирует и пересмотр и аудит всех важнейших поставщиков, и permanently взвешивая их результаты мы приходим к тому, что работать будем только с поставщиками, показавшими наилучшие параметры. Наряду с этим будем осуществлять постоянный мониторинг поступающих товаров, исходных материалов, и в интересах обеспечения высокого качества мы уже на этой стадии постараемся отсеять воз-



and analysed on an ongoing basis. We are proud of the successful conclusion of all of our claims last year.

II. Efficiency programmes within the Rába Group

In order to increase production accuracy and efficiency, the so-called measurement and process capability tests are performed upon all production processes. This allowed us to reduce test item costs, while improving the quality of machining and production parameters can be better controlled.

We have made important steps towards the online controls and checks of the workflows, the special equipment within axle production, for instance, as well as the new machining centre can automatically measure and forward critical data to the computer, thus further contributing to quality assurance and to our production risk assessment.

III. Major quality assurance measures in 2013

Rába's quality assurance programme encompasses all work processes from the design phase to the delivery of the finished product. We verify, at every step of the process, ranging from the development to the production, whether the work is progressing in accordance with the goals and parameters set and whether or not the process can move on to the next phase in an effective manner. This way, at our business divisions, only developments that meet all criteria can reach the prototype phase and ultimately production, following tests. Within the development, customer demands and expectations, as well as development potentials exceeding the product functions available on the market, play a key role.



можные источники дефекта. Претензии поставщиков permanently собираем, анализируем, и считаем важным результатом то, что в прошлом году мы сумели успешно закрыть все вопросы, связанные с нашими требованиями.

II. Программы эффективности в Холдинге «Рába»

Для повышения точности и эффективности производства мы по всем производственным процессам проведем так называемые проверки по измерениям и по слаженности процессов. Этим можно сократить издержки испытательных образцов, и при этом улучшилось качество обработки и более контролируемые стали параметры производства. Важные меры приняты для управления рабочими процессами в онлайн-режиме и для контроля. Например, средства, которые осуществляют специфические процессы при производстве мостов и новые центры обработки уже автоматически измеряют и передают дальше в компьютер критические данные, что позволило усовершенствовать контроль качества и анализ производственных рисков.

III. Важнейшие меры по обеспечению качества в 2013 году

Программа по обеспечению качества охватывает все процессы от проектирования до отгрузки готовой продукции. На каждом этапе от разработки до производства мы проводим измерения относительно того, в правильном направлении идет ли работа, соответствует ли она целям и параметрам, можно ли переходить в следующую фазу работы. Таким образом, в нашем Бизнесе до прототипа, затем после тестирования до производства доходит только разработка, которая полностью соответствует всем заданным критериям. Потребности и требования покупателей играют ключевую роль в разработках, равно как возможности продукции, которые по функциональности превосходят рыночную продукцию.



GOALS AND KEY ELEMENTS OF THE HR STRATEGY

Rába's activities are centred in Hungary's Western region, an area characterised by steady development where due to industrial growth, the increased demand of automotive companies for workforce resulted in strong competition for skilled specialists. Under such circumstances, our company pays special attention to retaining its existing expertise, to further developing the engineering capacities that secure Rába's competitiveness and represent high added value and have put the emphasis on training and specialist recruitment.

Within Rába's specialist recruitment programme built on the engineering career path model, we continue to engage in a multi-level cooperation with the educational institutions within the region. The programme, ranging from vocational training to PhD studies, allows participants to gain practical skills and knowledge also suited to Rába's special needs. Rába is not only open towards university and high-school students of the region but also tries to promote certain metallurgical trades among primary school pupils. To this end, we organise factory visits, within job fairs introduce our activities, typical jobs and possible internships offered by vocational schools coupled with scholarships to students. Such initiatives may assist young adults in their career decisions and may contribute to directing them to less popular professions.

In order to secure the replacement of technical specialists of the appropriate standard, two years ago Rába signed a cooperation agreement with Széchenyi István University. Within the framework of the programme, our specialists developed a Rába-specific course, the aim of which is to provide high-standard, state-of-the-art training to students, focusing on practical knowledge and on the introduction of complex engineering processes. The course incorporated into the mechanical engineering programme in Győr attracts increasing interest from students.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ, КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Деятельность «Rába» сосредоточена в западном регионе Венгрии. В регионе развитие является постоянным, а в результате промышленного развития потребность автотранспортных предприятий в рабочей силе настолько возросла, что за заполнение компетентных специалистов ведется настоящая конкурентная борьба. Именно поэтому наше предприятие с большим вниманием относится к сохранению накопленных знаний, много усилий направляет на развитие инженерных сил, обеспечивающих конкурентоспособность и высокую добавленную стоимость продукции «Rába», и на повышение профессиональной квалификации и воспитание новых кадров.

В рамках программы по обучению будущих специалистов, основанной на модели технического карьерного роста, на разных уровнях продолжается сотрудничество с учебными заведениями региона. Программа от обучения квалифицированного рабочего до получения докторской степени обеспечивает возможность практики и усвоения знаний в соответствии со спецификой «Rába». При том, что наше предприятие открыто для всех студентов средних и высших учебных учреждений, мы стараемся популяризировать отдельные металлообрабатывающие профессии уже среди школьников. Именно поэтому мы организовываем посещения завода, в рамках выставок, направленных на выбор профессии, мы знакомим интересующихся с деятельностью предприятия, с профессиями, с возможностью работы в качестве ассистента (предложение техникумов), с возможностью получения стипендий. Все это помогает молодым людям определиться относительно будущей профессии, и может помочь в перенаправлении их на такие профессии, где наблюдается дефицит рабочей силы.

Для обеспечения новыми кадрами должного уровня компания «Rába» два года назад заключила с дьёрским Университетом им. Иштвана Сеченьи договор сотрудничества, в рамках которого специалисты компании из расчета на «Rába» разработали специальную дисциплину. Целью преподавания дисциплины является обеспечение для слушателей такого современного, высококачественного обучения, которое сосредоточено на практических знаниях и на презентации комплексных инженерных процессов. Дисциплина является частью программы обучения инженеров-механиков, и со стороны студентов проявляется все более активный интерес.



In addition to recruitment, we focus on the professional and skills development of our staff as well, since highly qualified employees, skilled in various trades and prepared to carry out multiple tasks secure our adaptability to the fast-changing demands of the marketplace. It is for this reason that we allow each of our employees to participate in the most advanced trainings and developments. In addition to maintaining and transferring technical know-how, we pay special attention to the motivation of our specialists. Last year Rába implemented a performance evaluation based wage increase that exceeds inflation. Additionally, the moving wage system linked to profitability resulted in further average wage increase for our employees.

Financial rewards are not the only factors, though: professional recognition also plays an important role in retaining and increasing motivation: our Master programme continued last year, within the framework of which we acknowledge our employees with above average skills and expertise, who perform in an exemplary and outstanding manner with the Rába Master title.

OTHER HR MEASURES TAKEN IN 2013

- The third vocational class for machining students was launched in order to secure the specialist supply. Following their high-school studies, participants of the programme sign a full-time employment contract for an indefinite term with the company. The success of the programme is shown by the fact that a considerable portion of those in earlier groups are still Rába employees.
- We organised integration programmes for new employees to reveal the most important information employees need to perform their everyday tasks.
- The number of employees with disabilities has further increased within the company.
- Monthly interest reconciliatory fora are held to promote integration and information of the employees, as well as to increase their commitment.

Наряду с подготовкой будущих кадров считаем важной задачей перманентное повышение профессиональной квалификации и навыков наших сотрудников, потому что высококвалифицированные работники, имеющие навыки работы в различных операциях, позволяют гибко приспосабливаться к перманентно меняющимся требованиям. Для всех сотрудников мы обеспечиваем возможность участия в самых современных специальных курсах, направленных на перманентное повышение квалификации.

Кроме приобретения и передачи знаний мы очень большое внимание уделяем мотивации работников. На нашем предприятии в прошлом году на основании оценки достижений мы произвели повышение заработной платы (повышение превысило норму инфляции в прошлом году), и за счет так называемой «скользящей» системы оплаты труда заработная плата работников повысилась. Кроме материального вознаграждения в сохранении мотивации работников большую роль играет и признание профессионализма. В прошлом году продолжалась наша программа «Мастер», в рамках которой мы награждаем званием «Rába Мастер» таких работников, которые достигают исключительных, достойных подражания результатов. Звание «Rába Мастер» является и моральным, и материальным признанием сотрудников, знания и опыт которых во много крат превышает средние показатели.

Прочие меры в области человеческих ресурсов в 2013 году

- В интересах эффективного обеспечения новыми кадрами профессии резки начал учиться третий класс. Участники программы после окончания средней школы заключают с предприятием трудовой договор на неопределенный срок при условии работы на полную ставку. Успех программы подтверждается тем, что преобладающая часть учащихся таких групп по сей день работает на предприятии.
- Мы организовали программу адаптации для новых работников. программа помогает усвоить те важнейшие сведения, которые нужны работникам для выполнения ими своих будничных задач.
- На предприятии возросло количество работников с ограниченными трудовыми способностями.
- На предприятии задействованы ежемесячные форумы для согласования интересов, целью которых является интеграция работников, информирование и повышение их лояльности к предприятию.



An advocate for continuous improvement in environmental performance, Rába Automotive Holding Plc. continues to focus on sustainable development as the cornerstone of its environmental policy, meeting legal and other requirements to the fullest possible extent.

Our environmetal policy is based on the following four basic principles:

- **Prevention** of pollution and of emissions of hazardous substances
- **Protection** of the condition of water, air and soil, as well as of homogeneous living conditions
- **Reduction** of material consumption, of emissions of pollutants and of waste production, while meeting customer demands at a higher standard
- Continuous increase in the **recycling**, i.e. secondary use of wastes.

STRATEGIC OBJECTIVES

- The use of the most advanced technologies should reduce the material and energy requirement of our products and production processes.
- Proliferation of environmental awareness in all segments of the company.
- Environmental audit of our suppliers to ensure that the principles defined in our environmental policy are enforced.



Автомобильный Холдинг «Rába» в своей экологической политике и впредь будет нацеливаться на устойчивое развитие, на перманентное улучшение состояния среды и примет все возможные меры для соответствия законодательным предписаниям и прочим требованиям.

При разработке нашей политики по охране окружающей среды мы учитывали четыре важнейших принципа:

- **предотвращение** эмиссии вредных веществ и загрязнений
- **сохранение** состояния вод, воздуха и почвы, а также единых жизненных условий
- **уменьшение** расхода материалов, эмиссии вредных веществ и образования отходов при удовлетворении запросов покупателей на заметно более высоком уровне
- перманентное увеличение **утилизации** отходов, то есть использование отходов качестве вторичного сырья.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ

- Применение новейших технологий в производстве продукции и в производственных процессах позволяет свести до минимума расход материалов и энергии.
- Распространение экологической сознательности во всех сегментах предприятия.
- Проверка поставщиков на соответствие требованиям охраны окружающей среды с целью осуществления принципов, сформулированных в экологической политике предприятия.
- Перманентное обучение работников для максимально широкого распространения экологической сознательности на предприятии.

- Ongoing development of our employees to promote environmental awareness within the widest range in the company.
- Improvement of our waste management, reduction of the amount and of the hazardousness of waste materials and of the emission risks, by introducing low-waste technologies and processes and by continuously monitoring our waste collection activities.
- Mitigation of the environmental risk of hazardous substances, as well as of the frequency and gravity of emergency situations through the appropriate procedures.
- Continuous and close cooperation with the authorities, local governments, customers and suppliers.

In order to implement the strategic objectives of the environmental policy, the company established the Environmental Management System compliant with the provisions of the standard MSZ EN ISO ISO 14001:2005. This system underlies all activities of the Rába Group.

Influencing the human aspects is viewed as the most important tool for achieving the group's goals. The management of the company conducts its activity in accordance with the principles set forth in the environmental policy and expects the same of each of the company's employees.

Environmental requirements are taken into consideration upon each and every development or intervention undertaken by the Rába Group, moreover, environmental developments take place every year, to the extent possible.

The two key goals of Rába Plc. are:

- enforcement of the considerations of sustainable development
- elimination, minimisation of negative environmental impacts.

- Улучшение управления отходами, уменьшение количества, класса опасности и риска попадания отходов в окружающую среду при помощи внедрения технологий и процессов, минимизирующих количество отходов, и при условии перманентного наблюдения за сбором отходов.
- За счет внедрения необходимых процессов снижение риска экологической опасности, частоты возникновения опасных ситуаций и степени их тяжести.
- Постоянное и тесное сотрудничество с ведомствами, муниципалитетами, клиентами и поставщиками.

В интересах осуществления стратегии экологической политики общество внедрило Систему Управления Окружающей средой в соответствии со стандартом MSZ EN ISO ISO 14001:2005, которая определяет все виды деятельности Группы «Rába».

Группа предприятий самым важным средством для достижения своих целей считает человеческий фактор. Руководство осуществляет свою деятельность согласно принципам, сформулированным в экологической политике, и этого же требует от всех работников предприятия.

Группа «Rába» при всех усовершенствованиях, всех мерах учитывает экологические требования и по мере возможностей ежегодно осуществляет инвестиции, направленные на охрану окружающей среды.

Две основные цели ОАО «Rába»:

- осуществление принципов устойчивого развития,
- устранение, сведение на минимум негативного воздействия на окружающую среду.



ENVIRONMENTAL INVESTMENTS AND DEVELOPMENTS IN 2013

1. Damage prevention responsibilities

The monitoring of the remediation efforts of recent years at the Győr Airfield site, as well as at the earlier Budai út site of Rába Automotive Co. Ltd. is still underway. No values above the threshold value were recorded in 2013. In the Sárvár Plant of the Rába Component Business, the monitoring period was concluded in the meantime, control wells have been filled up and eliminated.

2. Waste management

Significant environmental performance, as well as positive business yields, are subject to adequate waste management; the company views continuous monitoring of the appropriate collection of communal and hazardous wastes as a task of key importance. Efficient waste collection is promoted through internal trainings.

3. Investments, projects

- Increasing the efficiency of energy utilisation (Rába Group)
- Implementation of tasks related to the environmental product fee (Rába Group)
- Preparation and validation of the carbon dioxide emission report (Rába Axle Ltd.)

ИНВЕСТИЦИИ В ОБЛАСТЬ ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ИНВЕСТИЦИИ В 2013 Г.

1. Обязательства по ликвидации ущерба

Продолжается мониторинг мер по ликвидации ущерба, имевшего место в течение последних лет на площадках ОАО «Rába Járműipari Holding» аэропорт" и на бывшей производственной площадке, на ул. Будаи. На указанных площадках в 2013 году не было зафиксировано ни одного показателя, превысившего предельно-допустимые значения. На заводе ООО «Rába Járműalkatrész» в г. Шарвар закончился период мониторинга, контрольные скважины тампонируются и ликвидированы.

2. Управление отходами

Продуманное управление отходами является условием хороших экологических результатов и положительных экономических результатов. Общество считает важной задачей перманентный контроль соответственного сбора коммунальных и опасных отходов, и способствует повышению экологической сознательности организацией обучения на предприятии.

3. Капиталовложения, проекты

- Увеличение эффективности использования энергии (Группа «Rába»)
- Выполнение задач, связанных с экологическим налогом (Группа «Rába»)
- Составление и засвидетельствование отчета об эмиссии углекислого газа («Rába Futómű»)



- Introduction of environment-friendly, water soluble paints for the painting of military vehicles, whereby the emission of volatile organic compounds would decline, as well. (Rába Vehicle Ltd.)
- Purchase of paper and plastic compression equipment (Rába Automotive Component Ltd. and Axle Ltd.)
- Purchase of drip trays and absorbent materials (Rába Axle Ltd.)
- Establishment of a reservoir at the new industrial sewage farm (Rába Automotive Component Ltd.)
- Filling up of production and monitoring wells used for the remediation of oil pollutions (Rába Automotive Component Ltd.)
- Implementation of measurements defined in the auto-monitoring plan (waste water) (Rába Automotive Component Ltd. és Rába Axle Ltd.)
- Review of the operative damage prevention plan (Rába Axle Ltd.)

- Внедрение экологически чистых, водорастворимых красок для покраски военных транспортных средств, что уменьшает эмиссию эфирных органических соединений (VOC) («Rába Jármű»)
- Закупка оборудования для уплотнения бумаги и пластмассы («Rába Járműipari Alkatrészgyártó» и «Rába Futómű»)
- Закупка поддонов для устранения ущерба и бюварных материалов (ООО «Rába Futómű»)
- Строительство хранилища рядом с новым промышленным очистным сооружением (ООО «Rába Járműipari Alkatrészgyártó»)
- Тампонирование производственных и наблюдательных скважин, которые используются для удаления масляных загрязнений (ООО «Rába Járműipari Alkatrészgyártó»)
- Проведение измерений сточных вод на основании плана самопроверки (ООО «Rába Járműipari Alkatrészgyártó» и ООО «Rába Futómű»)
- Пересмотр плана по устранение ущерба на производственной площадке (ООО «Rába Futómű»)





DYNAMIC SALES GROWTH, SOARING PROFITABILITY AND CONSIDERABLY REDUCED DEBT

In 2013, Rába's sales revenue increased to HUF 47.5 billion, through a double digit growth, while the profit during the current year increased to HUF 2.67 billion, more than 4.5-fold compared to the previous period. The success is largely due to the outstanding result of the Axle Business Unit, although the Component Business Unit, as well as the Vehicle Business Unit concluded last year with considerable sales growth and a positive result.

In view of the stagnating performance of the sector, our results are even more promising, since we managed to consistently outperform the average indicators of the sector. Although throughout last year markets showed little activity in all geographical and product segments, the Rába Group nevertheless managed to increase both exports and domestic sales by 16 per cent and 3.2 per cent respectively.

The driver behind the growth was the industrialisation of our major product development projects, in addition to the flexible and efficient operation of the three business divisions. The sales revenue of the Axle Business Unit, considered our key business, increased by more than 10 per cent, with operating profits exceeding HUF 2.5 billion, which is more than two and a half times that of 2012. The increase in sales of the Component Business exceeded 25 per cent, while the Vehicle Business increased its net sales by 5.2 per cent. Both the Component and the Vehicle Businesses concluded 2013 with a positive operating result.

ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ, РЕЗКИЙ ПОДЪЕМ ПРИБЫЛЬНОСТИ И СУЩЕСТВЕННО СОКРАЩАЮЩИЙСЯ ОБЪЕМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Выручка нашей компании в 2013 году увеличилась на двузначную цифру, а именно на 47,5 миллиардов форинтов, а результат отчетного года в сравнении с базисным годом возрос в 4,5-кратном размере, на 2,67 миллиардов форинтов. Этот успех объясняется исключительно хорошим результатом ООО «Futómű» (Бизнес «Ведущие мосты»), однако, и Бизнес «Компоненты» и Бизнес «Транспортные средства» также завершил прошедший год с положительным результатом и существенным ростом выручки.

Наши результаты в зеркале стагнации, наблюдающейся в отрасли, еще более заметны, потому что мы во всех областях превзошли средние показатели сектора. Вопреки тому, что на рынке во всех географических регионах и во всех сегментах продукции наблюдается весьма слабая активность, Группа «Rába» на 16 процентов увеличила свои экспортные продажи, и на 3,2 процента – отечественные продажи.

Двигателем роста, наряду с гибкой и эффективной деятельностью, была индустриализация наших крупных проектов по разработкам продукции. Выручка ООО «Futómű» (Бизнес «Мосты»), работающего в ключевой отрасли, возросла более чем на 10 процентов, прибыль на уровне завода в 2013 году более, чем в два с половиной раза превзошла прибыль в 2012 году, и таким образом превзошла 2,5 миллиарда форинта. Рост выручки Бизнеса «Компоненты» превзошел 25 процентов. Выручка Бизнеса «Транспортные средства» возросла на 5,2 процентов. Оба направления бизнеса завершили 2013 год с положительным результатом.

The result of the operating activities of the Rába Group more than doubled, amounting to a total of HUF 3.26 billion, against the HUF 1.33 billion of a year earlier.

The operating profit, which showed considerable improvement at group level, together with the stringent working capital control and the focused capital expenditures resulted in outstanding cash flow generation, which provided the funds not only for investments aimed at quality and efficiency improvement but also for the considerable reduction of our borrowings. The net borrowing of the company thus declined to less than HUF 9 billion. The aggregate income of the Rába Group in 2013 amounted to a profit of HUF 2.7 billion, which is twice the amount of the profit achieved in 2012.

Результат от производственной деятельности Группы «Rába» возрос более, чем в двукратном размере, и составил 3,26 миллиарда форинтов в сравнении с 1,33 миллиардами в предыдущем году.

Улучшение результата производственной деятельности на уровне группы, строгий контроль производственного капитала и целенаправленные капиталовложения привели к исключительно хорошим показателям потока денежных средств (cash flow), а это в свою очередь, наряду с капиталовложениями, направленным на улучшение качества и эффективности, обеспечило покрытие для заметного сокращения кредитного портфеля (на 4,5 млрд. форинтов). Нетто задолженность общества уже менее 9 миллиардов форинтов. В 2013 году результат Группы «Rába» за отчетный год – прибыль 2,7 млн. форинтов, что в два раза больше, чем результат за 2012 год.

Translation of the Hungarian original

REPORT OF THE INDEPENDENT AUDITOR ON THE SUMMARY FINANCIAL STATEMENTS

To the Shareholders of RÁBA Járműipari Holding Nyrt.

The accompanying summary consolidated financial statements, included on pages from 58 to 89 to this Annual Report, which comprise the summary consolidated statement of financial position as at December 31, 2013, 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, 2013. We expressed an unmodified audit opinion on those consolidated financial statements in our report dated March 25, 2014. Those consolidated financial statements, and the summary consolidated financial statements, do not reflect the effects of events that occurred subsequent to the date of our report on those consolidated financial statements.

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

Management's Responsibility for the Summary Financial Statements

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

Auditor's Responsibility

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

Opinion

In our opinion, the summary consolidated financial statements derived from the audited consolidated financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the European Union of RÁBA Járműipari Holding Nyrt. for the year ended December 31, 2013 are consistent, in all material respects, with those financial statements.

Budapest, March 25, 2014

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 PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOKRÓL

A RÁBA Járműipari Holding Nyrt. részvényeseinek

A mellékelt összesített, konszolidált pénzügyi kimutatásokat, amelyek ezen Éves Jelentés 58-89. oldalain találhatók, és amelyek a 2013. 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. 2013. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból vezették le. A 2014. március 25-én kelt független könyvvizsgáló 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. 2013. 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, 2014. március 25.


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


Binder Szilvia
kamara tag könyvvizsgáló
003801

CONSOLIDATED BALANCE SHEET FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

			Amounts in THUF
	31 December 2012		31 December 2013
ASSETS			
Property, plant and equipment	13,777,744		13,841,560
Intangible assets	1,046,740		977,593
Investment property	338,217		338,217
Receivables from sales of assets	194,043		198,586
Deferred tax assets	508,470		303,422
Other non-current assets	642,284		577,119
Total non-current assets	16,507,498		16,236,497
Inventory	8,424,298		7,164,217
Trade and other receivables	9,683,334		9,428,014
Current tax asset	112,298		36,639
Cash and cash equivalents	176,525		265,011
Total current assets	18,396,455		16,893,881
TOTAL ASSETS	34,903,953		33,130,378
EQUITY AND LIABILITIES			
Share capital	12,921,066		12,940,238
Capital reserve	85,004		83,140
Share-based payment reserve	165,057		86,354
Retained earnings	(1,767,906)		985,665
Other comprehensive income	(19,843)		(19,313)
Total equity	11,383,378		14,076,084
Provisions	406,620		414,356
Non-current loans and borrowings	3,286,679		5,819,436
Total non-current liabilities	3,693,299		6,233,792
Current portion of loans and borrowings	10,294,062		3,303,510
Trade and other payables	9,533,214		9,516,992
Total current liabilities	19,827,276		12,820,502
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	34,903,953		33,130,378

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 Г.

			(Тыс. HUF)
Активы	31 декабря 2012 г.		31 декабря 2013 г.
Объекты недвижимости, станки и оборудование	13 777 744		13 841 560
Нематериальные блага	1 046 740		977 593
Недвижимость, предназначенная для инве-стиций	338 217		338 217
Требования по реализации активов	194 043		198 586
Отсроченные налоговые требования	508 470		303 422
Прочие долгосрочные активы	642 284		577 119
Итого инвестиции	16 507 498		16 236 497
Запасы	8 424 298		7 164 217
Требования по отношению к покупателям и прочие требования	9 683 334		9 428 014
Корпоративный налог	112 298		36 639
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	176 525		265 011
Итого оборотные средства	18 396 455		16 893 881
Активы итого	34 903 953		33 130 378
Собственный капитал и обязательства			
Зарегистрированный капитал	12 921 066		12 940 238
Резерв капитала	85 004		83 140
Резерв на платежи по акциям	165 057		86 354
Накопленный результат	(1 767 906)		985 665
Прочие доходы	(19 843)		(19 313)
Итого собственный капитал	11 383 378		14 076 084
Целевой резерв	406 620		414 356
Долгосрочные кредиты и займы	3 286 679		5 819 436
Итого долгосрочные обязательства	3 693 299		6 233 792
Краткосрочные кредиты и займы	10 294 062		3 303 510
Обязательства по отношению к поставщикам и прочие обязательства	9 533 214		9 516 992
Итого краткосрочные обязательства	19 827 276		12 820 502
Итого собственный капитал и обяза-тельствва	34 903 953		33 130 378

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

	Amounts in THUF	
	31 December 2012	31 December 2013
Revenues	42,345,857	47,485,308
Direct cost of sales	(33,242,525)	(36,377,394)
Gross profit	9,103,332	11,107,914
Sales and marketing expenses	(743,492)	(853,559)
General and administrative costs	(6,965,716)	(7,266,985)
Other income	421,958	915,969
Other expenditures	(481,586)	(641,267)
Total other operating expenditures	(7,768,836)	(7,845,842)
PROFIT FROM OPERATING ACTIVITIES	1,334,496	3,262,072
Financial income	1,874,443	1,945,382
Financial expenses	(2,331,366)	(1,916,621)
PROFIT BEFORE TAX	877,573	3,290,833
Taxes	(308,565)	(622,035)
PROFIT FOR THE YEAR	569,008	2,668,798
Profit on cash flow hedges	926,760	630
Deferred tax effect of cash flow hedges	(142,187)	(100)
TOTAL COMPREHENSIVE PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR	1,353,581	2,669,328
Basic earnings per share	44	207
Diluted earnings per share	44	206

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 Г.

	(Тыс. HUF)	
	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2013 г.
Доходы	42 345 857	47 485 308
Прямые издержки реализации	(33 242 525)	(36 377 394)
Прибыль брутто	9 103 332	11 107 914
Расходы на реализацию и маркетинг	(743 492)	(853 559)
Общие и управленческие расходы	(6 965 716)	(7 266 985)
Прочие доходы	421 958	915 969
Прочие затраты	(481 586)	(641 267)
Итого затраты на функционирование	(7 768 836)	(7 845 842)
Результат от деятельности	1 334 496	3 262 072
Финансовые поступления	1 874 443	1 945 382
Финансовые затраты	(2 331 366)	(1 916 621)
Прежняя строка пропущена		
Результат до вычета налогов	877 573	3 290 833
Налог	(308 565)	(622 035)
Результат за отчетный год	569 008	2 668 798
Результат от хеджирования денежными потоками		
(Cash flow)	926 760	630
Отсроченный налог на хеджирование денежными потоками		
(Cash flow)	(142 187)	(100)
Итоговый результат за отчетный год	1 353 581	2 669 328
Исходная стоимость результата на одну акцию	44	207
Разводненная стоимость результата на одну акцию	44	206

Amounts in THUF						
	Share capital	Capital reserves	Share-based payment reserve	Retained earnings	Other comprehensive income	Total shareholders' equity
Balance as of 1 January 2012	12,921,066	85,004	165,198	(2,375,451)	(804,416)	9,991,401
Profitfor the year	–	–	–	569,008	–	569,008
Other comprehensive income	–	–	–	–	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	–	–	(54,698)	38,537	–	(16,161)
Balance as of 31 December 2012	12,921,066	85,004	165,057	(1,767,906)	(19,843)	11,383,378
Profitfor the year	–	–	–	2,668,798	–	2,668,798
Other comprehensive income	–	–	–	–	530	530
Equity-settled share-based payments	–	–	7,280	–	–	7,280
Deferred tax on equity-settled share-based payments	–	–	(1,019)	–	–	(1,019)
Income from share-based payments drawdowns	19,172	(1,864)	(5,255)	4,328	–	16,381
Deferred tax on income from share based payment drawdowns	–	–	736	–	–	736
Cancellation of share-based payments	–	–	(80,445)	80,445	–	–
Balance as of 31 December 2013	12,940,238	83,140	86,354	985,665	(19,313)	14,076,084

(Тыс. HUF)						
	Зарегист- рирован- ный капитал	Резерв- ный капи-тал	Резерв на выплаты на базе акций	Накоплен- ный резуль-тат	Прочий консолиди- рованный резуль-тат	Итого соб- ственный капитал
Сальдо по состоянию на						
1 января 2012 г.	12 921 066	85 004	165 198	(2 375 451)	(804 416)	9 991 401
Результат за отчетный год	-	-	-	569 008	-	569 008
Прочий консолидированный результат	-	-	-	-	784 573	784 573
Затраты в каких-либо инструментах капитала						
на базе акций	-	-	63 438	-	-	63 438
Отсроченный налог на затраты в каких-либо инструментах капитала на базе акций	-	-	(8 881)	-	-	(8 881)
Прекращение платежей по акциям	-	-	(54 698)	38 537	-	(16 161)
Сальдо по состоянию на						
31 декаб-ря 2012 г.	12 921 066	85 004	165 057	(1 767 906)	(19 843)	11 383 378
Результат за отчетный год		-	-	-	2 668 798	-
2 668 798						
Прочий консолидированный результат	-	-	-	-	530	530
Затраты в каких-либо инструментах капитала						
на базе акций	-	-	7 280	-	-	7 280
Отсроченный налог на затраты в каких-либо инструментах капитала на базе акций	-	-	(1 019)	-	-	(1 019)
Результат от выплат на базе акций	19 172	(1 864)	(5 255)	4 328	-	16 381
Отсроченный налог на платежи на базе акций	-	-	736	-	-	736
Прекращение платежей по акциям	-	-	(80 445)	80 445	-	-
Сальдо на 31 декабря 2013 г.	12 940 238	83 140	86 354	985 665	(19 313)	14 076 084

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOW FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

Amounts in THUF		
	2012	2013
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Profit before tax	877,573	3,290,833
Adjustments for Non-Cash Items:		
Interest expenses	33,172	36,371
Depreciation and amortisation	2,155,865	2,229,522
Impairment of property, plant and intangible assets	31,185	40,666
Derecognition of allowance for bad and doubtful debts and long-term receivables	(26,134)	(101,120)
Impairment of inventories carried at net realisable value	371,535	140,674
Inventory scrapping	45,872	151,771
Provisions made/(released)	(243,790)	7,736
Equity settled share-based payments	38,373	5,225
Gain from sale and Property, plant and equipment and Intangible Assets	(8,417)	(359,700)
Profit from the sale of equity accounted investees	-	(523,530)
Year-end foreign exchange revaluation of Loans and borrowings	517,106	95,370
Working Capital Changes:		
Change of Trade and other receivables	876,751	334,219
Change in Inventories	(636,628)	967,637
Change in Trade and other payables	(459,407)	333,790
Income tax paid	(386,881)	(273,468)
Interest paid	(418,426)	(246,307)
Net Cash Flows generated by Operating Activities	2,767,749	6,129,689
CASH FLOWS FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Purchase of property, plant and equipment and Intangible assets	(2,161,289)	(2,448,817)
Proceeds from sale of investments in equity accounted investees	-	523,530
Proceeds from sale of Property, plant and equipment and Intangible assets	12,921	406,589
Expenses related to other non-current assets	(637,687)	-
Interests, dividend received	6,660	10,856
Net Cash Flows used in by for investment activities	(2,779,395)	(1,507,842)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Proceeds from the purchase of Treasury shares	-	19,172
Drawdown of loans and borrowings	16,888,907	11,418,068
Repayments of loans and borrowings	(17,595,448)	(15,970,601)
Net Cash Flows used in Financing Activities	(706,541)	(4,533,361)
Net (decrease)/increase in Cash and cash equivalents	(718,187)	88,486
Opening balance of Cash and cash equivalents	894 712	176,525
Closing balance of Cash and cash equivalents	176 525	265,011

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВЕДОМОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ (CASH FLOW) ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 Г.

(Тыс. HUF)		
	2012 год	2013 год
Денежные потоки от операционной деятельности		
Прибыль до вычета налогов	877 573	3 290 833
Статьи, корректирующие статьи, не связанные с движением денег:		
Затраты на проценты	33 172	36 371
Обесценение и амортизация	2 155 865	2 229 522
Обесценение нематериальных благ, недвижимости, станков и оборудования	31 185	40 666
Списание обесценения средств, образованных на безнадежные и прочие долгосрочные требования	(26 134)	(101 120)
Обесценение запасов, учитываемых по стоимости нетто реализации	371 535	140 674
Браковка запасов	45 872	151 771
Образование (разблокирование) целевых резервов	(243 790)	7 736
Выплаты на базе акций в различных инструментах капитала	38 373	5 225
Прибыль от реализации объектов недвижимости, машин и оборудования, а также нематериальных благ	(8 417)	(359 700)
Прибыль от реализации инвестиций, внесенных в учет методом доходности капитала	-	(523 530)
Переоценка кредитов и займов на конец года	517 106	95 370
Изменения производственного капитала:		
Изменения покупательских и прочих требований	876 751	334 219
Изменения запасов	(636 628)	967 637
Изменения обязательств по отношению к поставщикам и прочих обязательств	(459 407)	333 790
Уплаченный налог на прибыль	(386 881)	(273 468)
Уплаченные проценты	(418 426)	(246 307)
Денежные потоки нетто от операционной деятельно-сти	2 767 749	6 129 689
Денежные потоки от инвестиционной деятельности		
Купля объектов недвижимости, оборудования и нематериальных благ	(2 161 289)	(2 448 817)
Доходы от реализации инвестиций, внесенных в учет методом доходности капитала	-	523 530
Доходы от реализации объектов недвижимости, машин, оборудования и нематериальных благ	12 921	406 589
Расходы, связанные с прочими долгосрочными средствами	(637 687)	-
Полученные проценты, дивиденды	6 660	10 856
Денежные потоки нетто, использованные для инвестиционной деятельности	(2 779 395)	(1 507 842)
Денежные потоки от деятельности, связанной с финансированием		
Доходы от продажи собственных акций	-	19 172
Получение кредитов и займов	16 888 907	11 418 068
Погашение кредитов и займов	(17 595 448)	(15 970 601)
Денежные потоки нетто, использованные для деятельности, связанной с финансированием	(706 541)	(4 533 361)
(Уменьшение)/увеличение денежных средств и эквивалентов нетто	(718 187)	88 486
Денежные средства и эквиваленты по состоянию на начало года	894 712	176 525
Денежные средства и эквиваленты по состоянию на конец года	176 525	265 011

**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

Автомобильный Холдинг «Rába»

9027 г. Дьёр, ул. Мартин, 1.
Почтовый адрес: 9002 г. Дьер, А/я 50
Телефон: +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: By Design Graphic Studio

Photo: KárolyMatusz, Edina H. Baranyai, Csaba Krizsán

Translation: Noémi Szekeres, Judit Tauz

Годовой отчет был подготовлен агентством „Goodwill Communications” по финансам и и PR-коммуникации

Графический дизайн и подготовка к печати: «By Design Grafikai Studio»

Снимки: Matusz Karoly, H. Baranyai Edina, Krizsan Csaba

Перевод: Szekeres Noemi, Tauz Judit

«Goodwill Communications

Penzugyi PR-Kommunikacio»

Телефон: +36-70/933-9797
E-mail: jelinek@goodwillcom.hu

«By Design Grafikai Studio»

Телефон/факс: +36-1/394-4376

Факс: +36-1/814-7849,

мобильный телефон: +36-30/921-0205

E-mail: bydesign@t-online.hu

We engineer, you drive

