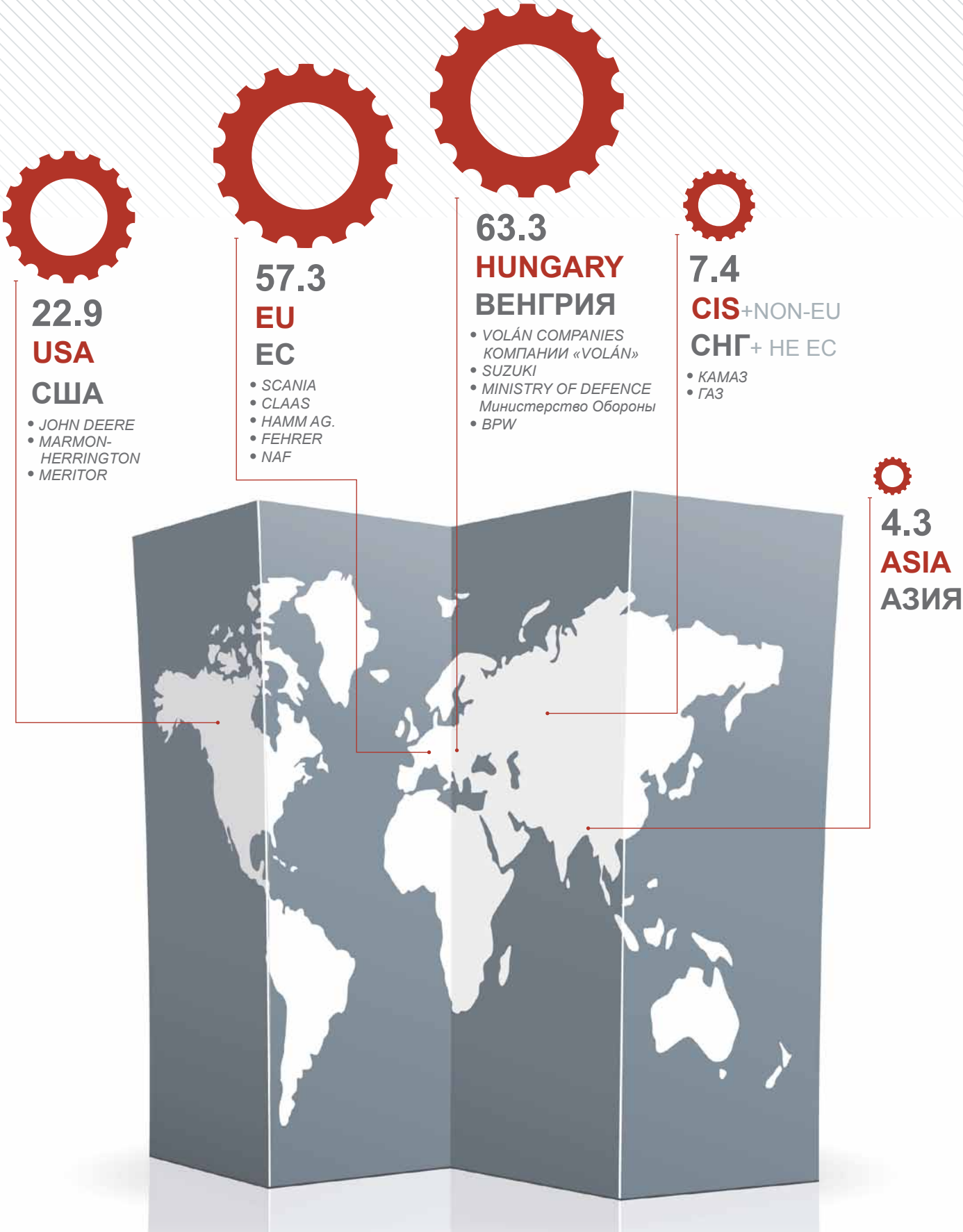


**ANNUAL
REPORT
2014
ГODOBOЙ
OTЧET**



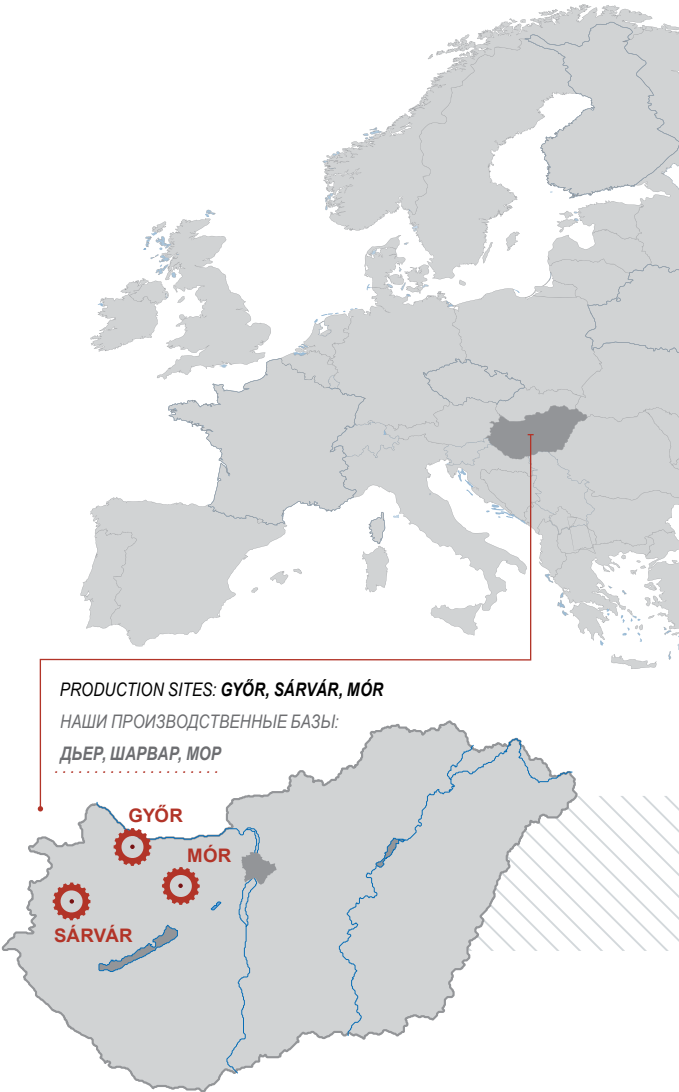
We engineer, you drive





TOTAL in 2014: **155.2** million EUR
ИТОГО ЗА 2014 Г.: **155,2** млн. ЕВРО

Financial Data (2010–2014)	4	Финансовые данные (2010–2014)	4
Chairman-CEO's letter	6	Приветствие президента – генерального директора	6
Growth, innovation, efficiency	8	Рост, инновации, эффективность	8
Rába Automotive Holding Plc.	10	ОАО «RÁBA» Холдинг Автомобильной промышленности	10
Axle Business Unit	12	Бизнес «Мосты»	12
Components Business Unit	26	Бизнес «Автокомпоненты»	26
Vehicle Business Unit	36	Бизнес «Транспортные средства»	36
Elements of success – innovation, quality, expertise and environmental awareness	46	Ключевые факторы успеха – инновации, качество, профессионализм, экологическая сознательность	46
Rába Development Institute – R+D activities on a stand-alone basis	48	Инжиниринговый центр RÁBA, НИОКР на самостоятельной базе	48
Recruitment of labour force – based on the career path model and training	52	Восполнение кадров на базе модели жизненного пути и перманентного повышения квалификации	52
Quality assurance – acknowledgement of our partners	58	Обеспечение качества – признание достижений нашими партнерами	58
Environmental awareness, environmental strategy	62	Экологическая сознательность, стратегия защиты окружающей среды	62
Property management – upgrading at the Győr site	66	Управление объектами недвижимости – модернизация на заводской площадке в Дьере	66
Financial statement	68	Финансовая оценка	68



IN ACCORDANCE WITH THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)

SUMMARY OF OPERATIONS					
Net Sales (m HUF)	35 777	39 379	42 346	47 485	47 916
Cost of sales (m HUF)	28 031	31 342	33 243	36 377	38 725
Profit before income taxes (m HUF)	274	499	878	3291	1308
Tax Rate	414,1	8,9	35,2	18,9	34,8
Net Income (m HUF)	-859	455	569	2669	852
Percentage pre-tax profit on sales	0,8%	1,30%	2,07%	6,93%	2,73%
Capital expenditure (m HUF)	1 037	2 466	2 535	2 588	3 412

STOCK DATA					
Weighted average number of ordinary shares (item)	12 547 474	12 556 676	12 921 066	12 923 012	13 022 749
Book value per share (HUF)	802	796	881	1 089	1 158
Earnings per share (EPS-HUF)	-68	36	44	207	65



ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (IFRS)

РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Выручка нетто (млн. HUF)	35 777	39 379	42 346	47 485	47 916
Прямая себестоимость реализации (млн. HUF)	28 031	31 342	33 243	36 377	38 725
Результат до вычета налогов	274	499	878	3291	1308
Ставка налога	414,1	8,9	35,2	18,9	34,8
Результаты за отчетный год (млн. HUF)	-859	455	569	2669	852
Результат до вычета налогов, пропорциональный выручке	0,8%	1,30%	2,07%	6,93%	2,73%
Капиталовложения (млн. HUF)	1 037	2 466	2 535	2 588	3 412

ДАННЫЕ ПО АКЦИЯМ					
Средневзвешенный показатель обыкновенных акций (шт.)	12 547 474	12 556 676	12 921 066	12 923 012	13 022 749
Балансовая стоимость одной акции (HUF)	802	796	881	1 089	1 158
Прибыль на одну акцию (EPS-HUF)	-68	36	44	207	65



“ *The cornerstone of Rába's corporate strategy is product and market diversity together with innovation.* ”

In hindsight any given year seems easier than it actually was. 2014 is no exception. Compared to the outstanding year 2013, last year we were faced with numerous new challenges on our strategic markets. Nevertheless, our group of companies performed well. As a result of our efforts to increase operating excellence and to engage in active business development, we have managed to stabilise our results on the one hand and to prepare the foundation for further growth.

The cornerstone of Rába's corporate strategy is product and market diversity together with innovation. The product and technological development efforts of recent years are now beginning to yield results, as is evidenced by the business development projects announced and by the positive feedback of our customers. John Deere's recognition as a key partner and the „Supplier of the Year” award conferred by Claas in the category Innovation, were important milestones in 2014 of our successful cooperation with the two companies. We have once again succeeded in increasing our sales revenue at group level compared to 2013, our income was in line with the industrial average. In spite of the challenges, the company generated gross profits exceeding HUF 9 billion during last year.

In 2014 we had to manage considerable restructuring and changes in capacity utilisation. The single largest challenge was the drastic decline in the market of agricultural vehicles for the Axle Business Unit, together with the turbulences on the market, due to the Russian-Ukrainian crisis and the weakening of the Russian Rouble. The uncertainties on the Brazilian market paused new challenges for the business unit during the second half of the year.

Within the component business the fluctuating demand of the passenger vehicle market and the roll out of a new model of

Оценивая прошедший год задним числом, всегда кажется, что год был проще, чем это было на самом деле. Это справедливо и по 2014 году. В прошлом году, если сравнивать с 2013 годом, на наших стратегических рынках мы столкнулись с рядом вызовов, и тем не менее Группа предприятий достойно сумела ответить на эти вызовы. Благодаря развитию операционной исключительности (Operational Excellence, OpEx) и активному наращиванию бизнеса мы с одной стороны сумели стабилизировать наши результаты, и с другой стороны – заложить фундамент дальнейшего роста.

Краеугольным камнем корпоративной стратегии «Rába» является диверсификация продукции и рынков, а также инновации. Уже видны результаты усовершенствования продукции и технологии, отражением результатов являются заявленные проекты по развитию бизнеса, и положительные отзывы наших покупателей. Важными вехами в наших многолетних успешных взаимоотношениях с партнерами было то, что в 2014 году Фирма «John Deere» аттестовала нас как «ключевого партнера», а фирма «Claas» в категории Инновации отметила нас как Поставщика года. В сравнении с 2013 годом на уровне Группы мы сумели увеличить выручку, а результаты в целом сложились в соответствии со средними результатами в отрасли. Вопреки всем сложностям в прошедшем году наш результат брутто превысил 9 млрд. форинтов.

В 2014 году в трех направлениях бизнеса нам пришлось управлять существенными преобразованиями и обременительными изменениями. Самым большим вызовом для Бизнеса «Моты» было резкое сокращение сельскохозяйственного рынка, волнения на рынке ввиду российско-украинского кризиса и ослабление рубля. Во второй половине года ввиду зыбкости бразильского рынка наш определяющий бизнес столкнулся с новыми задачами.

В бизнесе «Автокомпоненты» изменчивость спроса на рынке легкового транспорта и внедрение новой модели одним из наших крупных заказчиков практически в каждом квартале влек-

“ Краеугольным камнем корпоративной стратегии Группы «Rába» является диверсификация продукции и рынков, и инновации ”

one of our key customers resulted in considerable changes of our capacity utilisation and of our resources. Owing to the measures implemented during recent years to improve efficiency and to the flexibility of our workforce, we managed to mitigate the effect of these movements, while at the same time, through a new agreement we expanded our business portfolio on the West European passenger vehicle market. The rationalisation of our product portfolio and the lean projects launched have contributed greatly to maintaining the earlier performance of the business unit.

In terms of size change and profitability, the Vehicle Business Unit performed outstandingly in 2014. Its sales revenue more than doubled, largely due to the increase in domestic sales and to the trend-like increase in the segment of steel structures. As a result of the strategic developments and agreements prepared and concluded during earlier years, substantial market expansion occurred in the civilian sector as well, coupled with an infrastructure development programme revived both in its appearance and in terms of energy efficiency.

Besides operating and business excellence, for 2015 we have set the objective to implement product and business development programmes, which can ensure, even upon the restructured principal markets and segments, the growth of the group and of the individual business units. We continue to believe that product and technological development can ensure the long term competitiveness of the company, since only the best firms will be able to grow even in a stagnating, or slowly expanding business environment.

Relying on the skills and expertise of our committed workforce, we have confidently set out to complete yet another successful business year in 2015.

István Pintér

ли за собой изменения в нагрузках или в ресурсах. Благодаря мерам по повышению эффективности, которые внедрялись в течение прошедших лет, и благодаря гибкости сотрудников мы сумели смягчить эти резкие колебания и даже нарастить наш портфель на западноевропейском рынке легковых автомобилей (благодаря заключению нового контракта). Рационализация портфолио продукции и новые leap-проекты в большой мере способствовали тому, что бизнес сумел отстоять достижения предыдущих периодов.

С точки зрения изменения размеров и результативности достижения бизнеса «Автомобили» в 2014 году действительно заслуживают всяческого уважения. Выручка возросла более, чем в два раза, в первую очередь за счет роста отечественной реализации и роста сегмента железных конструкций, что можно уже считать трендом. Благодаря ранее разработанным и внедренным стратегическим разработкам и новым соглашениям наблюдается значительное расширение рынка в гражданском сегменте, и все это сочетается с программой развития инфраструктуры, модернизированной как в плане визуальности, так и в плане энергоэффективности.

Наряду с операционной, коммерческой исключительностью в 2015 году мы поставили перед собой цель осуществления программ по развитию продукции и бизнеса, которые обеспечат рост Группы предприятий и отдельных направлений даже в случае изменений на наших основных рынках, и в важнейших сегментах.

Залог конкурентоспособности предприятия мы и в перспективе видим в усовершенствовании продукции и технологии, потому что только исключительные предприятия будут способны развиваться и в такой экономической атмосфере, когда на рынке наблюдается стагнация, или же развитие является весьма заторможенным.

Будучи уверенными в способностях и лояльности наших сотрудников, мы с уверенностью переступили рубеж 2015 года и надеемся на успешный коммерческий год.

Иштван Пинтер



“*Rába is one of Hungary's leading Hungarian-controlled automotive companies.*”

“*Учрежденная в 1896 году компания «Rába» сегодня является крупнейшим предприятием Венгрии по производству транспортных средств, в котором и решения принимаются в Венгрии.*”

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

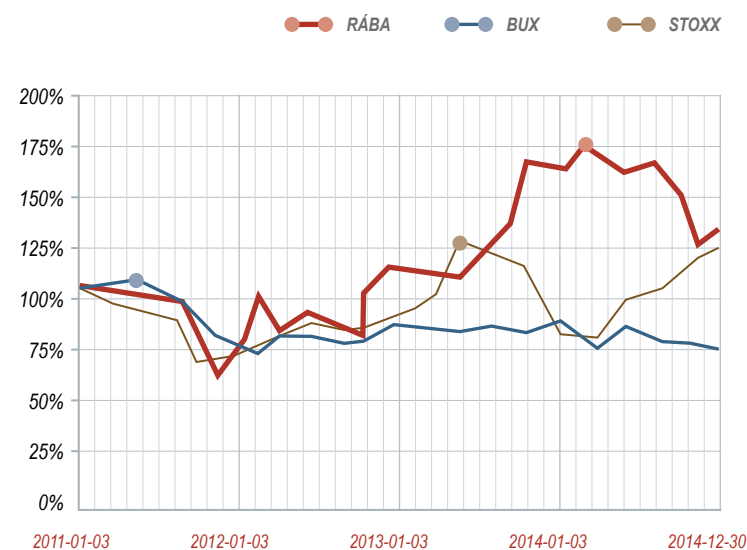
2013 for the group stood for partnerships expanding through successful innovation, stable, as well as flexible and efficient operation. The success of our focused growth strategy is manifest in the steadily improving business results of recent years, as well as in the considerable growth in our supplier positions.

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

- БИЗНЕС «МОСТЫ»
- БИЗНЕС «АВТОКОМПОНЕНТЫ»
- БИЗНЕС «АВТОМОБИЛИ»

2014 год для Группы предприятий был ознаменован расширением партнерских связей за счет успешных инноваций, операционной стабильностью, а также гибкостью и эффективностью функционирования. Успешность сфокусированной стратегии роста отразилась на стабильно возрастающих результатах деятельности и на заметном укреплении наших позиций как поставщиков.

RÁBA AUTOMOTIVE HOLDING PLC.



RELATIVE PERFORMANCE OF THE SHARES OF RÁBA, BUX AND CENTRAL EUROPEAN COMPETITORS*

(3, January, 2011: 100%)

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ АКЦИЙ «RÁBA», BUX И КОНКУРЕНТОВ* В ВОСТОЧНОЙ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЕ:

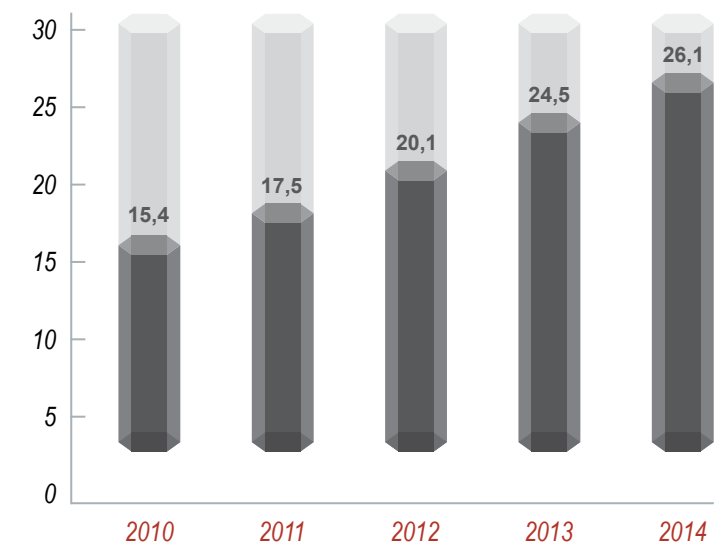
(1 января 2011 г. – 100%)

* STOXX® Eastern Europe 300 Automobiles & Parts index

ОАО «RÁBA» ХОЛДИНГ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

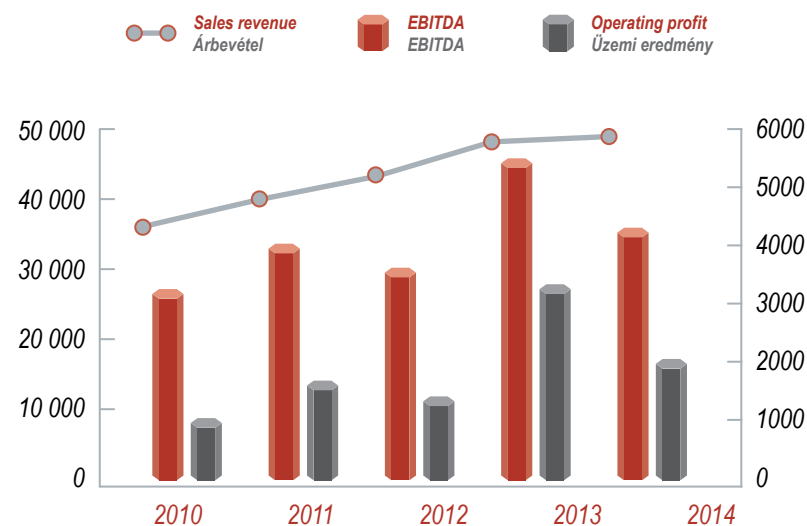
SALES REVENUE PER CAPITA (2010–2014) (million HUF/pers)

ВЫРУЧКА НА ДУШУ (2010–2014 ГГ.) (млн. HUF/чел.)



STABLE GROWTH AS A RESULT OF FOCUSED GROWTH STRATEGY (million HUF)

СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ КАК РЕЗУЛЬТАТ ФОКУСИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РОСТА (млн. HUF)



48% AXLES МОСТЫ

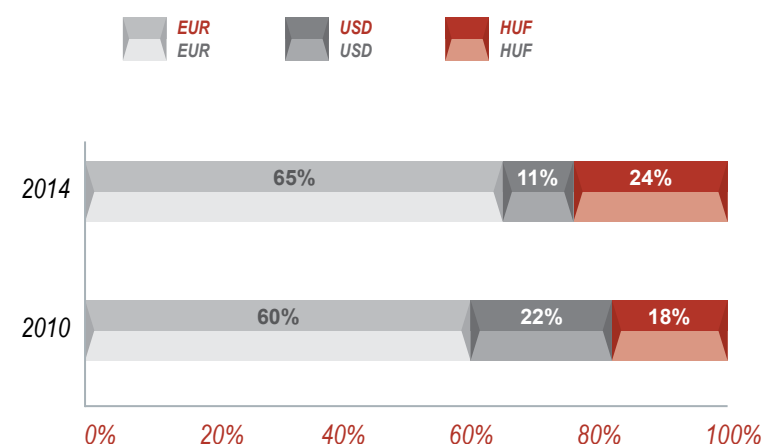
24% COMPONENTS АВТОКОМПОНЕНТЫ

28% VEHICLES АВТОМОБИЛИ



CONTRIBUTION OF BUSINESS UNITS TO THE SALES REVENUE

ВКЛАД ВИДОВ БИЗНЕСА В ВЫРУЧКУ

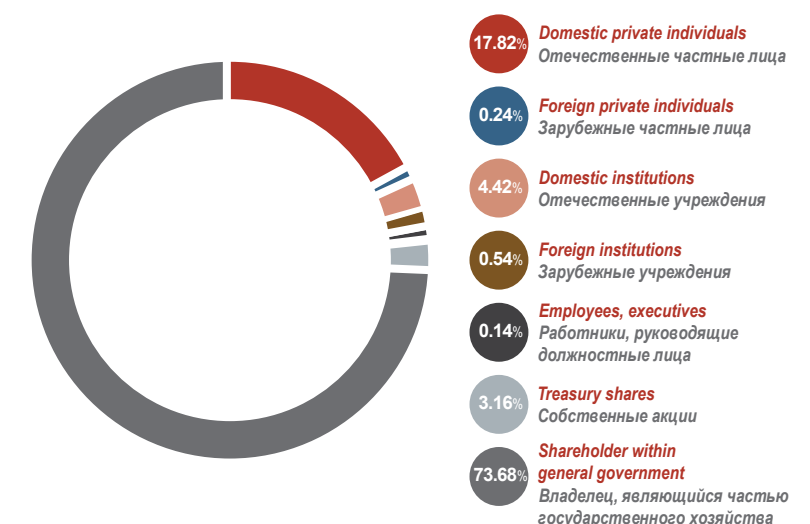


BREAKDOWN OF SALES REVENUE BY CURRENCY: INCREASING RATIO OF THE EUR

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫРУЧКИ ПО ВИДАМ ВАЛЮТЫ: УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ЕВРО

OWNERSHIP STRUCTURE OF RÁBA (as at 31 December, 2014)

СТРУКТУРА СОБСТВЕННИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ «RÁBA» (на 31 декабря 2014 г.)



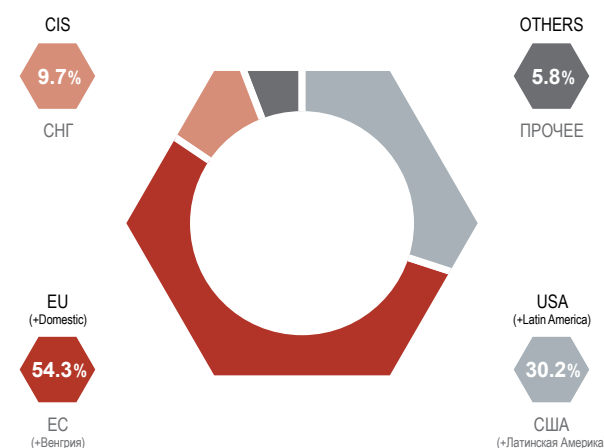
**AXLE
BUSINESS
UNIT**

**БИЗНЕС
«МОСТЫ»**



“Our business unit managed to deliver stable results in spite of the instable market conditions characteristic for 2014.”

PRINCIPAL SALES MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2014)
ОСНОВНЫЕ РЫНКИ РЕАЛИЗАЦИИ (2014 Г.)



Rába Axle Business Co., the key business 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 stable results in spite of the instable market conditions characteristic for 2014. The results of the business unit were determined by the stagnating or declining performance of our key markets, as well as by the weakening of the Russian Rouble, the weak activity on the global market of agricultural machinery and by the declining sales trend manifest on the European commercial vehicle market. The effects of these negative circumstances were partly offset by new businesses and by increasing our market share.

In 2014 we paid special attention to operating excellence, innovation and active business development. These efforts have already yielded results, manifest in the acknowledgement of our customers, among others. The results and successes of the John Deere and Claas deals to date provide adequate references for new markets and customers and afford us high supplier prestige.

Our objective is to offer our customers complex services and to be perceived by our customers as a partner offering comprehensive solutions, capable of serving all of the needs of our customers ranging from concept design through product planning and testing to serial production.

Rába Futórtí» является ключевым бизнесом группы предприятий. Общество разрабатывает и производит среднесерийные, комплектные мосты и среднесерийные и крупносерийные узлы и детали для средних и тяжелых грузовиков, строительной техники, тракторов и автобусов.

Наш бизнес сумел стабильно противостоять нестабильности 2014 года. Результаты бизнеса были предопределены стагнацией или сокращением наших ключевых рынков, значительным ослаблением рубля, еле заметной активностью на глобальном рынке сельскохозяйственной техники, а также сокращением реализации на европейском рынке грузового транспорта. Однако, за счет новых сделок и наращивания рыночного участия, мы сумели частично уравновесить указанные выше негативные влияния.

В 2014 году мы особое внимание уделяли вопросу операционной исключительности, инновациям и активному наращиванию бизнеса. Результаты уже видны, в числе прочего в отзывах наших покупателей. Достижения и успехи сделок с «John Deere» и «Claas» являются отличной рекомендацией на новых рынках и для новых покупателей, обеспечивая нам престиж надежных поставщиков.

Мы нацелены на предоставление комплексных услуг нашим покупателям и уверены в том, что заказчики будут считать наше предприятие партнером, который может удовлетворить все запросы от проектирования концепции через разработку и испытания продукции до серийного производства.



► KEY DEVELOPMENTS OF 2014

- A major achievement of the year was that we acquired valuable new deals on the European market. Starting in 2016, our company delivers new I-beam models in the value of some EUR 18 million annually to leading commercial vehicle manufacturers of the continent.
- The American John Deere, one of our key customers, has awarded Key supplier qualification to Rába.
- Agricultural machinery manufacturer Claas recognised Rába Axle Co.'s performance with the Supplier of the Year award in the Innovation category.

► STRATEGIC GOALS AND MARKETS

Within the area of **agricultural axles** we are looking for new business opportunities, building upon our market prestige and experience.

Within the segment of **bus axles** in addition to acquiring new markets, we set the goal to strengthen our market position within the CIS countries..

Within **special truck axles**, we have successfully launched the MAXS product family in the United States and in the CIS region, we are now looking for opportunities to enter the West European market.

► ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2014 ГОДА

- Значительным результатом года считаем заключение новых договоров на европейском рынке. Наше предприятие с 2016 года ежегодно будет поставлять модели корпусов вала ведущим производителям грузового транспорта на европейском континенте итогом на сумму 18 миллионов евро.
- Один из наших особо важных партнеров, – американская фирма «John Deere» – сертифицировал нас как «ключевого» (Key) поставщика.
- Фирма «Claas», выпускающая сельскохозяйственную технику, в категории «Инновации» наградила ООО «Rába Futórtí» призом «Поставщик года».

► СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РЫНКИ

В области мостов для сельскохозяйственной техники мы ищем новые возможности, опираясь на уже завоеванный на рынке авторитет и на опыт.

В сегменте мостов для автобусов мы поставили цель укрепления наших позиций в СНГ, наряду с завоеванием новых рынков.

В области специальных мостов для грузового транспорта семейства продукции MAXS мы успешно внедрили в Соединенных Штатах Америки и в регионе СНГ, но продолжаем искать возможность выхода на западноевропейский рынок.

In terms of **axle parts**, Rába's activity is characterised by good references and established partnerships. In the future we will strive to continuously increase the value added to our products and to produce increasingly complex products.

Great emphasis is put on long-term customer relations based upon mutual benefits. In this spirit in 2012 we concluded a five year agreement with John Deere. At the end of 2014 we achieved our goal to qualify as a quality supplier within the supplier evaluation system of the American company. We earned the status of key supplier, owing to our outstanding product quality and reliable supply accuracy.

In 2015, the Axle Business Unit focuses on further improvements on quality, efficiency and profitability.

► USA

IMPROVEMENT OF SUPPLIER POSITIONS

Market situation: demand grew by 14 per cent in 2014 compared to the previous year on the North American commercial vehicle market. The sale of agricultural axles, however declined to more than half as a result of the weak demand caused by the low grain purchase prices.

Business development: we identified flexible adjustment and the search for further market opportunities as our number one tasks in the field of both parts and

По деталям для мостов у нас отличные референции и хорошо оплаженные партнерские связи. В будущем мы также будем стремиться к наращиванию добавленной стоимости и производству еще более комплексной продукции.

Считаем исключительно важными долгосрочные контакты с покупателями, основанные на взаимных преимуществах. Именно поэтому в 2012 году мы заключили соглашение с «John Deere» сроком на пять лет. Поставленной цели в конце 2014 года нам удалось добиться, то есть в системе рейтинга поставщиков мы заняли почетное место, иными словами, благодаря отличному качеству продукции, надежности и пунктуальности поставок мы получили статус поставщика ключевой важности.

Бизнес «Мосты» и в 2015 году будет фокусировать свое внимание на качестве, эффективности и достижении еще более выдающихся результатов.

► США

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ ПОСТАВЩИКА

Рыночное положение: в сравнении с предыдущим годом в 2014 году спрос на северо-американском рынке тяжелого грузового транспорта увеличился на 14 процентов. Реализация мостов для сельскохозяйственной техники из-за небольшого спроса, вызванного низкими закупочными ценами на зерновые культуры, сократилась более, чем наполовину.

Наращивание бизнеса: первоочередной задачей на рынке деталей и комплектных мостов считаем гибкость и умение приспосабливаться к изменениям, а также выявление новых



“Наш бизнес сохранил стабильность и в условиях нестабильного рынка, характерного для 2014.”



complete axles. In 2014, together with John Deere we implemented ongoing axle development within the so-called VAVE development programmes. The same year, the American company awarded the position of key supplier to Rába. For Claas we introduced a dual tyre steering system.

Principal product groups: high-performance tractor axles, special purpose truck axles, truck axle parts, front I-beams and steering knuckles.

► EU

NO MAJOR CHANGE IS EXPECTED ON THE MARKET IN 2015

Market situation: in the European Union the market of both trucks and agricultural vehicles was in recession in 2014 and based on the outlook of our key customers, no major market growth is expected in 2015 either. Nevertheless, we are further strengthening our market position within Scania.

Business development: within Scania axle parts, the objective is to further expand the supply range and to continuously increase the added value based on the established cooperations, through a shift towards assembled units.

Principal product groups: complete tractor and bus axles, front and rear axle parts for trucks, axle parts for trailers.

рыночных возможностей. В 2014 году совместно с компанией «John Deere» в рамках так называемых программ VAVE мы осуществляли перманентное усовершенствование мостов. В этом же году американская компания аттестовала нас как ключевого поставщика. Для фирмы «Claas» мы разработали систему двухколесного руления.

Поставляемая продукция: мосты для мощных тракторов, мосты для грузового транспорта специального назначения, детали мостов для грузовиков, передние оси, осевые шарниры.

► ЕС

В 2015 ГОДУ НА БОЛЬШИЕ СДВИГИ НА РЫНКЕ РАССЧИТЫВАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Рыночное положение: в 2014 году в Европейском Союзе на рынке грузового транспорта и сельскохозяйственных машин наблюдалась рецессия. По прогнозам важнейших покупателей и в 2015 году не ожидается существенное расширение рынка, но, несмотря на это, с фирмой «Scania» мы сумели укрепить наши позиции на рынке.

Наращивание бизнеса: в области деталей мостов для грузовиков Scania мы поставили цель дальнейшего увеличения объемов поставок и перманентное повышение добавленной стоимости, через поставки все более комплексных узлов.

Поставляемая продукция: комплектные мосты для тракторов и автобусов, детали передних и задних мостов для грузовиков, и детали мостов для прицепов.



► CIS

UNFAVOURABLE MARKET PROSPECTS

Market situation: the strong market demand characteristic for 2013 declined in 2014 considerably, due in part to the missing seasonal impacts and to the uncertain economic and political conditions.

Business development: we have completed successful sample deliveries to one of our Russian customers in several product categories and we have also developed a new, heavy-duty axle as well.

Principal product groups: bus and trolleybus axles and heavy truck axles

► ASIA

STABLE MARKET

Market situation: on the Asian market we have a stable partner, with predictable demands towards us, who generates secure business turnover in the long run, through their excellent technical and commercial contacts.

Business development: following the results of 2014, supplies to ISUZU, our Japanese partner are continued in 2015 in the traditional segments.

Principal product groups: truck and bus axles

► DOMESTIC MARKET

FULFILLED PLANS

Market situation: on the Hungarian market we are active within the framework of reliable partnerships, we deliver, among others, spindles to BPW Hungária and bus axles to Kravtex Kft.

Business development: in 2014 orders evolved as planned. In 2015 we intend to maintain the quality production and service standard resulting in outstanding customer satisfaction so far. No major changes are expected in terms of the number of products manufactured.

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

► СНГ

НЕБЛАГОПРИЯТНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ

Рыночное положение: после оживленного рыночного спроса в 2013 году в 2014 году наблюдался большой спад, частично из-за сезонного влияния, частично под влиянием неопределенности экономической и политической ситуации.

Наращивание бизнеса: у нас позади успешный период поставок образцов для одного нашего российского покупателя. Мы также разработали новый мост большой грузоподъемности.

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

► АЗИЯ

СТАБИЛЬНЫЙ РЫНОК

Рыночное положение: на азиатском рынке у нас имеется стабильный партнер с прогнозируемыми запросами, который через отличный технический и коммерческий контакт обеспечивает солидный уровень торгового оборота.

Наращивание бизнеса: в традиционных сегментах в 2015 году продолжаем поставки нашему японскому партнеру, компании «ISUZU».

Поставляемая продукция: мосты для грузового транспорта и автобусов.

► ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК

ВЫПОЛНЕННЫЕ ПЛАНЫ

Рыночное положение: на венгерском рынке мы работаем в рамках надежного партнерского сотрудничества, в том числе мы поставляем поворотные кулаки (цапфы) компании «BPW Hungária», и мосты для автобусов – ООО «Kravtex».

Наращивание бизнеса: в 2014 году объем заказов соответствовал запланированным показателям. В 2015 году мы намерены сохранять на достигнутом уровне качество производства и услуг, обеспечившее удовлетворенность заказчиков. В объемах производства на существенные изменения мы не рассчитываем.

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



► PRINCIPAL PRODUCT GROUPS AND MARKETS

PRODUCT GROUPS TARGET MARKETS AND KEY CUSTOMERS

I. COMPLETE AXLES

1. BUS AND TROLLEYBUS AXLES

Rigid and independent front axles	• CIS countries (<i>LiAZ, Trolza, Samavto, KAMAZ</i>)
Single and double reduction rear axles	• Hungary (<i>Vehicle Co., Kravtex Kft.</i>)
Front and rear portal axles for low-floor buses and trolleybuses	• Serbia (<i>Ikarbus</i>)
Bus axles, main parts, spare parts	• ROW (<i>EAMCO – Egypt</i>)

2. AXLES FOR CONSTRUCTION EQUIPMENT

Wet brake axles and axle components for wheel and rubber-tyre tractors, construction equipment	• EU (<i>Claas</i>) • USA (<i>John Deere</i>)
--	--

3. SPECIAL AND CONVENTIONAL TRUCK AXLES

Driven single and double reduction single and tandem front and rear axles	• USA (<i>Marmon-Herrington</i>) • CIS (<i>URAL</i>) • Hungary (<i>Rába Vehicle Kft.</i>)
Incomplete front axles for commercial vehicles	• Japan (<i>ISUZU</i>)

II. AXLE PARTS

1. FRONT AXLE PARTS

Conventional and integral knuckles	• USA (<i>Meritor, Dana Global</i>) • EU (<i>Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF</i>)
Axle beams	• Japan (<i>ISUZU</i>)

2. REAR AXLE PARTS

Housings	• EU (<i>Meritor, Dana Corp., MAN</i>)
Differential-cases	• Brasil (<i>Meritor</i>)
Pinion and ring gear sets	• USA (<i>John Deere</i>)

III. OTHER AXLE PRODUCTS

Forgings	• EU (<i>ZF, NAF</i>) • Hungary (<i>BPW Hungária</i>)
----------	--

IV. SPARE PARTS

OEM	• USA (<i>Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana</i>) • EU (<i>Rába Vehicle Co., Kravtex Kft., Claas</i>) • CIS (<i>GAZ Group, KamAZ Group</i>) • Japan (<i>Sojitz</i>)
Distributors	• EU (<i>Rába Spol, Prim Vol Trade</i>) • CIS (<i>STFK Kamaz, Profcar</i>) • Serbia (<i>Dinara</i>)

► ВАЖНЕЙШИЕ ГРУППЫ ПРОДУКЦИИ И РЫНКИ

ГРУППЫ ПРОДУКЦИИ

ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ, ВАЖНЕЙШИЕ ПОКУПАТЕЛИ

I. КОМПЛЕКТНЫЕ МОСТЫ

1. МОСТЫ ДЛЯ АВТОБУСОВ И ТРОЛЛЕЙБУСОВ

Независимые подвески и жесткие передние оси	• Страны СНГ (ЛИАЗ, ТРОЛЗА, Самавто, КАМАЗ)
Одно- и двухступенчатые задние мосты	• Венгрия («Rába Jármű», «Kravtex»)
Мосты и оси для низкопольных автобусов и троллейбусов	• Сербия (Ikarbus)
Автобусные мосты, узлы, компоненты	• ROW (EAMCO - Египет)

2. МОСТЫ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Ведущие мосты с мокрым тормозом, компоненты мостов для колесных и гусеничных тракторов и строительной техники	• ЕС (<i>Claas</i>) • США (<i>John Deere</i>)
---	--

3. МОСТЫ ДЛЯ ТРАДИЦИОННОГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА

Ведущие управляемые и неуправляемые одно- и двухступенчатые мосты, танделы средние, задние, танделы, передние и задние	• США (<i>Marmon-Herrington</i>) • СНГ (<i>URAL</i>) • Венгрия («Rába Jármű»)
Некомплектные передние оси для грузовых автомобилей	• Япония (<i>ISUZU</i>)

II. КОМПОНЕНТЫ МОСТОВ

1. КОМПОНЕНТЫ ПЕРЕДНИХ ОСЕЙ

Поворотные кулаки традиционные и с интегрированными рычагами	• США (<i>Meritor, Dana Global</i>) • ЕС (<i>Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF</i>)
Балки передних осей	• Япония (<i>ISUZU</i>)

2. КОМПОНЕНТЫ ВЕДУЩИХ МОСТОВ

Картера мостов	• ЕС (<i>Meritor, Dana Corp., MAN</i>)
Чашки дифференциала	• Бразилия (<i>Meritor</i>)
Главная пара конических шестерен	• США (<i>John Deere</i>)

III. ПРОЧАЯ ПРОДУКЦИЯ

Штампованные детали	• ЕС (<i>ZF, NAF</i>) • Венгрия (<i>BPW Hungária</i>)
---------------------	--

IV. ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Производители конечной продукции	• США (<i>Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana</i>) • ЕС («Rába-Jármű», «Kravtex», Claas) • СНГ (Группа «ГАЗ», Группа «КамАЗ») • Япония (<i>Sojitz</i>)
Дистрибьюторы	• ЕС (<i>Rába Spol, Prim Vol Trade</i>) • СНГ (СТФК Камаз, Profcar) • Сербия (<i>Dinara</i>)



► TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

In 2014 Rába implemented several capital expenditure projects within the framework of the GOP-2.1.3-12-2013-0039 project. Among others, in September two new NBH-630 (Hüller Hille) machines were commissioned, which will allow us in the future to fill Scania's orders in an even more flexible and efficient manner. The acquisition of the new equipment was prompted by the increased requirements of our business partner, since Scania has expanded its product portfolio through new types representing an increased order volume as well. The production cell manufactured by the German FFG Werke GmbH affords high productivity, upon minimal service needs and outstanding product quality. The production cell, which weighs nearly 90 tons, consists of two machining units and the adjacent Pallet Storage System with 20 deposit places, which can be expanded without further need for reconstruction in the future.

In mid November, the machining capacity of front axle production was increased through the commissioning of a new production cell. The automatically serviced production cell encompassing the Univers6-type CNC machining centre was installed within the framework of an EU financing project, similar to that of the NBH-630 machine.

The efficiency of the production cell is further enhanced substantially by the measuring equipment integrated into the cell, suitable for the verification of the dimensions of the forged axles, as well as for NC corrections, and by equipment used for washing and drying machined axles. The system is second to none globally, in terms of the level of automation, with a further advantage being its universal nature, i.e. that it can hold and further any type of front axle. The cell system can be expanded

► ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

«Rába Futótmű» в 2014 году в рамках проекта GOP-2.1.3-12-2013-0039 осуществило ряд капиталовложений. В числе прочего в сентябре было введено в эксплуатацию два новых станка NBH-630 (Hüller Hille), при помощи которых мы еще более гибко и эффективно сможем выполнять заказы компании «Scania». Закупка нового оборудования была обоснована повышением требовательности нашего партнера, поскольку «Scania» дополнила ассортимент своей продукции новыми типами, не говоря о том, что в сравнении с прежними объемами новых наименований заказано на порядки больше. При помощи производственной камеры, выпускаемой немецкой компанией «FFG Werke GmbH», при минимальном обслуживании можно добиться высокой производительности и отличного качества выпускаемой продукции. Обрабатывающий центр общим весом почти 90 тонн включает два центра обработки NBH-630 и подключенную к станкам систему паллетирования, мощность которой в будущем можно будет наращивать без дополнительных строительных работ.

В середине ноября был сдан в эксплуатацию новый производственный центр, за счет чего мы увеличили мощности производства передних осей. Приобретение автоматизированного производственного центра, включающего обрабатывающий центр ЧПУ типа Univers6, подобно станку NBH-630 было осуществлено в рамках проекта, финансировавшегося Евросоюзом. Производительность центра существенно увеличивает интегрированная в производственный центр измерительная машина, предназначенная для проверки размеров штампованных деталей и способная выполнить цифровые корректировки, а также оборудование для мойки и сушки обработанных из-



through the addition of a further machining equipment, which is envisaged to be commissioned around the middle of this year.

Owing to the GOP funding, our company has made progress in the field of IT solutions as well. During the second half of 2014 Microsoft product versions were updated for Rába Axle Business Unit, as well as for the other businesses, thus we now use software fully compatible with that of our business partners. Through their new functions, the new software are more efficient in supporting our activities.

► NEW PRODUCTS

Following the market launch of the Rába axles developed for the 500 hp+ construction equipment of Claas, further developments with substantial added contents were carried out. In addition to the double wheel steering system introduced during the first quarter of 2014, a new system is expected to be launched at the end of 2015.

Our axle completed as a result of the development carried out jointly with John Deere, provides the drive and steering of one of the world's highest performance tractors.

We conduct ongoing negotiations for the continued sales of our special MAXS axles. This product features unique technological solutions that contribute to increased off-road capabilities and to the load bearing capacity of the axles and their tyres. The new customer versions have been completed, deliveries will begin this year.

The angle drive construction development of our special bus axles is also underway; last year already saw new customer deliveries.

делий. Уровень автоматизации системы уникален, и огромным преимуществом является и ее универсальность, то есть станок способен ухватить и передать дальше переднюю ось любого типа. Производственный центр можно увеличить еще одним обрабатывающим станком, который мы планируем ввести в эксплуатацию в середине текущего года.

Благодаря субсидии GOP наша компания преуспела и в области информационных технологий, во второй половине 2014 года и в ООО «Rába Futótmű», и в остальных направлениях бизнеса были актуализированы версии Microsoft, таким образом, мы в своей деятельности применяем те же программные обеспечения, что и наши деловые партнеры. Новые программные обеспечения, благодаря новым функциям, еще более эффективно помогают нам в нашей деятельности.

► НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

После внедрения на рынке мостов, разработанных для силовых машин фирмы «Claas» (более 500 л.с.), мы продолжали разработки наименований продукции с большой добавленной стоимостью. Помимо внедренной в первом квартале 2014 г. системы двухколесного руления, в конце 2015 года можно ожидать внедрения новой системы.

Мост, являющийся результатом совместных разработок с компанией «John Deere», сейчас уже приводит в движение один из мощнейших тракторов в мире.

Мы проводим перманентные переговоры с целью увеличения объемов продаж специальных мостов MAXS. В изделия сочетаются такие уникальные технические решения, которые еще больше усиливают «внедорожные» качества,

► MARKET PROSPECTS

While changes in the external conditions are taken into consideration, we also expect a new revival in the activity of Russian bus and truck manufacturers. Furthermore, we believe that we can increase our business share within the customer base of the stable European truck segment, meaning mostly machined I-beams and steering knuckles.

In 2015, a moderate increase is expected on the US market of commercial vehicles, which might have a favourable impact on parts sales, however, in terms of complete axles further decline in demand is envisaged, for both agricultural and special purpose truck axles.

Within the European Union the market of both trucks and agricultural vehicles was in recession. Forecasts predict no major growth on the market in 2015 either. Nevertheless, we managed to further reinforce our positions at Scania, Rába will continue to supply the Swedish automotive company with front axles, while steering knuckles will see an expansion, because of the increase in the demand for disc brake types. Front axle deliveries of Volvo Trucks will remain unpromising in 2015 because of a wind down of production of the given product, ongoing projects, though, and the offsetting arrangement within the cooperation on the bus market allows the offsetting of the decline.

и тоннаж мостов и колесных шин. Разработаны версии для новых покупателей, в текущем году начнутся поставки.

Продолжается и усовершенствование мостов с угловой передачей для специальных автобусов. В прошлом году уже были поставлены первые партии для новых покупателей.

► РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

С учетом изменений, которые имеют место на внешних рынках, мы рассчитываем на оживление в среде российских производителей автобусов и грузовиков. Считаем возможным также увеличение нашей доли в поставках стабильным европейским покупателям, работающим в области грузового транспорта, что коснется, прежде всего, обработанных корпусов осей и поворотных кулаков (цапф).

В 2015 году можно рассчитывать и на небольшой рост в сегменте грузового транспорта в США, что может благоприятно повлиять на продажу запасных частей, однако, по укомплектованным мостам следует считаться с дальнейшим сокращением спроса и по мостам для сельскохозяйственной техники, и по мостам для специальных грузовиков.

В Европейском Союзе рецессия в равной мере наблюдалась и на рынке грузовиков, и на рынке сельскохозяйственной техники. Судя по прогнозам, в 2015 году нельзя ожидать существенного увеличения рынка. Тем не менее, мы укрепили наши позиции на фирме «Scania», и в 2015 году шведскому производителю также мы будем поставлять передние мосты, а по поворотным ку-

Within the CIS region, we are past successful sample deliveries in several product categories for one of our Russian customers. A new, heavy-duty axle has been developed, for which a boom is expected in 2015.

The supply of ISUZU products will continue in Asia in 2015, in volumes on par with that of 2014.

In terms of the domestic market, in 2015 the delivery of axles to be installed in the military vehicles are continuing similar to the previous year. Additionally, our cooperation with BPW Hungária continues.

Our partnerships and assignments are based upon comprehensive engineering services, as a result we offer complex solutions building upon high standard engineering works and value creation. We are determined to identify partners who require and expect this approach to achieve their development goals. We continue to have an interest in conducting research and development projects in collaboration with our customers.



лакам, ввиду увеличения спроса на типы, оснащенные дисковыми тормозами, мы даже рассчитываем на рост спроса. Поставки передних мостов для грузовиков Volvo, ввиду вывода с рынка продукции, в 2015 году также не обнадеживают, однако, осуществляемые проекты, а также обязательства по офсетным сделкам, заключенным на предмет сотрудничества на рынке автобусов, несколько компенсируют уменьшение объемов.

В регионе СНГ одному из наших российских покупателей уже выполнены успешные поставки образцов по нескольким категориям продукции. Разработан новый мост большой грузоподъемности, в текущем году здесь можно будет ожидать роста спроса.

В Азию будут продолжаться поставки продукции ISUZU, по прогнозам поставляемое количество останется на уровне 2014 года.

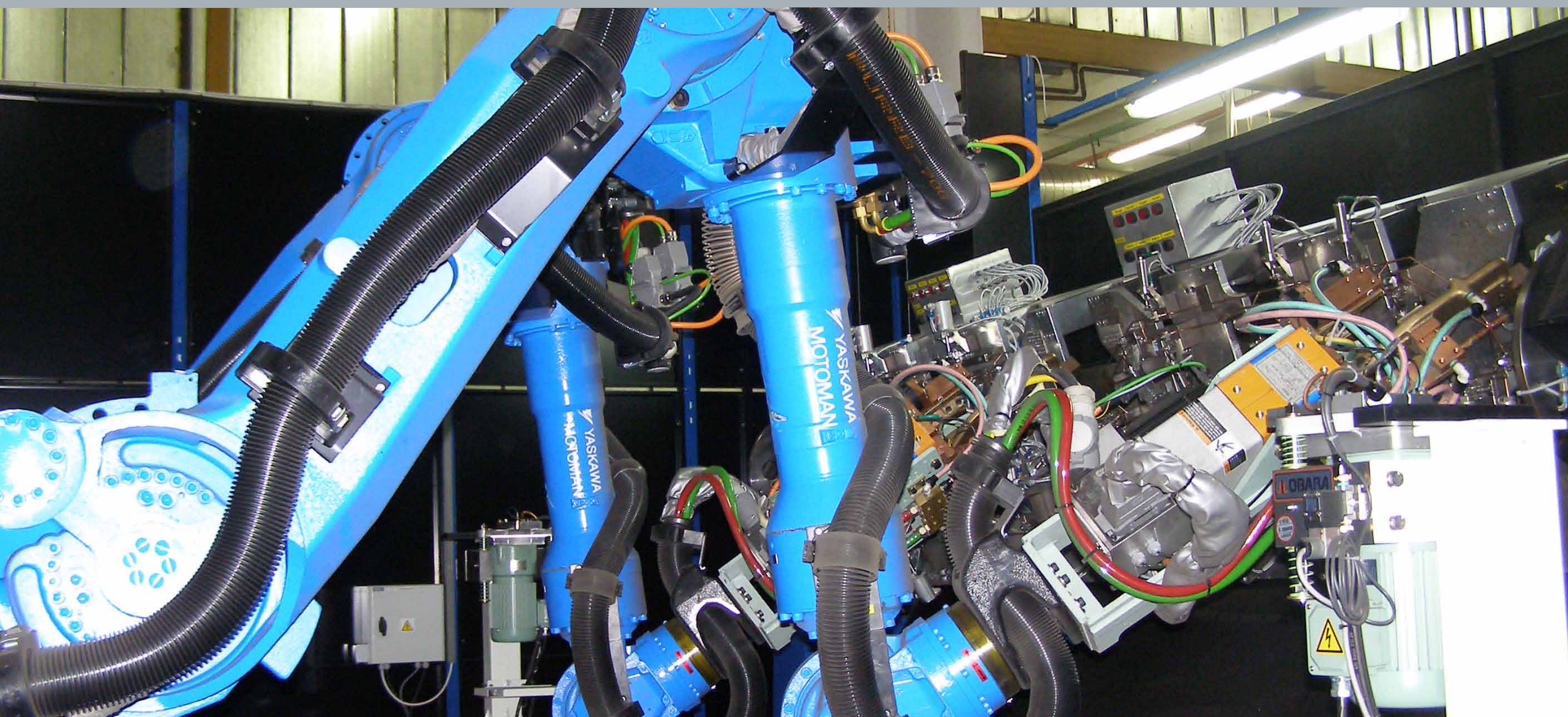
Касательно отечественного рынка, ООО «Rába Jármű» подобно прошедшему году и в 2015 г. будет продолжать поставки мостов для грузовых машин военного назначения. Продолжается и сотрудничество с «BPW Hungária».

Партнерское сотрудничество и выполнение заказов у нас базируется на комплексных инженерных услугах и создании ценностей, соответственно мы предлагаем партнерам комплексные решения. Наша цель найти таких партнеров, которые это ценят и понимают, что такие разработки помогут им в осуществлении своих целеустремлений. Все проекты НИОКР мы и впредь намерены осуществлять во взаимодействии с покупателями.



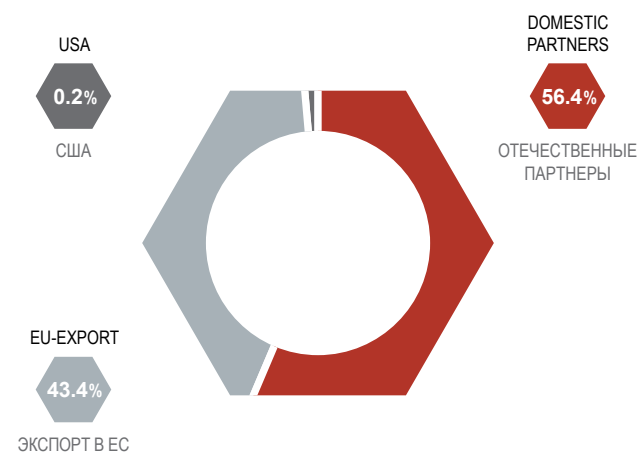
COMPONENTS BUSINESS UNIT

БИЗНЕС
«АВТОКОМПОНЕНТЫ»



“*Rába Automotive Component Ltd. further strengthened its supply position in the European automotive industry.*”

KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2014)
ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ СБЫТА (2014 Г.)



During 2014 Rába Automotive Component Co. Ltd. further strengthened its supply position in the European automotive industry, expanding both the range of partners and that of products manufactured. 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 2014

MÓR:

- In March Rába Automotive Component Co. Ltd. was awarded the chance to sew seat covers and headrests, to press seat plates, to weld seat frames and to produce hinges and seat wire frames for the new Vitara model of Suzuki to be launched in 2015.
- Through the agreement concluded with the German Fehrer Group, the production of wire frames for the VW Touareg has started.
- Our plant supplied MórNeo-type seats for to 28 hybrid Volvo buses within the Rába-Volvo cooperation.
- As part of the reconstruction of the suburban train network, we also supplied MórNeo seats for 3 prototype cars.

Rába Járműalkatrész в 2014 г. продолжал укреплять свои позиции поставщика для европейской автомобильной промышленности, причем стало больше партнеров, и стало больше наименований выпускаемой продукции. По штампованным, сварным и различным механически обработанным запчастям мы являемся признанными поставщиками производителей транспортных средств в Венгрии и на территории ЕС. Запасные части мы выпускаем на двух площадках, в г. Мор, и в г. Шарвар.

► ОСОБЫЕ СОБЫТИЯ И РАЗРАБОТКИ 2014 ГОДА

ФИЛИАЛ В Г. МОР:

- Rába Járműalkatrész в марте победил в конкурсе на производство чехлов для сидений и подголовников для новой модели Vitara, производство которой «Suzuki» начинает в 2015 г., на штамповку сидений, сварку каркасов сидений, а также на производство проволоочных каркасов сидений.
- Благодаря договору о сотрудничестве с немецкой группой «Fehrer» началось производство проволоочных каркасов для VW Touareg.
- Наше предприятие в рамках сотрудничества с предприятием «Volvo» поставляло сидения типа MórNeo для 28 шт. гибридных автобусов Volvo.
- Также мы поставили сидения MórNeo и для трех штук образцов вагонов электрички.



- A long-term agreement was concluded with the German Kirchhoff Group for the supply of pressed car parts.

SÁRVÁR:

- In 2014 the Sárvár plant began its serial supplies to the Harsenwinkel and Saulgau plants of Claas.
- The volume of assembled wheel hubs produced for Pöttinger has increased.
- In order to increase efficiency, we purchased a new CNC induction tempering machine.
- The plant concluded a successful quality management and environmental audit.
- Lean production management was introduced in the Sárvár plant as well.

► 2015 OBJECTIVES

The number one strategic objective of our Mór plant is to maintain the volume supplied to Suzuki at the level of 2010 at least, for both metal and cover parts, thus securing our competitive position with our principal customer. Our aim is to achieve identical supplier content for the new Swift model as well. During last year, the strategic relationship with the Fehrer group was further strengthened, we wish to tighten our cooperation even further in 2015. With our wire bending

- Мы заключили долгосрочный договор с немецкой группой «Kirchhoff» на поставки штампованных запчастей.

ФИЛИАЛ В Г. ШАРВАР:

- Шарварский завод в 2014 году начал серийные поставки для группы «Claas» на заводы Харзевинкель и Заульгау.
- Возросло количество смонтированных ступиц для завода «Pöttinger».
- Для увеличения эффективности мы закупили новый индукционный закалочный станок с ЧПУ.
- На предприятии успешно завершился аудит по Управлению качеством и охране окружающей среды.
- В шарварском филиале внедрена система организации бережливого производства (Lean).

► ЦЕЛИ НА 2015 ГОД

Важнейшей стратегической целью завода в г. Мор является сохранение уровня поставок для «Suzuki» как минимум на уровне 2010 года, как в плане металлических деталей, так и в плане обивки, что обеспечит стабильность конкурентной позиции у нашего крупнейшего покупателя. Самое главное то, чтобы мы сумели добиться такого же объема поставок при производстве новой модели Suzuki. В прошлом году продолжалось укрепление стратегических связей с группой «Fehrer». Закупленный нами проволокогибочный станок, надеемся, су-

investment we intend to cover the entire wire need of Fehrer Hungária. We wish to raise our partnership with the Kirchhoff group to a strategic level in the future, through the expansion of metal deals. Currently, we supply dashboard supporting pressed components, which would be further expanded through tubular and welded components.

We are looking for new customers for our Sárvár plant to expand our product portfolio. The focus remains on German customers, but we also plan to forge cooperation with potential manufacturers on the Hungarian market.

► MARKET BACKGROUND

DOMESTIC MARKET

Market situation: domestic vehicle manufacturing is revived, numerous new projects were launched. Domestic corporations are looking for new, well qualified, domestic suppliers in order to reduce their costs.

Business development: Rába is gradually entering the process of launching new products. We have started looking for new partners at Tier2 and Tier3 levels and have established contact with numerous potential new partners.

EU

Market situation: orders from European customers have demonstrated growth across the board last year, the Russian crisis, however, has a negative impact on the EU market, making orders uncertain.

Business development: we grew together with other players on the market, we hold stable growth positions with opportunities

меет покрыть все потребности «Fehrer Hungária» в проволоке. Мы намерены поднять до стратегического уровня наши связи с группой «Kirchhoff», путем наращивания «металлических» сделок. В настоящее время мы поставляем им штампованные детали для бортовых приборных панелей, в будущем рассчитываем и на поставки труб и сварных запчастей.

Мы ищем новых покупателей для шарварского филиала с целью расширения портфеля продукции. Мы и впредь будем сосредотачиваться на немецких покупателях, но весьма желательно сотрудничать и с потенциальными производителями, работающими на венгерском рынке.

► РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

ВЕНГРИЯ

Рыночное положение: отечественная автомобильная промышленность оживилась, началось осуществление ряда проектов. Отечественные крупные производители для сокращения издержек ищут хорошо квалифицированных отечественных поставщиков.

Наращивание бизнеса: мы постепенно внедряем новые наименования продукции, на уровне Tier 2 и Tier 3 ищем новых партнеров и уже вышли на связь с рядом потенциальных партнеров.

ЕС

Рыночное положение: в минувшем году в объемах заказов европейских покупателей наблюдалась тенденция роста, однако на европейском рынке отрицательно сказался российский кризис, ввиду чего в заказах ощущается некоторая неопределенность.



“ «Rába Járműalkatrész» в 2014 г. продолжал укреплять свои позиции поставщика для европейской автомобильной промышленности. ”

for development. We successfully met increased customer demands and joined their projects and kept our positions acquired earlier at NAF. We aimed to expand into a new product group at Deutz, to secure development. The cooperation with the Claas group was expanded through new products.

► DEVELOPMENTS IN PRODUCTION TECHNOLOGY – EFFICIENCY IMPROVEMENT

Considerable capital expenditure projects in efficiency improvement were implemented in our Mór plant in 2014. Within the area of pressing, the upgrading of the storage of pressing tools and steel coils, the acceleration of retooling and the improvement of machine and tools protection, together with the increase in the size of steel coils, resulted in efficiency gains, while within KTL painting the production process was improved and the cost of hazardous waste disposal was reduced through the installation of a phosphate filter press.

The company installed special sewing machines to manufacture the Vitara seat covers and headrest covers, including tower, 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 our customers; production cells were developed accordingly. Within the cutting shop, we further optimised the cutting patterns to the expected standard.

In terms of equipment purchases, the Mór production line was expanded last year through the purchase and installation of a 315 T Isgec press and a wire bending machine.

Наращивание бизнеса: мы росли вместе с прочими участниками рынка, наши позиции стабильны и мы видим возможности дальнейшего развития. Мы успешно удовлетворяли возросший спрос покупателей, подключились к новым проектам, и сохранили завоеванные ранее рыночные позиции в компании «NAF». Касательно фирмы «Deutz» мы намерены освоить новые виды продукции, а с Группой «Claas» в результате сотрудничества мы договорились о выпуске новых наименований продукции.

► УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ – ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В филиале в г. Мор в 2014 году мы осуществили ряд капиталовложений, направленных на повышение эффективности. В области штамповки производство стало более эффективным, благодаря обеспечению лучших условий хранения инструментов и стальных рулонов, ускорению замены инструментов, модернизации защиты станков и инструментов, увеличению размера стальных рулонов, а в области катафоретической покраски мы усовершенствовали производственный процесс за счет фильтрующего штампа, не говоря уже о том, что это позволяет экономить и на издержках уничтожения опасных отходов.

Для производства чехлов для сидений и подголовников автомобиля Vitara мы ввели в эксплуатацию новые швейные машины, в том числе двухигольные, колонковые, и автоматическую швейную машину. Все производственные циклы мы приспособили к периодичности запросов покупателей, соответ-



The reorganisation of production based on the Lean Manufacturing principles was launched. The production cell system adopted and the revision of technologies resulted in considerable savings in production costs. Induction tempering capacities were increased through a new CNC-controlled machine, which led to considerable efficiency improvement.

► PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

Rába Automotive Component Co. Ltd. holds stable market positions among Tier1 and Tier2 suppliers of the European passenger car manufacturers and continuously expands its range of partners.

The principal products of the Mór plant are passenger car seat components. Because of the nomination system of the passenger car business, market loss is not a threat in the case of a type acquired and in production, since the approval of a supplier for a given item is a rather costly process. In the area of metal frames, our leading partner at the moment is Suzuki, we have, however, gained the right to supply 800 thousand VW armrests annually through Fehrer Bohemia, of which we manufactured nearly one million units in 2014.

We were awarded the rights to supply wire frames with Fehrer Hungária to the new Suzuki SX4 and the VW Touareg carseats, as well as for the new Suzuki Vitara. Negotiations have started with the partner regarding the wire bending investment as well, for the direct supply of the so-called single wires. At our customers Kirchhoff and Audi, we were awarded further car component pressing jobs for the PSA group and Audi, which are likely to be followed by further deals.

The commercial vehicle component purchases and productions expanding eastwards following the example of the automotive industry, provide an opportunity for our Sárvár plant. The strategic objective is to assemble, manufacture and supply entire products.



ственно сделаны и производственные камеры. В области раскройки мы также оптимизировали процессы.

Что касается закупок новых станков, в филиале в г. Мор мы ввели в эксплуатацию новый штамп 315 T Isgec и новый гибочный станок, за счет чего мы сумели увеличить производственные мощности.

В г. Шарвар началась реорганизация производственных процессов на базе принципов Lean Manufacturing. Создание производственных камер, пересмотр технологий позволили существенно сократить производственные издержки. Мощности по индукционной закалке мы нарастили за счет приобретения нового станка с ЧПУ, что в свою очередь улучшило и показатели эффективности.

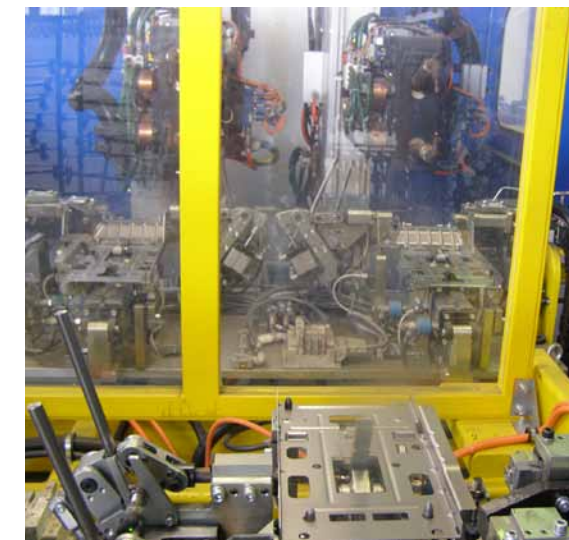
► ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

«Rába Járműalkatrész» стабильно сохраняет свои рыночные позиции в качестве поставщика первого и второго уровня, работающего на европейских производителей автотранспортных средств, и постоянно расширяет круг своих партнеров.

Основной продукцией дочернего предприятия в г. Мор являются детали сидений для легковых автомобилей. Ввиду системы номинаций в автопроме нам не угрожает опасность потери рынка по данному типу, где мы выиграли тендер, поскольку утверждение нового поставщика на определенную партию является весьма дорогостоящим удовольствием. По металлическим каркасам в настоящее время нашим самым крупным партнером является завод «Suzuki», однако мы сумели получить права на производство (через компанию «Fehrer Bohemia») 800 тысяч подлокотников (в год) для «VW», причем в 2014 году мы поставили почти 1 миллион штук.

Мы выиграли в конкурсе («Fehrer Hungária») на право поставок проволочных каркасов сидений для нового автомобиля типа SX4 (Suzuki) и типа Touareg (VW), а также для нового автомобиля Vitara (Suzuki). С партнером начались переговоры и касательно приобретения гибочного станка, о прямых поставках так называемых проводов single. У наших покупателей «Kirchhoff» и «Audi» мы выиграли по штамповочным работам для группы «PSA» и «Audi», и теперь ожидаем следующих сделок.

У филиала в г. Шарвар намечаются возможности закупок и производству запчастей для грузовых машин, поскольку подобно производству легковых машин, и по грузовикам наблюдается определенное продвижение на восток. В перспективе мы нацелены на сборку, производство и поставки собранных, то есть комплектных изделий.



► PRINCIPAL PRODUCT GROUPS AND KEY CUSTOMERS

PRODUCT GROUPS	KEY CUSTOMERS
PRESSED, BENT, WELDED AND PAINTED COMPONENTS (MÓR PLANT)	
Passenger car seat frames	• SUZUKI/TOYO SEAT <i>(Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)</i> • FEHRER HUNGÁRIA <i>(VW Up wire frame, S-Cross wire frame, Vitara)</i>
Pressed, welded parts for passenger cars	• F.S FEHRER <i>(Audi, VW, Skoda, Seat)</i> • JCI <i>(Mercedes, BMW)</i> • KIRCHHOFF
Seat parts for commercial vehicles	• SEARS (UK) <i>(John Deere, Caterpillar)</i>
TAILORED AND SEWN AUTOMOTIVE COMPONENTS (MÓR)	
Passenger car seat and headrest covers and armrest covers	• SUZUKI/TOYO SEAT <i>(Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici, S-Cross)</i> • F.S. FEHRER <i>(Mercedes)</i>
Tailored fleece parts	• FEHRER HUNGÁRIA
COMPLETE SEATS FOR COMMERCIAL VEHICLES (MÓR)	
Bus seats	• S91 MIDIBUSZ • VOLVO
Fixed-rail commercial vehicle seats	• MÁV GÉPÉSZET • HÉV
MACHINED PARTS (SÁRVÁR PLANT)	
Main parts and parts for road truck axles	• RÁBA AXLE LTD. <i>(Meritor, Dana, Volvo)</i>
Main axle parts and components for special construction equipment	• NAF <i>(John Deere, Claas)</i> • RÁBA AXLE LTD.
V-pulleys for diesel engines of commercial vehicles	• DEUTZ • CLAAS
Components for agricultural commercial vehicles	• CLAAS GROUP <i>(CLH, CSE, CT, CLSG)</i> • PÖTTINGER
Hydraulic parts for special construction vehicles	• PACOMA

► ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ И ПОКУПАТЕЛИ

ГРУППЫ ТОВАРОВ	ВАЖНЕЙШИЕ ПОКУПАТЕЛИ
ДЕТАЛИ ПРЕССОВАННЫЕ, ГИБОЧНЫЕ, СВАРНЫЕ И КРАШЕНЫЕ (ФИЛИАЛ В Г. МОР)	
Каркасы для сидений легковых автомобилей	• SUZUKI/TOYO SEAT <i>(Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici)</i> • FEHRER HUNGÁRIA <i>(VW Up проволоочный каркас, S-Cross проволоочный каркас, VW Touareg)</i>
Штампованные, сварные детали для легковых автомобилей	• F.S FEHRER <i>(Audi, VW, Skoda, Seat)</i> • JCI <i>(Mercedes, BMW)</i> • KIRCHHOFF
Детали для сидений грзовиков	• SEARS (UK) <i>(John Deere, Caterpillar)</i>
РАСКРОЕННЫЕ И СШИТЫЕ ДЕТАЛИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (Г. МОР)	
Чехлы для сидений, подголовников и подлокотников легковых автомобилей	• SUZUKI/TOYO SEAT <i>(Suzuki Swift, SX4, S-Cross, Splash, Opel Agila, Fiat Sedici, S-Cross)</i> • F.S. FEHRER <i>(Mercedes)</i>
Раскроенные детали «vlies»	• FEHRER HUNGÁRIA
КОМПЛЕКТНЫЕ СИДЕНИЯ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА (Г. МОР)	
Сидения для автобусов	• МИДИ-АВТОБУСЫ S91 • VOLVO
Сидения для грузового железнодорожного транспорта	• MÁV GÉPÉSZET • HÉV <i>(пригородная электричка)</i>
МЕХАНООБРАБОТАННЫЕ ДЕТАЛИ (ФИЛИАЛ В Г. ШАРВАР)	
Узлы, запасные части мостов для автодорожного грузового транспорта	• RÁBA FUTÓMŰ KFT. <i>(Meritor, Dana, Volvo)</i>
Узлы, запасные части мостов для специального силового транспорта	• NAF <i>(John Deere, Claas)</i> • RÁBA FUTÓMŰ KFT.
Шкивы для клиноременных передач дизельных двигателей	• DEUTZ • CLAAS
Детали для сельскохозяйственной техники	• CLAAS GROUP <i>(CLH, CSE, CT, CLSG)</i> • PÖTTINGER
Гидравлические детали для специального силового транспорта	• PACOMA

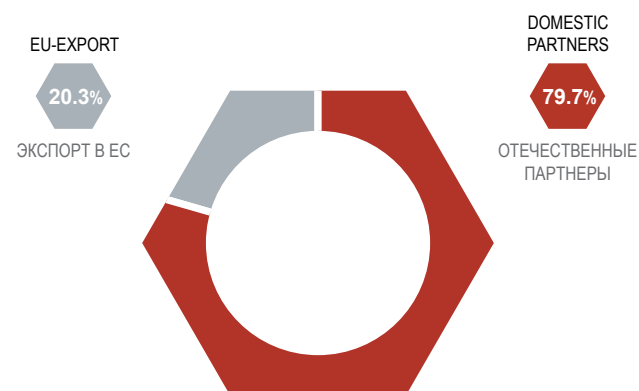
**VEHICLE
BUSINESS
UNIT**

**БИЗНЕС
«АВТОМОБИЛИ»**



“Balanced
defense supplies,
increasing
civilian orders”

PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2014)
ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ СБЫТА (2014 Г.)



The two principal pillars of the strategy of the Vehicle Business Unit are the sales to the military and to the civilian sector. The strategic product portfolio of the vehicle business includes military transportation vehicles and civilian chassis structures, as well as road vehicles for use in urban and suburban community transport, as well.

Until 2018, Rába is the exclusive off-road vehicle supplier of the Hungarian Army, furthermore protected military vehicles also form part of our product portfolio. Additionally, the ratio of products for civilian use is steadily increasing within our orders. This process was given new impetus in 2014, when the bus market programme of Rába was successfully launched, as a result of our cooperation with Volvo, concluded for the bus market.

► KEY DEVELOPMENTS IN 2014

- Rába's bus programme gained momentum. In 2014 66 low-floor, urban, articulated buses and 32 inter-urban buses were delivered, furthermore, we were contracted for the delivery of 28 low-floor, urban, hybrid-articulated buses, to be commissioned in Budapest during the first quarter of 2015.
- We were awarded a new contract on the Swedish market as well, this time we were contracted by Vinga Bus for the export of S91 midi-buses. This allows us to claim – owing to our excellent specialists - to have the only Hungarian-

Стратегия данного бизнеса основана на реализации транспортных средств военного и гражданского назначения. Стратегическая продукция предприятия, – наряду с транспортными средствами военного назначения и каркасными конструкциями для гражданского транспорта, – дополняется автодорожными транспортными средствами, пригодными для использования в пригородном сообщении.

Общество до 2018 года является эксклюзивным поставщиком внедорожников для Венгерской Армии. Важной составной нашего портфеля являются также защищенные военные машины, при этом постоянно возрастает доля продукции гражданского назначения. В 2014 году весь этот процесс начал развиваться по нарастающей, поскольку мы весьма успешно начали претворять в жизнь программу, нацеленную на автобусный рынок, благодаря заключенному с компанией «Volvo» договору о сотрудничестве.

► ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2014 Г.

- Автобусная программа Группы «Rába» получила размах. В 2014 году мы поставили 66 штук городских сочлененных автобусов с низким полом и 32 штуки автобусов для междугороднего сообщения. Заключены контракты на 28 гибридных сочлененных низкопольных автобусов, которые уже в первом квартале 2015 года будут ездить на улицах Будапешта.
- На шведском рынке мы снова выиграли тендер. Заключен договор с предприятием «Vinga Bus» на экспорт миди-

developed bus, which the Hungarian manufacturer has managed to sell on export markets, as well.

- The jobs based on the framework agreement between the Ministry of Defense and Rába Vehicle Co. Ltd. have been fulfilled, we delivered various military purpose vehicles in accordance with the orders.
- A strategic agreement was signed between Rába Vehicle Co. Ltd. and Renault Trucks Defense for the delivery of fire-fighting vehicle chassis.
- We successfully entered the public procurement tenders of BM Heros Zrt., for the prototype and serial production of 4x4, double cab self-propelled chassis of 16-ton permitted gross weight.
- The business unit performed well in the sales of steel structures, owing to the customer orders acquired earlier. Sales were carried out on the basis of our consciously undertaken developments, as part of our long-term business relations forged with leading manufacturers of the industry.

► BUSINESS DEVELOPMENT STEPS IN 2014

Defense orders for 2015 have been prepared, the contracts were concluded at the beginning of 2015.

автобусов типа S91. Мы не без гордости можем заявить, что благодаря нашим отличным специалистам мы являемся единственным венгерским производителем, который сумел продать свои автобусы на экспортном рынке.

- На основании генерального договора с Министерством обороны «Rába Jártű» поставляло различные транспортные средства военного назначения в соответствии с заказами.
- Мы заключили стратегическое соглашение с предприятием «Renault Trucks Defense» на поставки компонентов для шасси пожарных машин.
- Мы успешно принимали участие в открытых госзаказах, объявленных ЗАО «BM Heros». Победа в тендере значит, что мы наладим серийное производство шасси с полной разрешенной массой до 16 тонн для машин с 4x4 колесами и двумя кабинами.
- Показатели реализации металлических конструкций по уже ранее полученным заказам были очень хорошими. Реализация может осуществляться на базе ранее внедренных усовершенствований, благодаря долгосрочным деловым контактам с ведущими производителями отрасли.

► МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА В 2014 ГОДУ

Подготовки по военным заказам на 2015 год завершились, в начале года были подписаны контракты.

► PRINCIPAL PRODUCT GROUPS

CATEGORY	VEHICLES OFFERED
OFF-ROAD CLASSES	
1. 0,5-1,5-ton payload off-road passenger vehicles for the transportation of 1+4 and 1+8 passengers	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 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

DISASTER MANAGEMENT

16-ton permitted gross weight fire engine chassis	Rába R-series vehicle type (R16.217AF) produced on the basis of Renault's D-series (ex Midlum) and KD assembled.
---	--

CHASSIS FOR COMMERCIAL AND CONSTRUCTION VEHICLES

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 and finishers
Containers and other components for commercial vehicles	Hydraulic and fuel tanks and other parts for various trailers, construction and earthmover vehicles and road rollers

► ВАЖНЕЙШИЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ

КАТЕГОРИЯ	ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА
КЛАССЫ ВНЕДОРОЖНИКОВ	
1. Легковые внедорожники для перевозки 1+4 и 1+8 человек, и груза массой 0,5-1,5 тонн	Внедорожники Mercedes-Benz „G-Wagen“, которые компания «Daimler AG» продает во всем мире в исполнении с защитой от баллистического оружия и мин.
2. Грузовые и универсальные транспортные средства для груза массой 2-4 тонны	Грузовые и универсальные транспортные средства типа UNIMOG, которые компания «Daimler AG» продает во всем мире в исполнении с защитой от баллистического оружия и мин.
3. Внедорожные грузовики и универсальные транспортные средства для груза массой 5-8 тонн	Грузовики и универсальные транспортные средства типа Rába H14.240, а также трехосные грузовики и универсальные транспортные средства типа H18.240, которые выпускаются уже с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин. Уже разработаны транспортные средства для миротворческих миссий с Защищенным крытым кузовом, обеспечивающим безопасность пассажиров в боевых условиях.
4. Внедорожные грузовики и универсальные транспортные средства для груза массой 10-18 тонн	Трехосные грузовики и универсальные транспортные средства типа Rába H25.240 и H25.324, которые выпускаются уже с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин. Уже разработаны транспортные средства для миротворческих миссий с Защищенным крытым кузовом, обеспечивающим безопасность пассажиров в боевых условиях.
5. Внедорожные универсальные транспортные средства и седельные составы для груза массой более 18 тонн	Транспортные средства специального семейства грузовиков MAN HX, которые выпускаются уже с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин.

ЗАЩИТА ОТ КАТАСТРОФ

Шасси пожарной машины с разрешенной полной массой 16 тонн	Транспортное средство серии Rába R на базе серии Renault D (ex Midlum), сборка KD (R16.217AF)
---	---

ШАССИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ И СИЛОВЫХ МАШИН

Автобусы	Городские и пригородные автобусы и детали
Автобусные шасси	Шасси для миди-автобусов (в исполнении Euro6)
Шасси грузовиков	Шасси и конструкционные узлы различных прицепов, строительных машин, машин для земляных работ, дорожных катков, асфальтирующих машин
Цистерны и прочие детали грузовиков	Гидравлика, баки для горючего и прочие детали различных прицепов, строительных машин, машин для земляных работ, дорожных катков

As part of our defense-type business development efforts, our customer service activities were in 2014 expanded to encompass other areas, including fuel, catering and engineering, as well.

Our company was awarded a 3-year general supply contract to Renault, for double-cab fire-fighting vehicle chassis. Drawdowns are expected to occur on a continuous basis beginning in the first quarter of 2015.

► PRODUCTION TECHNOLOGY AND EFFICIENCY IMPROVEMENT MEASURES IN 2014

The business unit has implemented new capital expenditures at various points of its key production processes. Investments into efficiency improvement were related to plate machining; within the field of cutting, a high speed plasma cutter with one machining head and a state-of-the-art CNC-controlled edge bending equipment have been installed. Furthermore, we have updated our large-scale painting equipment. The refurbishment of our production hall and the development of a closed assembly unit have been completed, as part of which our assets are now complemented through a complete test line. This allows for the more efficient assembly and commissioning of the vehicles.

The newly purchased and updated equipment and machinery further improved our technological efficiency.

Мерой по развитию военного характера бизнеса можно считать то, что в 2014 году деятельность по обслуживанию покупателей охватила и следующие территории: горючее, продовольствие и технические услуги.

Наша компания на трехлетний срок заключила генеральный договор с фирмой «Renault» на поставки шасси для пожарных машин с двумя кабинами. Поставки начнутся в первом квартале 2015 г. и будут продолжаться перманентно.

► МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ В 2014 ГОДУ

В этом бизнесе были осуществлены капиталовложения, направленные на повышение эффективности производства. Введены новшества в важных производственных процессах, в том числе в области обработки листов. Например, введено в эксплуатацию мощное оборудование плазменной резки с режущей головкой, а также современное оборудование для гибки кромок с ЧПУ. Далее, модернизировано наше оборудование для покраски. Закончились работы по ремонту (обновлению) энергетической системы производственного цеха и оборудованию закрытой монтажной площадки, причем закуплен также укомплектованный испытательный стенд. Это позволит более эффективно собирать и вводить в эксплуатацию транспортные средства.



“ «Уравновешенная реализация для нужд обороны, рост гражданских заказов» ”



Based on the ongoing review of the logistical activities accompanying our production, we reduced the areas of inventories: packaging, finished goods storage and the movement of goods in the new area are done in a more efficient and environment-friendly manner.

► BUSINESS OUTLOOKS

The vehicle business of our company remains focused upon increasing the ratio of products for civilian use. We intend to seek further partners within the commercial vehicle and construction machinery sectors, as well as in new areas including, for instance, agricultural equipment. It

Благодаря новому и модернизированному оборудованию улучшились наши показатели по эффективности технологии. На основании перманентного пересмотра логистической деятельности, привязанной к производству, мы уменьшили территории, отведенные под запасы, и упаковка, хранение готовой продукции, погрузка на новой площадке сейчас осуществляется более эффективно, и с меньшей нагрузкой на окружающую среду.

► КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Важной целью автомобильного бизнеса нашего предприятия является увеличение доли продукции гражданского назна-





is our aim to strengthen our competitiveness by increasing and upgrading the production capacities.

The strategic goal of the bus market programme is to sell as many as hundreds of modern buses annually, meeting the Hungarian demands in all regards. To this end, we closely monitor market opportunities and strive to meet customer demands through competitive solutions. The completed prototype of the Euro6-conform version compliant with the European norms of the S91 midibus, reinforces the market positions of this product. Within Rába's bus programme, more quiet and more environment-friendly and lower consumption hybrid buses are also becoming available.

The production of steel structures can be expanded relying on the one hand on our existing customer base, while the available efficient technological basis lends itself to further expansion of our customer base on the other. We envisage further targeted capital expenditures aimed at capacity increase and at improving the technological level of our operation.

The expansion of our assembly capacities can take place relying on the fire fighting vehicle chassis and on the bus segment, in addition to the traditional military products. The range of our bus products encompasses E6 midi-buses and various urban and suburban buses brought to Hungary within the Rába-Volvo cooperation.

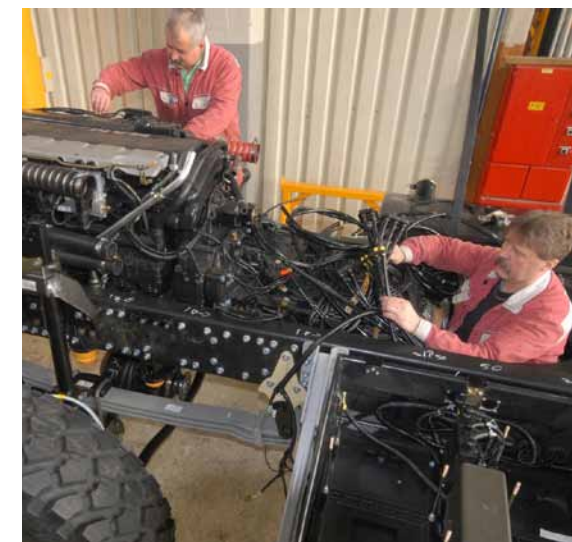


чения. Мы будем расширять круг наших партнеров в секторе строительной техники и грузового транспорта, и в новых отраслях, например в области сельскохозяйственной техники, и за счет модернизации и наращивания производственных мощностей будем повышать нашу конкурентоспособность.

Стратегической целью программы, направленной на освоение автобусного рынка, является реализация нескольких сотен автобусов, которые полностью соответствуют отечественным потребностям. Мы активно наблюдаем за возможностями на рынке и стремимся удовлетворять пожелания заказчиков, предлагая им конкурентоспособные решения. Прототип новой версии миди-автобуса S91, соответствующий европейским нормам Euro6, будет укреплять рыночные позиции миди-автобуса. В рамках «автобусной» программы «Rába» станут доступными менее шумные, более щадящие окружающую среду гибридные автобусы, расходующие меньше горючего.

Увеличение объемов производства металлических конструкций возможно и на базе нынешних покупателей, однако, благодаря эффективной технологии считаем возможным расширение круга покупателей. На последующие годы мы запланировали капиталовложения, которые целенаправленно будут увеличивать производственные мощности и повышать технологический уровень.

Увеличение мощностей сборки, наряду с традиционной продукцией военного назначения, возможно и на базе производства шасси для пожарных машин, и в автобусном сегменте. Спектр автобусов включает и миди-автобусы в исполнении E6, и различные городские и пригородные автобусы, которые поступают в Венгрию, благодаря кооперации между нашей компанией и «Volvo».





“ *Innovation-led, focused growth strategy, based on customers' demands – this is the engine of Raba's growth.* ”

“ Фокусированный рост, разработки, основанные на запросах покупателей – это является двигателем роста компании «Rába». ”

“ *Innovation-led, focused growth strategy, based on customers' demands – this is the engine of Raba's growth.* ”

“ Фокусированный рост, разработки, основанные на запросах покупателей – это является двигателем роста компании «Rába». ”

Through its innovation-led, focused growth strategy based on the reinforcement of its research and development potential, close customer co-operations and commitment to quality, the Rába Group has strengthened 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 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», благодаря фокусированной стратегии роста, руководимой инновациями и направленной на укрепление потенциала НИОКР, на тесное взаимодействие с покупателями, а также благодаря абсолютному приоритету качества, сумела укрепить свое место на передовых позициях глобального автопрома. Наша деятельность зиждется на следующих ценностях:

- *стремление к инновациям и база знаний*
- *инженерный опыт, творческий подход, команда специалистов, фокусирующая свое внимание на клиентах*
- *комплексные услуги, охватывающие все фазы от проектирования, тестирования, разработки до производства*
- *акцентирование качества, первоклассное обслуживание покупателей – мы нацелились на достижение высочайших категорий уровня обслуживания и качества продукции*

«Rába» идет вперед по пути, определенному корпоративной стратегией, при перманентном развитии компетенций, сохранении конкурентоспособности и с учетом важности экологической сознательности.



“ *Our objective is to turn the RFI into one of Europe’s acknowledged development centres.* ”

“ Мы добиваемся того, чтобы Инжиниринговый центр в последующие годы стал в Европе одним из признанных центров НИОКР. ”

Rába Development Institute (RFI) was established four years ago to strengthen our stand-alone development and testing capabilities and to support our developments through state-of-the-art infrastructure, special automotive engineering software and a test laboratory. Our strategic objective is to turn the RFI into one of Europe’s acknowledged development centres in certain product segments. The developments implemented during recent years, together with the results achieved jointly with our international partners, provide a high supplier prestige and mean good references towards new markets and customers.

Following the market launch of the Rába axles developed for Claas’s flagship product, the 500+HP universal Xerion construction equipment, we carried out further developments with added contents, the double-wheeled steering system, for instance, a technological element required on North American markets in the first place. This solution was launched during the first quarter of 2014. The product development project was implemented within the framework of the Rába Development Institute, in close cooperation with Claas. The recognition of Rába’s development capabilities is reflected by the Supplier of the Year title awarded to Rába by Claas in the category of innovations.

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

Инжиниринговый центр Rába (RFI) был создан четыре года тому назад с целью укрепления самостоятельных разработок и возможностей тестирования при поддержке самой современной инфраструктуры, специальных инженерных программных обеспечений и лаборатории для тестирования. Стратегическую цель мы сформулировали следующим образом: Инжиниринговый центр в последующие годы должен стать одним из признанных в Европе центров НИОКР по определенным сегментам изделий. Разработки прошедших лет, результаты, достигнутые в тесном взаимодействии с международными партнерами, обеспечивают престиж надежного поставщика, и являются хорошим рекомендательным письмом при завоевании новых рынков и выявлении новых покупателей.

После появления на рынке специально разработанных нашим предприятием мостов для универсальных силовых машин Xerion (более 500 л. с.), являющихся флагманом компании «Claas», мы продолжали дальнейшие усовершенствования. Примером является двухколесная система руления, востребованная прежде всего на рынках Северной Америки. Это новшество было введено в первом квартале 2014 г. Данная разработка была осуществлена в рамках Инжинирингового центра в тесном сотрудничестве с фирмой «Claas». Признанием наших инновационных способностей стало то, что фирма «Claas» отметила нас как Поставщика года.



of the largest in size, highest capacity and highest efficiency tractors worldwide. This product was developed on an ongoing basis, in 2014 together with John Deere, within the so-called VAVE development programmes. The success of the cooperation is shown by John Deere's classification of Rába as one of its key suppliers.

Based on the success of the John Deere and Claas deals, our medium-term objective is to begin between 2015 and 2018 the development of an additional axle or drive (Claas, John Deere) for a high-end heavy tractor within the agricultural sector.

Negotiations are underway about further sales of the Rába-developed, CTI (central tyre inflation) version of the MAXS (Modular Axle System) axles. The product features special engineering solutions; the differential lock with disks and the tyre inflation system widely used in military vehicles further improve off-road capabilities and extend the load bearing limits of the axles and tyres. In this area new customer versions were developed, deliveries were concluded in 2014.

A new axle was developed for one of our Russian partners, serial production began in the last quarter of 2014.

The development of the reinforced portal axle commenced in 2012 was concluded in 2013, the first lifetime tests were performed during the last quarter. In 2014 these tests were successfully concluded.

В результате совместной разработки с ведущим мировым производителем сельскохозяйственной техники – компанией «John Deere» – мост для одного из самых больших, самых мощных и наиболее эффективных тракторов обеспечивает привод и руление сельскохозяйственных машин высшей категории. Продукция разрабатывалась перманентно, в рамках так называемых программ VAVE. Успех сотрудничества подтверждается и тем, что в 2014 году фирма «John Deere» отнесла нас к категории ключевых поставщиков.

Исходя из успеха взаимодействия с двумя ключевыми предприятиями, производящими сельскохозяйственную технику, в период между 2015-18 годами мы намерены начать разработки моста или двигателя для тяжелого трактора высшей категории (Claas, John Deere).

В 2014 году мы проводили переговоры о дальнейших продажах версии CTI (система централизованной накачки шин) мостов MAXS (Modular Axle System). В этом продукте сочетаются особенные технические решения: применяемый дифференциальный замок и распространенная на военных машинах система накачки шин еще больше улучшает «внедорожные» качества и расширяет диапазон возможной нагрузки на мосты и на шины. Мы разработали новые версии для покупателей, а поставки в 2014 году уже состоялись.

Для одного из наших российских партнеров мы разработали новый мост, серийное производство которого началось в четвертом квартале 2014 г.



The construction development of the angle-drive for the 360 bus axle is still underway, in consideration of the increasing quality demands and anticipated expectations of the customers. The lifetime tests of this product were performed on the new test equipment already. In 2014 we started deliveries of new axles to a Turkish bus manufacturer.

The Matlab-Simulink programme, a leader in engineering simulation and the D-Space prototype electronic system were introduced. These are used intensively throughout the design process, integrated into the work of the Rába Development Institute, in projects including oil management and gear calculations.

Important steps were taken in the Oil management project, the principal aim of which was to introduce intelligent systems in the product portfolio of Rába Axle Co. The project is expected to be concluded during the first quarter of 2015, contributing to the increased competitiveness and environment friendliness of our products.

Начавшиеся в 2012 году разработки укрепленного ведущего портального моста в 2013 году завершились, первые тесты по сроку службы были проведены в первом квартале. Все испытания с хорошим результатом завершились в 2014 году.

Ведутся работы по усовершенствованию конструкции углового редуктора мостов семейства автобусов 360, с учетом возрастающих требований и взыскательности покупателей. Испытания срока службы проводились уже на новом оборудовании для тестирования. В 2014 году мы начали поставки новых мостов турецкому производителю автобусов.

Мы внедрили программное обеспечение Matlab-Simulink, являющееся ведущим в области инженерной симуляции, и систему электроники D-Space для прототипов, которыми в процессе проектирования пользуемся весьма интенсивно, интегрируя их в деятельность Инжинирингового центра в случае таких проектов как управление маслом и инженерные расчеты по зубчатым передачам.

Важные шаги сделаны в проекте по управлению маслом, главной целью которого является внедрение в портфель продукции «Rába Futóti» интеллектуальных систем. Завершение проекта запланировано на первый квартал 2015 г., и мы рассчитываем на то, что наша продукция станет еще более конкурентоспособной и еще менее обременительной для окружающей среды.

RECRUITMENT OF LABOUR FORCE

— BASED ON THE CAREER PATH MODEL AND TRAININGS



ВОСПОЛНЕНИЕ КАДРОВ НА БАЗЕ МОДЕЛИ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ И ПЕРМАНЕНТНОГО ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

“*Recruiting and retaining the most highly skilled labour force is a top priority for Rába.*”

“Для компании «Rába» исключительно важным вопросом является восполнение кадров, выявление и сохранение наиболее квалифицированных кадров.”

► GOALS AND KEY ELEMENTS OF THE HR STRATEGY

Győr and the region of Western Transdanubia are among the most dynamically developing areas in Hungary. Owing to the large corporations active in the region, it has become a leading automotive hub in Central Eastern Europe. As a result of the ongoing development, the demand for qualified staff is also increasing, which is a challenge HR specialists find difficult to meet. Recruiting and retaining the most highly skilled labour force is a top priority for Rába, as well. To this end, it is among the strategic goals of the HR organisation to forge close cooperation with educational institutions and to engage in long-term partnerships with the key players of the region.

One of the principal tasks of Rába's HR organisation is to develop the existing key personnel, as well as to find and recruit new specialists securing adaptability and flexibility on the market. Specialist recruitment is ensured through the close cooperation with the training institutions, as well as through ongoing training and in-house courses.

With the development of Rába's career path model, we aimed to assist in the training of excellent specialists, from vocational training, through university education to PhD studies, in line with the company's strategy, and to offer employment to the most outstanding trainees. This allows new entrants to gain practical skills, knowledge, practice and contacts specific to Rába's special needs and to work,

► ЦЕЛИ, КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ

Город Дьёр и западно-задунайский регион является наиболее динамично развивающейся территорией в Венгрии. Благодаря работающим здесь предприятиям на сегодня регион стал одним из определяющих центров автомобильной промышленности в Восточной и Центральной Европе. В результате перманентного развития возрастает и потребность в хороших специалистах, что является большим вызовом для отделов кадров предприятий. Для компании «Rába» также является исключительно важным вопросом восполнение кадров, нахождение наиболее квалифицированных специалистов и их закрепление. Именно поэтому в числе стратегических целей нашей организации по управлению человеческими ресурсами является тесное взаимодействие с учебными заведениями и налаживание долгосрочных партнерских отношений с определяющими участниками жизни региона.

Организация по управлению человеческими ресурсами считает своей основной задачей повышение квалификации имеющихся ключевых специалистов, выявление новых кадров, достаточно гибких и умеющих приспосабливаться к требованиям рынка, и их приглашение на работу. Восполнение кадров мы обеспечиваем за счет тесного сотрудничества с учебными заведениями, а также за счет постоянного повышения квалификации и организации собственных курсов.

За счет разработки собственной модели жизненного пути мы стремились к воспитанию отличных специалистов от

RECRUITMENT OF LABOUR FORCE

— BASED ON THE CAREER PATH MODEL AND TRAININGS

with great confidence and sufficient independence within a short period of time. The career path model introduced in 2012 is expanded each academic year with additional students, many of whom are already employees of Rába.

Within the special model of the dual training system tailored to Rába's needs, we concluded cooperation agreements with the key secondary vocational and higher educational institutions of the region. In the spring semester of 2014 a new subject was introduced for the mechanical engineering students of the Győr University. The new course attracted an unexpectedly high number of students. The promotion of engineering careers is a task of strategic importance for the company. This collaboration further strengthens the know-how transfer between industry and schools, as well as the training in professions that meet the demands of the labour market.

Rába attaches special importance to the professional and skills training of our existing staff, thus we allow, based on the annual training plan, each of our employees to participate in the most advanced trainings and developments. Regular monitoring of the strategic objectives and results achieved strengthens the commitment of our employees towards the company. To produce products of outstanding quality, staff with outstanding expertise is required, therefore internal professional trainings focusing on quality, continued in Rába in 2014, as well.

Rába operates a moving wage system linked to strategic objectives and performance, which was extended to apply to all of our employees in 2014. Additionally, an incentive programme for our blue-collar workers was launched. The aim of the programme is to ensure that our employees get

профессионально-технического образования через высшее образование до получения докторской степени. Лучшим мы предлагаем работу. Этим самым можно обеспечить то, что работники уже на первых порах своего трудового пути имеют специальные «рабовские» знания, навыки и контакты, и в течение достаточно короткого периода времени они могут уже самостоятельно работать на своих рабочих местах. Внедренная в 2012 году модель жизненного пути в течение каждого учебного года насчитывает все больше студентов, из которых многие уже являются нашими сотрудниками.

В приспособленной к нуждам нашего предприятия дуальной системе образования мы заключили договор сотрудничества с определяющими средними и высшими учебными заведениями региона. В весеннем семестре 2014-го года в дьерском университете мы ввели новую дисциплину для инженеров-механиков, которая вызвала большой интерес. Популяризация технических профессий является для нашего предприятия стратегически важной задачей, сотрудничество укрепляет трансферт знаний между промышленностью и учебными заведениями и способствует подготовке специалистов в соответствии с рыночными потребностями.

«Rába» считает исключительно важным повышение профессиональной квалификации и способностей, поэтому на основании годовых планов обучения мы всех сотрудников вовлекаем в самые современные курсы. Постоянный мониторинг стратегических целей и достигнутых результатов укрепляет преданность сотрудников предприятию. Для производства продукции отличного качества нужны отлично подготовленные сотрудники, поэтому и в 2014 году на предприятии продолжались внутренние курсы повышения квалификации, которые фокусировались на качестве.

ВОСПОЛНЕНИЕ КАДРОВ НА БАЗЕ МОДЕЛИ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ И ПЕРМАНЕНТНОГО ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

a share from the profits generated through the efficiency increase. This performance-based reward allows for a continuous increase in the motivation of our staff.

Ensuring competitive wages is important to Rába and it is provided through improved efficiency, business objectives (profitability, quality improvement, stock reduction) attained and reduced staff turnover. It is our goal and our interest to ensure that our employees receive an equitable remuneration, based on corporate and individual performance. The importance we attach to the recognition of our employees is also underpinned by the non-financial benefits we provide to boost their satisfaction.

► OTHER HR MEASURES TAKEN IN 2014

- In 2014 Rába Axle Ltd. carried out a number of professional and language trainings using European Union funding (within the TÁMOP – Trainings at the workplace at Rába Axle Co. Ltd. project). Among professional trainings, an area of special importance was the training in cutting technology.
- The range of people holding the title Rába Master has further increased. This title is awarded by Rába to the most outstanding specialists with the highest performance. They possess the additional knowledge and experience that strengthens our system of mentoring and can lay the foundation for combining tradition and innovation.
- The Rába Mustang Award was established to recognize innovative ideas of our employees and working groups. The aim of the contest is to motivate employees committed

На предприятии внедрена система оплаты труда, тесно взаимосвязанная со стратегическими целями. В 2014 году эта система оплаты уже охватила всех сотрудников, и для физических рабочих была введена программа мотивации. Целью программы является то, чтобы работникам также выплачивались поощрения в счет прибыли, полученной в результате повышения эффективности, чем мы еще больше можем повышать заинтересованность работников.

Обеспечение конкурентоспособной заработной платы считаем важным, поскольку она основана на повышении эффективности, на достижении коммерческих целей (прибыльность, улучшение качества, сокращение запасов) и обеспечивает сокращение текучести кадров. Мы заинтересованы в том, чтобы наши работники получали достойную компенсацию, основанную на индивидуальных достижениях. Для нас важно, чтобы работники чувствовали уважительное отношение, и мы стремимся способствовать их удовлетворенности материальными, и не материальными довольствиями.

► ПРОЧИЕ МЕРЫ В ОБЛАСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В 2014 ГОДУ

- «Rába Futómű» за счет европейского гранта (в рамках проекта TÁMOP – обучение на рабочих местах, в ООО «Rába Futómű Gyártó») обеспечило для своих работников возможность участия в нескольких профессиональных и языковых курсах. В области профессионального обучения особое внимание уделялось обучению технике резки с компьютерным управлением.



RECRUITMENT OF LABOUR FORCE

— BASED ON THE CAREER PATH MODEL AND TRAININGS



ВОСПОЛНЕНИЕ КАДРОВ НА БАЗЕ МОДЕЛИ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ И ПЕРМАНЕНТНОГО ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ



to the company and to nurture innovative spirit and raise the number of innovative ideas. A number of outstanding works were submitted to the contest in 2014. In the end, the award was given to the cross-functional team involved in winning the position of key supplier of John Deere.

- True to our traditions, the Rába Family Day was organized in 2014, as well. The point of this event, in addition to recreation, was to increase commitment and loyalty towards the company, as well as to raise employment satisfaction.

► OUR VALUES

Upon developing our corporate culture, great emphasis is put on developing an atmosphere at the workplace that allows our employees to work and collaborate within their team, among organisations and together with their counterparts with adequate qualifications.

Accordingly, the core values of the company are:

- stable and long-term employment opportunities
- a Hungarian company of proud traditions, active in the international arena
- diverse tasks, which are challenging and enriching
- promotion and training opportunities
- recognition, acknowledgement of performance
- tradition and innovation
- friendly workplace atmosphere.

- Увеличилась численность работников, отмеченных званием «Раба мастер». Это лучшие специалисты с таким объемом знаний и опыта, который еще больше укрепляет внедренную на предприятии систему менторов и обеспечивает возможность сочетания традиций с инновациями.
- Приз «Rába Musztáng» предназначен для признания инновационных идей работников или рабочих групп. Целью конкурса является поощрение работников и их заинтересованности в разработке инноваций, в увеличении количества новаторских идей. В 2014 году на конкурс было представлено несколько отличных работ. Приз завоевала команда, которая вложила свою лепту в то, что наша компания получила аттестацию ключевого поставщика фирмы «John Deere».
- В 2014 году мы снова провели традиционный День семьи сотрудников «Rába», главной целью которого, наряду с отдыхом и развлечениями, было укрепление лояльности работников и повышение их удовлетворенности.

► НАШИ ЦЕННОСТИ

При формировании культуры предприятия мы очень большое внимание уделяем созданию такой атмосферы, в которой квалифицированные сотрудники умеют работать в команде, структурные подразделения способны взаимодействовать друг с другом.

Соответственно самыми большими ценностями нашего предприятия считаем следующие факторы:

► OUR VISION

We are creating a workplace for our staff that provides, upon continuous challenges, financial security, professional development and opportunities for personal growth. Our aim is to ensure that each of our employees goes down a path in his personal development that leads to the leading edge of the automotive industry.

It is committed, highly qualified employees pursuing the strategic and business objectives of the company that represent the key competence, through the nurturing and maintenance of which the company can excel. It is important for Rába to create jobs that are attractive at a nationwide level, as well.



- стабильная, долгосрочная занятость
- предприятие с традициями, снискавшее авторитет на международной арене
- вызовы и разнообразные задачи, позволяющие развиваться
- возможность учиться и продвигаться по лестнице рангов
- уважение и признание индивидуальных достижений
- традиции и инновации
- дружелюбная атмосфера на рабочем месте.

► НАШЕ ВИДЕНИЕ БУДУЩЕГО

Мы создаем такие рабочие места, которые наряду с постоянными вызовами, обеспечивают для сотрудников возможность профессионального роста и выстраивания персональной карьеры. Мы стремимся к тому, чтобы траектория личного роста коллег приводила их на передовые позиции транспортной промышленности.

Высокий профессионализм сотрудников, работающих с полной отдачей при осуществлении стратегических и коммерческих целей, является той важнейшей компетенцией, которая помогает предприятию достигать исключительных результатов. Компания «Rába» считает первоочередной задачей создание и в республиканском масштабе привлекательных рабочих мест.

QUALITY ASSURANCE

— ACKNOWLEDGEMENT OF OUR PARTNERS



ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА

— ПРИЗНАНИЕ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕРОВ

“ *Rába applies a quality management system encompassing every element of the production and supply chain.* ”

“ *Наше предприятие применяет систему управления качеством, охватывающую все элементы цепочки производства и снабжения.* ”

Rába Nyrt. has set high standards of quality and strives to raise the standard of production processes every year accordingly. In line with these principles, our company applies a quality management system encompassing every element of the production and supply chain in order to achieve maximum customer satisfaction. Quality-oriented approach is of top priority for our employees in performing their tasks and the operation and ongoing development of our systems are viewed as shared tasks of all members of our organisation.

► KEY RESULTS OF 2014

I. QUALITY APPROACH, QUALITY ASSURANCE TOOLS

As part of the operation of our company, special attention is paid to quality management tools, a key element of which is the training of our employees to adopt a quality oriented approach. To this end, in 2014 nearly 300 workers attended general quality approach training. The Quality Circle Programme established earlier continues to function successfully, the quality awareness of our staff has further increased, owing to their involvement in quality development processes.

Last year we began developing the digital tracing to support product technology development and we are also

Rába ставит перед собой высокие требования по качеству, и соответственно из года в год стремится к улучшению качества производственных процессов. Именно поэтому для достижения максимальной удовлетворенности покупателей наше предприятие применяет систему управления качеством, охватывающую все элементы цепочки производства и снабжения. Вопрос качества для каждого сотрудника при выполнении им своих задач является приоритетным, и все члены нашей организации считают общей задачей налаженное функционирование и постоянное развитие систем, направленных на обеспечение неизменно высокого качества.

► ВАЖНЕЙШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2014 ГОДА

I. ПРИОРИТЕТНОСТЬ КАЧЕСТВА, СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

Мы особое внимание уделяем инструментарию управления качеством, и органичной частью деятельности нашего предприятия является обучение сотрудников с упором на качество. В 2014 году примерно 300 сотрудников принимало участие в курсах, нацеленных на внедрение сознания приоритетности качества. Ранее введенная программа Quality Circle дает очень хорошие результаты, и благодаря вовлечению работников в процессы развития качества в них еще больше укрепилось сознательное стремление к качеству.

В прошлом году мы начали разработку системы цифрового отслеживания развития производственной технологии, и

QUALITY ASSURANCE

— ACKNOWLEDGEMENT OF OUR PARTNERS

working on a production tracing system encompassing all areas of production.

In April Rába Axle Co. Ltd. underwent a comprehensive audit, when ISO/TS, KIR and MEBIR audits were performed at the subsidiary. All three reviews were concluded with a positive result. The auditors found that the company is developing in accordance with the principles of quality management and it was also confirmed that Rába does everything in its power to achieve savings in energy consumption. In response to the development proposals formulated in the final reports of the reviews, Rába Axle Co. Ltd. developed short-term and long-term measures.

II. EFFICIENCY PROGRAMMES WITHIN THE RÁBA GROUP

Last year a special comprehensive efficiency improvement and cost cutting programme was implemented, as part of which Kaizen processes were carried out. This tool based on the Japanese quality philosophy helped us systematically reveal loss-making processes within our operations, while improving our processes and the quality standard of the Rába products through the continuous development of standards and processes. In 2014 three Kaizen processes were implemented, two for knuckle and one for axle production, however the programme impacted the entire manufacturing process.

III. MAJOR QUALITY ASSURANCE MEASURES IN 2014

The advanced quality assurance programme adopted by the Rába Group was further fine-tuned last year, due to our continued audit of our suppliers and of our supplier development programme. Within these, customer audits were performed at ten of our partner companies and by revealing and correcting the faults and defects, the quality of the products supplied was kept under control, as a result of which we successfully reduced the number of inadequate products in our production process. The performance of our employees making an outstanding contribution to the programme, which resulted in considerable savings in the cost of reject from our suppliers, was recognised by the Rába Mustang Award.

сейчас работаем над разработкой системы отслеживания производственного процесса, которая охватит все области производства.

В апреле в ООО «Rába Futótmű» был проведен полный аудит, в рамках которого была проведена проверка на соответствие стандартам ISO/TS, KIR и MEBIR. Результаты трех проверок были положительными. Аудиторы подчеркнули, что предприятие развивается в соответствии с принципами управления качеством, и что «Rába» делает все возможное для сокращения расходов на энергию. В ответ на предусмотренные в заключениях аудиторов рекомендации ООО «Futótmű» разработало план немедленных и долгосрочных мер.

II. ПРОГРАММЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ГРУППЕ ПРЕДПРИЯТИЙ «RÁBA»

В прошлом году мы провели программу, направленную на повышение эффективности и сокращение издержек, в рамках которой были проведена оптимизация производственных процессов по системе Kaizen. При помощи системы, основанной на японской философии качества, мы систематически выявляем процессы, где образуются убытки, и таким образом через перманентное усовершенствование стандартов деятельности поднимается на все более высокий уровень и, соответственно, все больше улучшается качество производимой продукции. В 2014 году было проведено три таких процесса по системе Kaizen, два в области производства поворотных кулаков, и один – в производстве осей, причем программа охватила полностью весь производственный процесс.

III. ВАЖНЕЙШИЕ МЕРЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА В 2014 ГОДУ

Программа обеспечения качества Группы предприятий «Rába» в прошлом году была еще более усовершенствована, поскольку мы провели аудит и программы развития наших поставщиков. В рамках программы мы провели аудит десяти партнерских предприятий, и через выявление и устранение недостатков держали под контролем качество поставленной нам продукции, и таким образом мы весьма успешно сумели сократить количество поступающей в наш производственный процесс несоответствующей продукции. Достижения сотрудников, которые немалую лепту вложили в осуществление программы, направленной на резкое сокращение издержек, проистекавших из бракованной продукции поставщиков, были признаны нами и все они награждены призом «Rába Musztáng».

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА

— ПРИЗНАНИЕ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕРОВ

► CUSTOMER ACKNOWLEDGEMENTS IN 2014

It was in 2014 for the first time in the course of our partnership that one of our key customers, agricultural machinery manufacturer John Deere awarded the title Key Supplier to Rába. This is a recognition awarded only to partners that excel in all five categories examined: quality, on-time delivery, customer relations, technical support and pricing and whose objective is to improve quality on an ongoing basis and to produce world-class products.

The German company Claas, also active in the production of agricultural machinery awarded the highest, “A” qualification to Rába Axle Co. Ltd. at its annual supplier audit. This recognition further strengthened the partnership between the two companies, which will in the future better position Rába Axle Co. Ltd. in the competition of suppliers for new orders.

► ПРИЗНАНИЕ СО СТОРОНЫ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ В 2014 ГОДУ

Один из наших важнейших заказчиков, производитель сельскохозяйственной техники «John Deere», за всю историю наших партнерских отношений впервые в 2014 году премировал нашу компанию, отметив наше партнерство как ключевое (поставщик категории Key). Таким признанием пользуются только партнеры, показатели которых по всем пяти категориям, – качество, пунктуальность поставок, контакты, техническая поддержка, ценообразование – выдающиеся, и которые преследуют цель перманентного улучшения качества и производства продукции мирового уровня.

Немецкая фирма «Claas», также производящая сельскохозяйственную технику, на основании годового аудита поставщиков аттестовала ООО «Rába Futótmű» по высшей категории «А». Это признание еще более укрепило партнерское сотрудничество двух компаний, и мы рассчитываем на то, что в конкурсах за будущие заказы мы будем участвовать с хорошими шансами на победу.





“ *Rába is committed to continuous and sustainable development.* ”

“ Компания «Rába» ратует за перманентное устойчивое развитие. ”

An advocate for continuous improvement, Rába Automotive Co. Ltd. continues to focus on the company's sustainable development, on ongoing reduction of the environmental burden, as well as on meeting legal and other environmental requirements to the fullest possible extent.

► OUR ENVIRONMENTAL SYSTEM IS BASED ON THE FOLLOWING 10 BASIC PRINCIPLES:

- **Prevention** of pollution and of emissions of hazardous substances;
- **Reduction** of material and energy consumption and of emissions of pollutants;
- Continuous increase in the **recycling**, i.e. secondary use of wastes;
- **Protection** of the status of water, air and soil, as well as of the built environment;
- Reinforcement of **customer focus**, assessment of the demands of our external and internal customers, complete delivery of agreed requirements;
- Interpretation of the company's operation as the complexity of optimal processes, in the spirit of **process-orientation**;
- Clear **role of managers** in defining goals and ensuring the conditions necessary to reach them;

Xолдинг автомобильной промышленности «Rába» ратует за перманентное развитие, и при соблюдении соответственных правовых норм и предписаний намерено обеспечить устойчивое развитие компании, перманентное сокращение нагрузки на окружающую среду, и соблюдение всех юридических и прочих экологических требований.

► СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ НАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОСНОВАНА НА 10 ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПАХ:

- предотвращение вредных выбросов и загрязнений
- сокращение расхода материалов и энергии и эмиссии вредных веществ
- увеличение объемов утилизации отходов
- сохранение состояния окружающей среды – воды, почвы, атмосферы, застроек
- укрепление сосредоточенности на покупателях, выявление потребностей наших внутренних и сторонних покупателей, полное выполнение всех согласованных требований покупателей
- под знаком сосредоточенности на процессах – толкование функционирования компании как единства оптимальных процессов

- Coordination of responsibilities and competences in order to **benefit from the full potential of our staff**;
- Application of a **systematic approach**, through the interpretation of related processes as a single unit;
- Key importance of **continuous improvement** in all areas of production, ongoing search for and application of the possibilities for perfection.

► ENVIRONMENTAL POLICY

The improvement of our waste management, the mitigation of the environmental hazard of hazardous wastes and the proliferation of environmental awareness in all areas of corporate operations play a key role in the environmental policy of the Rába Group.

In order to meet our environmental goals, the Rába Group operates an Environmental Management System encompassing all areas of the company's operation, which is in full compliance with standard No. MSZ EN ISO 14001:2005.

The management of the company pays special attention to enforcing the principles defined in the company's environmental policy, furthermore a firm requirement towards each of the company's employees is to work in a similarly responsible, environmentally aware fashion.

The Rába Group undertakes and finances environmental capital expenditure projects each year to the extent possible and upon all other investment decision, as well, the environmental impacts are taken into full consideration.

► ENVIRONMENTAL INVESTMENTS AND DEVELOPMENTS IN 2014

1. DAMAGE CONTROL RESPONSIBILITIES

The monitoring of the remediation efforts of recent years is underway only at the Győr Airfield site of Rába Automotive Co. Ltd. No values above the threshold value were recorded during last year. In the meantime in what used to be the Budai út site of the Automotive Holding Co., the monitoring period was concluded, control wells were filled up and eliminated at the end of the year.

- *решительное участие руководства в определении целей и в обеспечении условий, необходимых для достижения целей*
- *согласование ответственности и компетенций для наиболее полного выявления способностей сотрудников*
- *применение системного подхода путем толкования взаимосвязанных процессов как некоего единства*
- *важность перманентного улучшения всех производственных процессов, постоянные поиски возможных усовершенствований и их претворение в жизнь.*

► ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

В экологической стратегии Группы предприятий «Rába» определяющую роль играет улучшение управления отходами, снижение рисков опасных для среды отходов, распространение экологической сознательности на все сферы деятельности предприятия.

В интересах достижения целей по охране окружающей среды Группа предприятий «Rába» задействовала Систему управления окружающей средой, охватывающую все сферы деятельности предприятия, и которая полностью соответствует стандартам MSZ EN ISO 14001:2005.

Руководство особое внимание уделяет надзору за соблюдением принципов политики охраны окружающей среды, и ко всем сотрудникам предприятия предъявляются строгие требования по ответственному, экологически сознательному выполнению своей работы.

Группа предприятий «Rába» по мере возможностей ежегодно финансирует работы, направленные на охрану окружающей среды, и при принятии решений о капиталовложениях всегда важным критерием является воздействие таких капиталовложений на окружающую среду.

► КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В 2014 ГОДУ

1. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО УСТРАНЕНИЮ УЩЕРБА

Период мониторинга устранения ущербов, который проводился в предыдущие годы, не закончен только на территории дьёрского аэропорта ОАО Холдинга автомобильной промышленности «Rába», однако в прошедшем году измерения там тоже не показали результатов, превышающих предельно-

2. WASTE MANAGEMENT

The waste management activities of the Rába Group yielded positive results in 2014. The sales revenue generated through the sale of reusable wastes, reduced by the cost of non-reusable and hazardous wastes, was HUF 718 million.

3. ENVIRONMENTAL INVESTMENTS, AND PROJECTS IN 2014

- Increasing the efficiency of energy utilisation (Rába Group)
- Implementation of tasks related to the environmental product prize (Rába Group)
- Renewal of the uniform environmental usage licence (Rába Axle Ltd.)
- Accredited measurement of the waste material emission of technologies related to surface treatment (Rába Axle Ltd.)
- Preparation of the water rights operating and licensing plans of the surface treatment plant (Rába Axle Ltd.)
- Renewal of the auto-monitoring plan for waste water release (Rába Axle Ltd.)
- Introduction of the selective collection of paper and plastic packaging materials and strapping tapes (Rába Automotive Component Ltd.)
- Elimination of the old scrap collector, establishment of a new scrap collector at the new machining workshop (Rába Automotive Component Ltd.)
- External and internal covering of the plant (Rába Vehicle Ltd.)
- Refurbishment of the painting preparation and parts washing work station "A" (Rába Vehicle Ltd.)

допустимые значения. Мониторинг закончен на бывшей производственной площадке на ул. Будаи в Дьере, а в конце года уже были закупорены и скважины для мониторинга.

2. УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ

Результаты управления отходами Группы «Rába» в 2014 году завершились с положительным результатом. Сальдо выручки от реализации утилизируемых отходов за вычетом расходов, связанных с не подлежащими утилизации отходами и опасными отходами, составляет 718 миллионов форинтов.

3. КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ПРОЕКТЫ, ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ В 2014 ГОДУ

- *Повышение эффективности потребления энергии (Группа «Rába»)*
- *Выполнение задач, связанных с эконологом (Группа «Rába»)*
- *Перерегистрация единой лицензии на природопользование («Rába Futómű»)*
- *Аккредитованные измерения эмиссии загрязняющих веществ технологий, связанных с обработкой поверхностей (ООО «Rába Futómű»)*
- *Разработка плана, представляемого цехом обработки поверхностей, на получении водно-правового разрешения и лицензии на осуществление деятельности (ООО «Rába Futómű»)*
- *Актуализация плана самоконтроля эмиссии сточных вод (ООО «Rába Futómű»)*
- *Введение селективного сбора отходов бумажных и пластиковых упаковочных материалов и ободных лент («Rába Járműalkatrész»)*
- *Ликвидация прежнего места сбора стружек и обустройство нового места у цеха резки («Rába Járműalkatrész»)*
- *Наружная и внутренняя облицовка заводского павильона («Rába Jármű»)*
- *Ремонт рабочих мест по подготовке покраски, обозначенных литерой «А», и мойке деталей («Rába Jármű»)*



The real estate portfolio of Rába Plc. is concentrated in three towns, in line with the production processes and the operation of the service units supporting the main activities. Our central site, the Rába Industrial Park in Győr, accommodates the Rába Axle Ltd. and Rába Vehicle Ltd., where manufacturing takes place in several production halls and office buildings. Rába Automotive Components Co. Ltd. operates in Mór, where welded and pressed components and parts are manufactured primarily for the automotive industry. Our Sárvár site houses the production facility for commercial vehicle axles and passenger vehicle, engine and other components manufactured for the commercial and passenger vehicle industries.

Last year saw a number of developments at the various sites of the company. Among them, the upgrading of the 28 thousand square meter axle production hall in Győr was completed. As part of the energy efficiency development of the facility, the heating system was upgraded, the building was equipped with external heat-insulation and new doors and windows were installed. The premises of the Vehicle and the Axle companies were partly separated, electricity consumption can be regulated as needed as a result of the changes implemented in the light controls. Office buildings also underwent renovation in order to ensure their modernisation and the protection of their physical condition.

In 2014 important investments were implemented in the largest, 67 thousand square meter production hall of the Győr site, as well. A separate, heat-insulated assembly workshop was established within the building. The fan heating system was modernised and at the same time a sectioned, heat-insulated door was installed to improve the energy efficiency of the building, by reducing heating needs.

At our Mór plant, in addition to the physical protection of the buildings involved in production, old buildings not in use were demolished and at the same time the necessary refurbishments of the public utility networks were carried out, as well.

Объекты недвижимости ОАО «Рába» сосредоточены в трех городах, в соответствии с производственными процессами и подразделениями, обслуживающими основные виды деятельности. На центральной производственной площадке в промышленном парке «Рába» работает ООО «Рába Futórtű» и ООО «Рába Jármű», где расположены производственные павильоны и офисное здание. В г. Мор работает ООО «Рába Járműalkatrész», где мы выпускаем конструкции и детали (сварка, штамповка) для автомобильной промышленности. В г. Шарвар производятся детали для мостов грузовиков и легковых автомобилей, детали для моторного пространства и прочие детали.

В течение прошедшего года мы выполнили ряд работ на производственных участках компании, в числе прочего была осуществлена модернизация производственных площадок, где выпускаются мосты и транспортные средства на общей территории 28 тысяч квадратных метров. В рамках развития энергоэффективности была модернизирована система отопления, снаружи павильон получил теплоизоляцию, заменили окна и двери. Территории обществ по производству транспортных средств и мостов частично ограничили, потребление электрической энергии можно регулировать в соответствии с необходимостью (благодаря преобразованию управления освещением). Были отремонтированы и модернизированы и офисные здания.

В 2014 году были осуществлены важные капиталовложения и на самой крупной по размеру производственной площадке в Дьере (67 тыс. квадратных метров). В здании специально обустроили монтажный цех с теплоизоляцией, где модернизировали систему подачи тепла, смонтировали секционированные ворота с теплоизоляцией, что ввиду уменьшения потребности в отоплении улучшает показатели расхода энергии.

В г. Мор, помимо работ, направленных на сохранение состояния здания, были снесены уже ненужные старые здания и параллельно были выполнены необходимые работы, связанные с коммунальными сетями.



FINANCIAL STATEMENT

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА





“ Sales growth –
upon increasing domestic
sales and declining
debt portfolio.”

During 2014 the sales revenue of Rába increased further in line with the goals set, amounting to nearly HUF 48 billion. In spite of market challenges, the gross profit of the Rába Group exceeded HUF 9 billion in 2014, with an EBITDA level of HUF 4.1 billion. The result of our operating activities amounted to HUF 1.9 billion, which is second only to one other year of the past decade.

While our EUR-based revenues increased further, the increase in sales was largely due to the expansion of domestic turnover, as well. On the domestic markets, the Rába Group achieved considerable growth of 47.5 per cent compared to previous years. The boom of domestic sales is primarily the result of the vehicle sales commenced within the Vehicle unit, as well as of the strong performance of the passenger vehicle market affecting the Automotive Component business unit.

Export sales were positively affected by the strong performance of the armrest deals launched by the Component business unit as part of our efforts to diversify our activity. For the Vehicle business unit, exports were boosted by the trend-like growth of the segment of steel structures. As a result, both business divisions achieved double digit growth, far exceeding market trends on the European export markets. Export performance was negatively affected by the weakening of the Russian Ruble on the CIS markets, as well as by the weak global activity on the market of heavy duty agricultural equipment and by the European commercial vehicle market, characterised by lower sales results. These factors had a significant impact on the performance of the Axle business in the first place.

The Axle business unit, burdened by markets in recession, recorded a decline in sales by 25.7 per cent compared to

B 2014 году выручка предприятия увеличилась в соответствии с поставленной целью и достигла примерно 48 млрд. форинтов. Вопреки вызовам рынка, прибыль брутто Группы предприятий «Rába» в 2014 году превысила 9 млрд. форинтов, при уровне EBITDA 4,1 млрд. форинтов. А что касается результатов от деятельности, показатель прошлого года был вторым самым хорошим результатом за прошедшее десятилетие (1,9 млрд. фор.).

При дальнейшем росте выручки в евро, в увеличении оборота существенную роль сыграл и рост отечественной реализации. На внутреннем рынке рост составил 47,5 % в сравнении с предыдущим годом, причем это объясняется, прежде всего, началом продаж транспортных средств в бизнесе «Транспортные средства», а также отличными показателями на рынке легковых автомобилей, тесно связанным с бизнесом «Компоненты».

Экспортные продажи положительно повлияли на результаты бизнеса «Автокомпоненты», который под знаком единовременного осуществления нескольких видов деятельности начал заниматься и продажей подлокотников, а на результаты бизнеса «Транспортные средства» – рост сегмента металлических конструкций. Соответственно, на европейских рынках оба производства достигли двузначного роста, на порядки превышающего рыночные тренды. На результатах экспортных рынков негативно сказалось ослабление рубля на рынках СНГ, низкий уровень активности на глобальном рынке мощных сельскохозяйственных машин, а также сократившаяся реализация на европейском рынке грузового транспорта. Все это больше всего повлияло на результаты бизнеса «Мосты».

В реализации на уровне Группы сказалось уменьшение (в сравнении с исключительно хорошими результатами,

“ Рост выручки –
при росте отечественной
реализации и уменьшении
кредитов.”

the outstanding result of last year, while the Component business suffered a decline of 0.9 per cent, whereas the Vehicle business expanded by 128.5 per cent, thus contributing to group sales. At the level of operating profit, all three business units of Rába concluded a positive year.

The Rába Group has set the goal to reduce the company's borrowing parallel to the increase in cash generating capabilities. 2014 proved successful in this regard as well, the net loan portfolio of the company declined to HUF 8.6 billion by the end of the year. The profit for the year of the Rába Group was a profit of HUF 852 million in 2014.

имевшими место годом ранее) реализации бизнеса «Мосты» на 25,7%, уменьшение реализации бизнеса «Компоненты» (0,9%), и увеличение оборота бизнеса «Транспортные средства» на 128,5 процентов. На уровне производственного результата все три бизнеса завершили год с прибылью по балансу.

Группа предприятий поставила перед собой цель уменьшения объема кредитов при единовременных мерах, направленных на безналичные расчеты. В этом плане год был успешным, портфель кредитов нетто в конце года сократился до 8,6 млрд. форинтов. Прибыль Группы предприятий «Rába» за 2014 году составила 852 млн. форинтов.



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 74 to 113 to this Annual Report, which comprise the summary consolidated statement of financial position as at December 31, 2014, 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, 2014. We expressed an unmodified audit opinion on those consolidated financial statements in our report dated March 24, 2015. 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, 2014 are consistent, in all material respects, with those financial statements.

Budapest, March 24, 2015

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 74-113. oldalain található, és amelyek a 2014. 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. 2014. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból vezették le. A 2015. március 24-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben minősítés nélküli véleményt bocsátottunk ki ezen konszolidált pénzügyi kimutatásokra vonatkozóan. Ezen konszolidált pénzügyi kimutatások, valamint az összesített konszolidált pénzügyi kimutatások nem tükrözik az ezen konszolidált pénzügyi kimutatásokra vonatkozó jelentésünk dátumát követően bekövetkezett események hatásait.

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

A vezetés felelőssége az összesített, konszolidált pénzügyi kimutatásokért

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

A könyvvizsgáló felelőssége

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

Vélemény

Véleményünk szerint a RÁBA Járműipari Holding Nyrt. 2014. 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, 2015. március 24.



Horváth Tamás

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



Binder Szilvia

kamarai tag könyvvizsgáló
003801

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED BALANCE SHEET FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2014 (amounts in thHUF)

	31 December 2013	31 December 2014
ASSETS		
Property, plant and equipment	13,841,560	14,976,905
Intangible assets	977,593	1,070,705
Investment property	338,217	338,217
Receivables from sales of assets	198,586	199,690
Deferred tax assets	303,422	189,007
Other non-current assets	577,119	501,663
Total non-current assets	16,236,497	17,276,187
Inventories	7,164,217	6,629,453
Trade and other receivables	9,428,014	11,303,989
Current tax asset	36,639	16,839
Cash and cash equivalents	265,011	1,025,460
Total current assets	16,893,881	18,975,741
TOTAL ASSETS	33,130,378	36,251,928

EQUITY AND LIABILITIES		
Share capital	12,940,238	13,047,555
Capital reserve	83,140	73,120
Share-based payment reserve	86,354	97,017
Retained earnings	985,665	1,857,255
Other comprehensive income	(19,313)	-
Total equity	14,076,084	15,074,947
Provisions	414,356	315,379
Non-current loans and borrowings	5,819,436	6,423,756
Total non-current liabilities	6,233,792	6,739,135
Current portion of loans and borrowings	3,303,510	3,185,465
Trade and other payables	9,516,992	11,252,381
Total current liabilities	12,820,502	14,437,846
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	33,130,378	36,251,928

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г. (данные в тыс. форинтов)

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2014 г.
АКТИВЫ		
Объекты недвижимости, станки и оборудование	13 841 560	14 976 905
Нематериальные блага	977 593	1 070 705
Недвижимость, предназначенная для инвестиций	338 217	338 217
Требования по реализации активов	198 586	199 690
Отсроченные налоговые требования	303 422	189 007
Прочие долгосрочные активы	577 119	501 663
Инвестиции итого	16 236 497	17 276 187
Запасы	7 164 217	6 629 453
Требования по отношению к покупателям и прочие требования	9 428 014	11 303 989
Корпоративный налог	36 639	16 839
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	265 011	1 025 460
Оборотные средства итого	16 893 881	18 975 741
АКТИВЫ ИТОГО	33 130 378	36 251 928

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Зарегистрированный капитал	12 940 238	13 047 555
Резервный капитал	83 140	73 120
Резерв на платежи по акциям	86 354	97 017
Накопленный результат	985 665	1 857 255
Прочие доходы	(19 313)	-
Собственный капитал итого	14 076 084	15 074 947
Целевой резерв	414 356	315 379
Долгосрочные кредиты и займы	5 819 436	6 423 756
Долгосрочные обязательства итого	6 233 792	6 739 135
Краткосрочные кредиты и займы	3 303 510	3 185 465
Обязательства по отношению к поставщикам и прочие обязательства	9 516 992	11 252 381
Краткосрочные обязательства итого	12 820 502	14 437 846
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ИТОГО	33 130 378	36 251 928

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2014
(amounts in thHUF)

	31 December 2013	31 December 2014
Revenues	47 485 308	47 915 785
Direct cost of sales	(36 377 394)	(38 725 077)
Gross profit	11 107 914	9 190 708
Sales and marketing expenses	(853 559)	(718 208)
General and administrative costs	(7 266 985)	(6 617 671)
Other income	915 969	566 519
Other expenditures	(641 267)	(529 926)
Total other operating expenditures	(7 845 842)	(7 299 286)
PROFIT FROM OPERATING ACTIVITIES	3 262 072	1 891 422
Finance income	1 945 382	914 794
Finance expenses	(1 916 621)	(1 498 407)
PROFIT BEFORE TAX	3 290 833	1 307 809
Taxes	(622 035)	(455 685)
PROFIT FOR THE YEAR	2 668 798	852 124
Profit/(loss) on cash flow hedges	630	22 993
Deferred tax effect of cash flow hedges	(100)	(3 680)
TOTAL COMPREHENSIVE PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR	2 669 328	871 437
Basic earnings per share (HUF)	207	65
Diluted earnings per share (HUF)	206	65

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.
(данные в тыс. форинтов)

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2014 г.
Доходы	47 485 308	47 915 785
Прямые издержки реализации	(36 377 394)	(38 725 077)
Прибыль брутто	11 107 914	9 190 708
Расходы на реализацию и маркетинг	(853 559)	(718 208)
Общие и управленческие расходы	(7 266 985)	(6 617 671)
Прочие доходы	915 969	566 519
Прочие затраты	(641 267)	(529 926)
Итого затраты на функционирование	(7 845 842)	(7 299 286)
РЕЗУЛЬТАТ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	3 262 072	1 891 422
Финансовые поступления	1 945 382	914 794
Финансовые затраты	(1 916 621)	(1 498 407)
РЕЗУЛЬТАТ ДО ВЫЧЕТА НАЛОГОВ	3 290 833	1 307 809
Налог к уплате	(622 035)	(455 685)
РЕЗУЛЬТАТ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД	2 668 798	852 124
Результат от хеджирования денежными потоками (Cash flow)	630	22 993
Отсроченный налог на хеджирование денежными потоками (Cash flow)	(100)	(3 680)
ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД	2 669 328	871 437
Исходная стоимость результата на одну акцию	207	65
Разводненная стоимость результата на одну акцию	206	65

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2014 (amounts in thHUF)

	Share capital	Capital reserve	Share-based payment reserve	Retained earnings	Other comprehensive income	Total equity
BALANCE AS OF 1 JANUARY 2013	12,921,066	85,004	165,057	(1,767,906)	(19,843)	11,383,378
Profit for 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 payment 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
Profit for the year				852,124		852,124
Other comprehensive income					19,313	19,313
Capital reclassification	4,220			(4,220)		-
Equity-settled share-based payments			35,375			35,375
Income from share-based payment drawdowns	103,097	(10,020)	(28,319)	23,686		88,444
Deferred tax on income from share-based payment drawdowns			3,607			3,607
BALANCE AS OF 31 DECEMBER 2014	13,047,555	73,120	97,017	1,857,255	-	15,074,947

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

ВЕДОМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ КОНСОЛИДИРОВАННОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г. (данные в тыс. форинтов)

	Зарегистри- рованный капитал	Резервный капитал	Резерв на выплаты по акциям	Накопленный результат	Прочий консолидиро- ванный результат	Собственный капитал итого
САЛЬДО ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2013 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 осуществленных платежей 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 ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2013 Г.	12 940 238	83 140	86 354	985 665	(19 313)	14 076 084
Результат за отчетный год				852 124		852 124
Прочий консолидированный результат					19 313	19 313
Проводка капитала	4 220			(4 220)		-
Затраты в каких-либо инструментах капитала на базе акций			35 375			35 375
Результат осуществленных платежей на базе акций	103 097	(10 020)	(28 319)	23 686		88 444
Отсроченный налог на платежи на базе акций			3 607			3 607
САЛЬДО ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.	13 047 555	73 120	97 017	1 857 255	-	15 074 947

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2014
(amounts in thHUF)

	2013	2014
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
Profit before tax	3,290,833	1,307,809
Adjustments for Non-Cash Items:		
Interest expenses	36,371	26,401
Depreciation and amortisation	2,229,522	2,230,943
Impairment of Intangible assets and Property, plant and equipment	40,666	10,895
Derecognition of allowance for bad and doubtful debts and long-term receivables	(101,120)	3,330
Impairment of inventories carried at net realisable value	140,674	241,360
Inventory scrapping	151,771	71,182
Provisions made/(released)	7,736	(98,977)
Equity-settled share-based payments	5,225	24,328
(Gain)/loss from sale of Property, plant and equipment and Intangible assets	(359,700)	(8,384)
Profit from the sale of equity accounted investees	(523,530)	-
Year-end foreign exchange revaluation of Loans and borrowings	95,370	456,614
Working Capital Changes:		
Change in Trade and other receivables	334,219	(1,833,119)
Change in Inventories	967,637	222,223
Change in Trade and other payables	333,790	1,439,223
Income tax paid	(273,468)	(432,776)
Interest paid	(246,307)	(179,934)
NET CASH FLOWS (USED IN)/GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	6,129,689	3,481,118
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES		
Purchase of Property, plant and equipment and Intangible assets	(2,448,817)	(2,890,167)
Proceeds from sale of investments in equity accounted investees	523,530	-
Proceeds from sale of Property, plant and equipment and Intangible assets	406,589	9,342
Interests, dividend received	10,856	4,407
NET CASH FLOWS (USED IN)/GENERATED BY INVESTING ACTIVITIES	(1,507,842)	(2,876,418)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Proceeds from the purchase of Treasury shares	19,172	103,097
Drawdown of Loans and borrowings	11,418,068	4,867,271
Repayments of Loans and borrowings	(15,970,601)	(4,814,619)
NET CASH FLOWS (USED IN)/GENERATED BY FINANCING ACTIVITIES	(4,533,361)	155,749
NET (DECREASE)/INCREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	88,486	760,449

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВЕДОМОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ (CASH FLOW) ПО СОСТОЯНИЮ
НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г. (данные в тыс. фор.)

	2013 год	2014 год
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Прибыль до вычета налогов	3 290 833	1 307 809
Статьи, корректирующие статьи, не связанные с движением денег:		
Затраты на проценты	36 371	26 401
Обесценение и амортизация	2 229 522	2 230 943
Отбраковывание нематериальных благ, недвижимости, станков и оборудования	40 666	10 895
Списание обесценения средств, образованных на безнадежные и прочие долгосрочные требования	(101 120)	3 330
Обесценение запасов, учитываемых по стоимости нетто реализации	140 674	241 360
Браковка запасов	151 771	71 182
Образование (разблокирование) целевых резервов	7 736	(98 977)
Выплаты на базе акций в различных инструментах капитала	5 225	24 328
Прибыль от реализации объектов недвижимости, машин и оборудования, а также нематериальных благ	(359 700)	(8 384)
Прибыль от реализации инвестиций, внесенных в учет методом доходности капитала	(523 530)	-
Переоценка кредитов и займов на конец года	95 370	456 614
Изменения производственного капитала:		
Изменения покупательских и прочих требований	334 219	(1 833 119)
Изменения запасов	967 637	222 223
Изменения обязательств по отношению к поставщикам и прочих обязательств	333 790	1 439 223
Уплаченный налог на прибыль	(273 468)	(432 776)
Уплаченные проценты	(246 307)	(179 934)
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ НЕТТО ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	6 129 689	3 481 118
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Купля объектов недвижимости, оборудования и нематериальных благ	(2 448 817)	(2 890 167)
Доходы от реализации инвестиций, внесенных в учет методом доходности капитала	523 530	-
Доходы от реализации объектов недвижимости, машин, оборудования и нематериальных благ	406 589	9 342
Полученные проценты, дивиденды	10 856	4 407
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ НЕТТО, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	(1 507 842)	(2 876 418)
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННОЙ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ		
Доходы от продажи собственных акций	19 172	103 097
Получение кредитов и займов	11 418 068	4 867 271
Погашение кредитов и займов	(15 970 601)	(4 814 619)
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ НЕТТО (ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ) ОТ ФИНАНСИРОВАНИЯ	(4 533 361)	155 749
(УМЕНЬШЕНИЕ)/УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ЭКВИВАЛЕНТОВ НЕТТО	88 486	760 449

Rába Automotive Holding Co. Ltd.

9027 Győr, Martin út 1.

Mailing address: 9002 Győr, Pf. 50

Telephone: +36-96/622-600

Fax: +36-96/622-069

www.raba.hu

E-mail: raba@raba.hu

Written by Goodwill Communications

Financial PR-Communications Agency.

Graphic design by LEON CREATIVON Stúdió.

Photos: H. Baranyai Edina, Krizsán Csaba

Translation: Szekeres Noémi, Tauz Judit

Goodwill Communications Pénzügyi PR-Kommunikáció

Phone: +36-70/933-9797

E-mail: jelinek@goodwillcom.hu

LEON CREATIVON Stúdió, Phone: +36-20-961-8577

E-mail: andras.palasti@creativon.hu

Автомобильный Холдинг «Rába»

9027 г. Дьёр, ул. Мартин, 1.

Почтовый адрес: 9002 г. Дьёр, А/я 50

Телефон: +36-96/622-600

Факс: +36-96/622-006

www.raba.hu

Электронный адрес: raba@raba.hu

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

Графический дизайн и подготовка к печати:
«LEON CREATIVON Studio»

Снимки: 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

«LEON CREATIVON Studio» Телефон: +36-20-961-8577

E-mail: andras.palasti@creativon.hu



We engineer, you drive