

ANNUAL
REPORT
2015
ГОДОВОЙ
ОТЧЕТ



WE
ENGINEER
YOU
DRIVE



Financial Data (2010–2015)	4	Финансовые данные (2011–2015 гг.)	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 «РАБА» Холдинг Автомобильной промышленности	10
Axle Business Unit	12	Бизнес «Мосты»	12
Components Business Unit	24	Бизнес «Автокомпоненты»	24
Vehicle Business Unit	34	Бизнес «Транспортные средства»	34
Elements of success – innovation, quality, expertise and environmental awareness	44	Ключевые факторы успеха – инновации, профессионализм, качество, экологическая сознательность	44
Rába Development Institute – an efficient R+D base	46	Инжиниринговый центр РАБА – эффективный НИОКР	46
HR – training and retention of specialists	50	Кадровые ресурсы – обучение и сохранение специалистов	50
Quality assurance – efficiency programs	56	Обеспечение качества – Программы, направленные на повышение эффективности	56
Environmental awareness, environmental strategy	60	Экологическая сознательность, стратегия защиты окружающей среды	60
Property management – investments into energy efficiency	64	Управление объектами недвижимости – капиталовложения в энергосбережение	64
Financial statement	68	Финансовая оценка	68



TOTAL in 2015: **149** million EUR
ИТОГО ЗА 2015 Г.: **149** млн. ЕВРО

IN ACCORDANCE WITH THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS)



СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (IFRS)



“ 2015 – New markets
and new products while
retaining our
strategic markets. ”

While our group achieved roughly the same sales revenue as last year, owing to the technological modernisation carried out during recent years and to our improving competitiveness, we succeeded in increasing our profitability to a remarkable extent. The debt portfolio of the group has been reduced to a historic low, thus laying the foundation for capital expenditure projects of strategic significance aimed at further modernisation, also allowing the expansion of our international presence.

This is all the more significant in light of the challenges our traditional markets have presented to us last year. The difficulties on the Russian market and the global ailing of the agricultural sector continue to cause turbulences for our axle business unit, which, however, we managed to offset through the market launch of new products. As a result of our product and business development efforts, our relations with the French plant of Claas have expanded and we acquired new products on the European market. We found a new partner on the American continent and signed a memorandum of understanding with our Egyptian partner, securing the expansion of our cooperation. The adaptation of our low-floor portal axle to hybrid buses is seen as a strategic milestone, for which the operating tests have already started on the domestic market. In addition to business development, substantial capital expenditures were made to expand and update the production capacity of steering knuckles, one of our key products.

Our component business unit grew last year, partly through the increase in sales volume of our stable partner, partly through the successful entry into the production of new products, which have further expanded our product portfolio, as well as the production range of the business division.

Благодаря технологической модернизации и улучшившимся показателям конкурентоспособности наши результаты – при, практически, неизменной выручке, – за прошедший год стали значительно лучше. Мы добились рекорда в уменьшении Портфеля кредитов Группы, что позволило заложить фундамент для осуществления стратегического масштаба капиталовложений, нацеленных на дальнейшую модернизацию и на наращивание нашего присутствия на международных рынках.

Все это можно считать еще большим шагом вперед, учитывая то, что в минувшем году мы и на наших традиционных рынках столкнулись с рядом вызовов. Бизнес «Мостов», ввиду трудностей на российском рынке и глобального «недомогания» сельскохозяйственного сегмента, по-прежнему находится в весьма зыбком положении, однако мы несколько уравновесили положение за счет внедрения на рынок новых наименований продукции. Мы сумели расширить связи с французским заводом «Claas», на европейский рынок мы сумели продвинуть новую продукцию, на американском континенте сумели найти нового партнера, с египетским партнером подписан протокол намерений о расширении сотрудничества. Считаем стратегической вехой адаптацию низкопольного, порталного моста к гибридным автобусам. На отечественном рынке уже начались заводские тесты. Наряду с наращиванием бизнеса, много сил вкладываем и в расширение производственных мощностей и модернизацию нашего знакомого продукта – шарнирного вала.

В Бизнесе «Автокомпоненты» в прошлом году мы отметили рост, с одной стороны, благодаря росту объема продаж нашего стабильного партнера, с другой

“ 2015 г. – новые рынки
и новая продукция при
сохранении стратегических
рынков. ”



Our vehicle business unit benefited from two major steps forward. We managed to achieve further growth in the civilian segment; the first fire-fighting vehicles based on Rába axles and developed jointly with our partners have now been produced within the group, broadening our earlier product portfolio. Additionally, we have made a technological leap through the new capital expenditure, allowing us to better serve the quality and quantity needs of our European customers, as well as to acquire further deals.

In recent years, the key success factor in the automotive industry, in addition to high quality and reliability has been our responsiveness to changes of the market. This is likely to remain true for 2016, as well. We aim to further increase our product and market diversity, relying primarily on our innovativeness. The Rába Group has demonstrated that it is capable of renewal, as well as to produce consistently high quality and its stable financial background provides a basis for further developments that will lead us to achieving the goals we have set.

István Pintér

стороны потому, что партнер весьма успешно включился в производство новой продукции, что расширило не только номенклатуру товаров, но и целом весь производственный спектр.

В Бизнесе «Транспортные средства» имело место два немаловажных шага вперед. Продолжался рост в гражданском сегменте, вместе с партнерами мы создали первые в Группе предприятий пожарные машины (на наших мостах), что расширило портфолио продукции, и помогло выйти на новый технологический уровень. Впредь мы более эффективно сможем обслуживать количественные и качественные запросы наших европейских покупателей, и, разумеется, капиталовложение позволит найти и новых покупателей.

В течение прошедших лет в автопромышленности главным залогом успеха, наряду с качеством и надежностью, было умение немедленно реагировать на изменения, и, полагаю, что это будет требованием и в 2016 году. Опираясь на инновационную способность, мы и далее нацеливаемся на дальнейшую диверсификацию продукции и рынков. Группа «Rába» сумела доказать, что способна на обновление, на обеспечение равномерно высокого качества, а финансовая стабильность позволяет искать новых путей, ведущих к поставленной цели.

Иштван Пинтер



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

“*«Rába» сегодня одно из крупнейших автотранспортных предприятий, где все 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

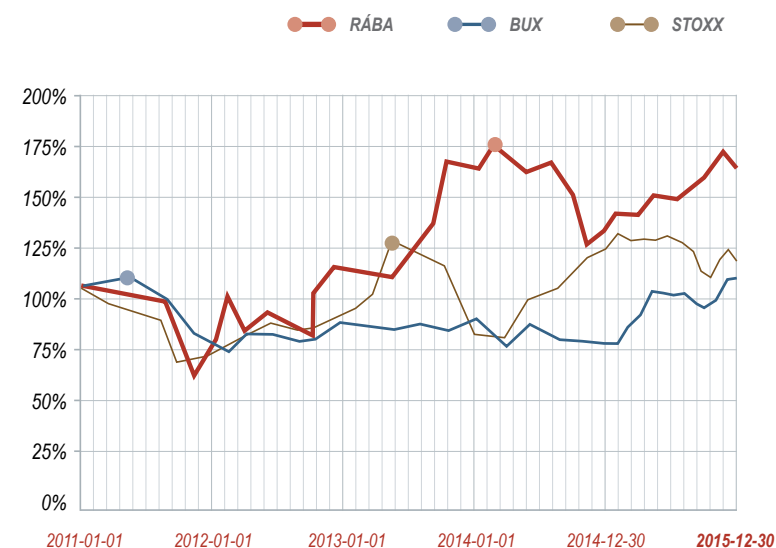
2015 for the group stood for partnerships and product portfolio, expanding through successful innovation, as well as for stable, flexible and efficient operation. The success of our growth strategy based on innovation is manifest in the positive business results of recent years and in the considerable 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 «ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА»

2015 год для Группы предприятий был ознаменован расширением партнерских связей за счет успешных инноваций, операционной стабильностью, а также гибкостью и эффективностью функционирования. Успешность сфокусированной на инновациях 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 EASTERN AND CENTRAL EUROPEAN COMPETITORS*

(1, January, 2011. 100%)

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

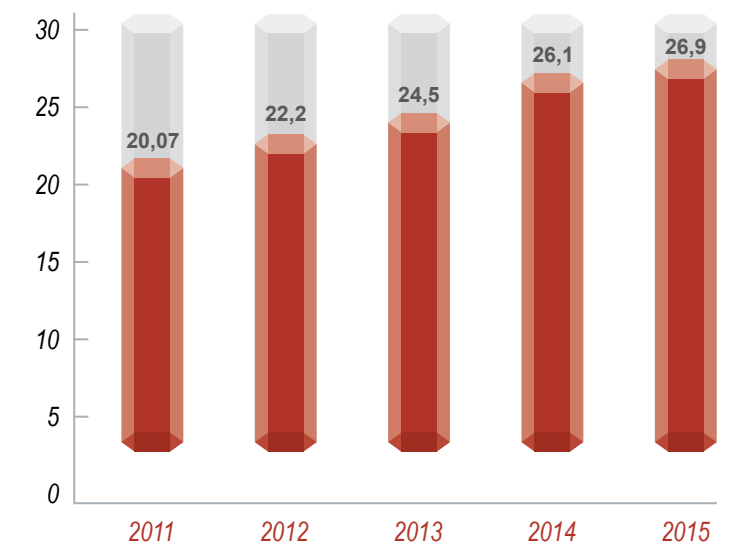
(1 января 2011 г. – 100%)

* STOXX® Eastern Europe 300 Automobiles & Parts index

ОАО «RÁBA» ХОЛДИНГ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

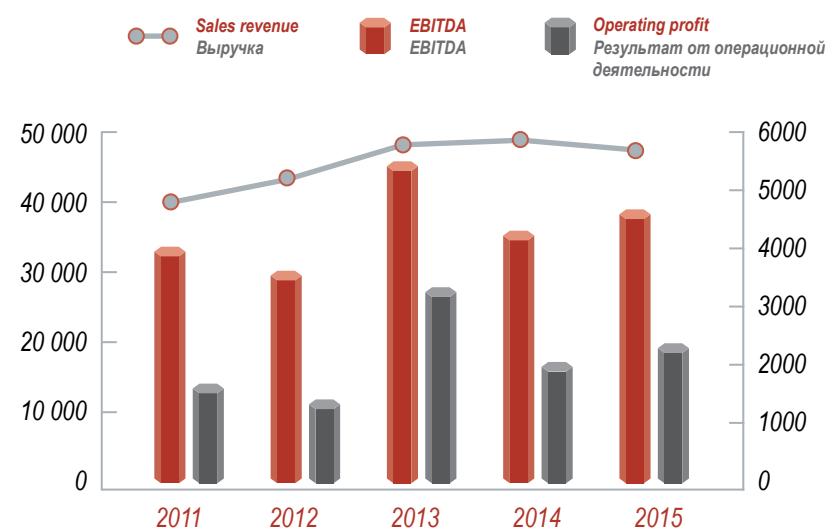
BREAKDOWN OF PER CAPITA SALES REVENUE (2011–2015)
(million HUF/pers)

ВЫРУЧКА НА ДУШУ (2011–2015 ГГ.)
(млн. HUF/чел.)



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

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



49% AXLES
МОСТЫ

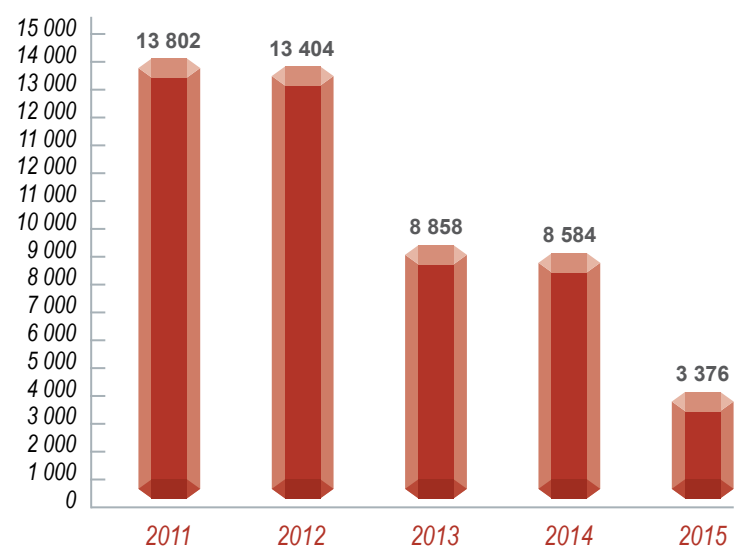
27% COMPONENTS
КОМПОНЕНТЫ

24% VEHICLES
ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА



SHARE OF THE BUSINESS UNITS IN THE SALES REVENUE

ВКЛАД ВИДОВ БИЗНЕСА В ВЫРУЧКУ

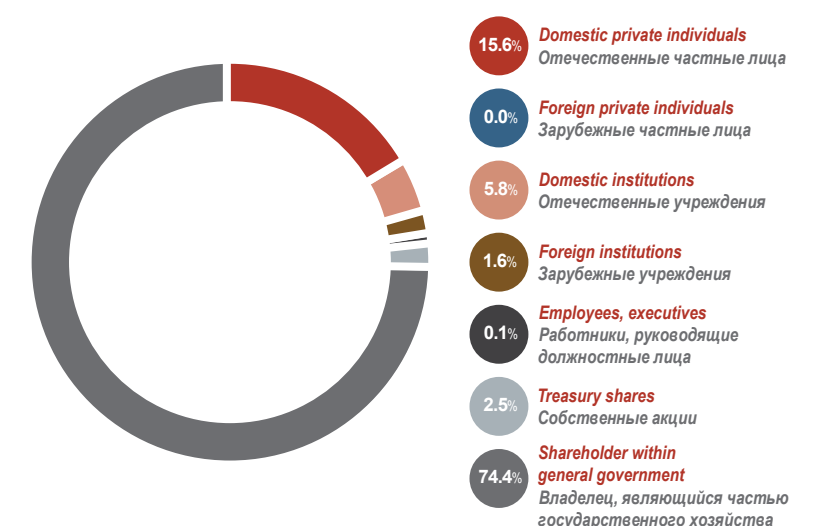


INCREASING CASH-FLOW GENERATION, DECLINING NET DEBT PORTFOLIO
(million HUF)

РОСТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, УМЕНЬШЕНИЕ ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ
(млн. HUF)

OWNERSHIP STRUCTURE OF RÁBA
(as at 31 December, 2015)

СТРУКТУРА СОБСТВЕННИКОВ «RÁBA» ПО СОСТОЯНИЮ
(на 31 декабря 2015 г.)



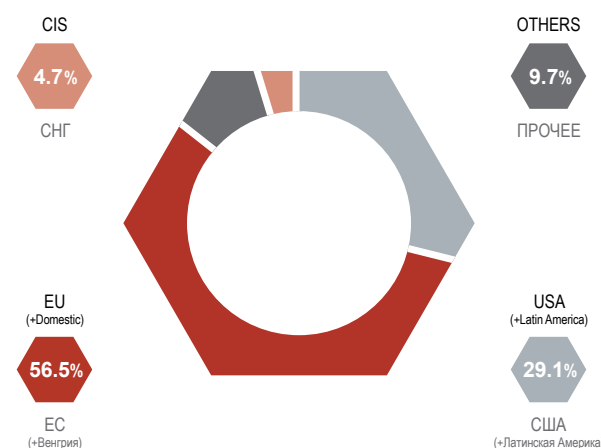
**AXLE
BUSINESS
UNIT**

**БИЗНЕС
«МОСТЫ»**



“Our objective is to offer our customers complex services from the design process to serial production.”

PRINCIPAL SALES MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2015)
ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ СБЫТА БИЗНЕСА (2015 г.)



Rába Axle Ltd., the key element of the Rába 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.

The market environment of the business unit in 2015 was characterised by hectic market movements, varying levels of activity within the different segments and a decline in demand, primarily due to external conditions. Export sales were negatively influenced on the one hand by the drastic decline in demand on the American market due to the low price of agricultural products and by the uncertainty resulting from the continuing political and economic turmoil in Russia. Russian customers were also discouraged by the drastic weakening of the rouble. As a result of outstanding business development activities, though, we successfully offset the negative effects.

Our objective is to offer our customers complex services, we can serve all of the needs of our customers ranging from the design process to serial production.

► KEY DEVELOPMENTS IN 2015

- We were awarded a new contract by the French plant of Claas for the supply of a new product. A drop box will be installed in the special agricultural vehicles of the partner company in the future.

Rába Futómű – как ключевая компания Группы – разрабатывает и выпускает среднесерийные, укомплектованные мосты и среднесерийные и крупносерийные узлы и детали для средних и тяжелых грузовиков, строительной техники, тракторов и автобусов.

На рынке в 2015 году наблюдались непрогнозируемые движения, разнородная активность в отдельных сегментах и спад спроса, что объяснялось воздействием сторонних факторов. На экспортной реализации отрицательно сказалось резкое сокращение спроса на американском рынке (заниженные цены на сельскохозяйственную продукцию) с одной стороны, и неопределенность на российском рынке по причине сложного политического и экономического положения, с другой стороны. Касательно российских покупателей важным фактором стала девальвация рубля. Однако, благодаря приложенным усилиям мы сумели компенсировать отрицательное влияние указанных факторов.

Главная цель нашего предприятия – комплексное обслуживание партнеров, мы готовы удовлетворить все требования покупателей от проектирования до серийного производства.

► ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2015 ГОДА

- Заключен контракт с французским заводом «Claas» на поставки новой продукции – разделительная стенка будет вмонтирована в специальную сельскохозяйственную машину нашего партнера.
- Одним из важнейших проектов является разработка, предназначенная для тракторов типа «Xerion»



- A project of key importance is the development carried out for the Xerion-type tractor of Claas, resulting in increased maneuverability of the vehicles.
- In 2015 we continued the supply of bus axles to EAMCO (Engineering Automotive Manufacturing Company), an Egypt-based bus and truck manufacturer.
- The bus manufacturer DINA in Mexico is a new partner. We supply disc brake axles to their diesel and trolley buses.
- Within a five-year agreement, we supply enhanced axles for the new trailer models of a European automotive company within the premium category.
- The adaptation and the beginning of the testing in Budapest of the low-floor portal axle of our own development for the Volvo hybrid bus is a strategic milestone.
- 2015 brought us successes in the sale of midi-bus axles on the Turkish markets.
- The sample delivery of axles designed for the Russian heavy truck market ended positively and was also followed by serial supplies in 2015.
- The American John Deere, one of our key customers, has once again awarded Key supplier qualification to Rába.

производства «Claas», что позволит улучшить управляемость тракторов.

- В 2015 году мы продолжали поставки мостов для автобусов по заказу компании «EAMCO» (Engineering Automotive Manufacturing Company) с местонахождением в Египте, выпускающей автобусы и грузовики.
- В Мексике мы нашли нового партнера – автобусный завод «DINA». и поставляем им мосты с дисковыми тормозами для дизельных автобусов и троллейбусов.
- В рамках договора на пять лет поставляем усовершенствованные мосты для европейского производителя транспортных средств категории «премиум», для новой модели прицепов.
- Считаем стратегической вехой адаптацию низкопольных порталных мостов собственной разработки к гибридным автобусам Вольво, а также начало тестирования в заводских условиях.
- В 2015 году мы добились заметных успехов в реализации на турецком рынке мостов для миди-автобусов.
- Положительные результаты дала поставка экспериментальной партии мостов, разработанных для тяжелых негабаритов, за которой в 2015 г. последовали серийные поставки.
- Один из наших важнейших заказчиков, американская компания «John Deere» снова включил нашу компанию в список «ключевых» поставщиков (Key).

► STRATEGIC GOALS AND MARKETS

Within the area of **agricultural axles**, 2015 was marked by weak demand on a global scale, our business unit is continuously looking for new opportunities, building on our experiences and results to date.

Within the segment of **bus axles**, our unit has set the objective to identify and acquire new potential customers while the demand in the CIS region is declining.

Within **special truck axles**, demand has expanded on both the North-American and European markets. Our business unit tried to maximize the potential of the segment to the extent possible. Maintaining strategic customer relations and meeting customer demands in a flexible manner are our primary objectives. Upon the moderate increase predicted for the European market, strategic relations are to be further strengthened through on-time delivery, outstanding quality and efficient production.

In terms of **axle parts**, the decline in demand on the US truck market will have an impact and a positive change is expected in the field of rear axle components.

This year, the axle business unit continues to focus on quality, efficiency and profitability.

► USA

MARKET NICHE HAVE THE POTENTIAL OF GENERATING SALES GROWTH

Market situation: following the 15 per cent market growth in 2015, a decline in demand exceeding 10 per cent is expected in 2016 in the truck segment of the United States. No major change in demand is expected in the field of complete axles, whereas in the agricultural segment further decline is anticipated.

Business development: flexible adjustment will be the number one task for the business unit for both parts and complete axles. An additional objective is to identify market niches. We intend to increase our sales volume within the parts segment.

Principal product groups are high-performance tractor axles, special purpose truck axles, truck axle parts, axle fronts, steering knuckles and trolley bus axles.

► СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РЫНКИ

В области реализации мостов для сельскохозяйственной техники в 2015 году в глобальном масштабе наблюдалось явное сокращение спроса, и мы постоянно ищем новые возможности, опираясь на накопленный опыт и на уже достигнутые результаты.

В сегменте мостов для автобусов – при сокращении спроса в регионе СНГ – мы стремимся выявить новых потенциальных заказчиков.

В области мостов для специального грузового транспорта мы ощущали оживление спроса на рынках Северной Америки и Европы, и стремимся как можно лучше использовать все возможности данного сегмента. Первоочередной целью является сохранение имеющихся связей с покупателями, и гибкость во всех отношениях с покупателями. С учетом прогнозируемого на европейском рынке небольшого роста, мы стремимся укреплять стратегические связи за счет пунктуальности поставок, отличного качества и эффективности производства.

В области компонентов мостов будет ощутимым ожидаемое уменьшение спроса на рынке грузового транспорта США, однако положительных сдвигов можно ожидать по компонентам задних мостов.

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

► США

ВОЗМОЖНОСТЬ НАРАЩИВАНИЯ ПРОДАЖ МЫ ВИДИМ В ВЫЯВЛЕНИИ РЫНОЧНЫХ НИШ

Рыночное положение: после 15-процентного роста в 2015 г., в 2016 году в США в сегменте грузового транспорта ожидается спад более 10 процентов. На существенные изменения спроса, на комплектные мосты мы не рассчитываем, но в сегменте сельскохозяйственной техники приходится считаться с дальнейшим сокращением спроса.

Наращивание бизнеса: главная задача на рынке деталей и на рынке комплектных мостов – гибко приспособиться к изменениям и выявлять ниши на рынке. Мы намерены увеличивать объем продаж в сегменте деталей.

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



► EU

THE MARKET ENVIRONMENT CONTINUES TO GAIN STRENGTH

Market situation: in the European Union we expect a continued moderate increase in market demand following the significant expansion in demand in 2015, amounting to some 16 per cent.

Business development: based on the cooperation established earlier, the objective is to further expand the supply range and to continuously increase the added value, through a shift towards assembled units. The generation shift launched within Scania has an impact on the entire portfolio, involving the I-beam, the steering knuckle and the semi-trailer axle, as well. Most of the new products have been approved, their serial supply will begin as agreed, from 2016 onwards. We expect additional orders for steering knuckles.

The front axle deliveries to Volvo are likely to increase in 2016, as a result of the serial supplies of the new products launched.

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

► CIS

THE PROJECTS ON HOLD IN 2014-2015 ARE LIKELY TO BE RELAUNCHED

Market situation: markets have yet to recover following the decline after the 2013 boom. Geopolitical tensions,

«Наша главная цель: комплексное обслуживание партнеров от проектирования до серийного производства.»

► ЕС

ПРОДОЛЖЕНИЕ УКРЕПЛЕНИЯ РЫНКА

Рыночное положение: после значительного, почти 16-процентного роста спроса в Европейском Союзе в 2015 году, мы рассчитываем на дальнейший умеренный рост.

Наращивание бизнеса: на базе ранее налаженного сотрудничества мы нацелены на увеличение объемов поставок и на перманентное увеличение добавленной стоимости, с постепенным переходом на поставки все более комплектных узлов. Внедрение компанией «Scania» нового поколения оказывает влияние на весь портфель продукции, балок передних осей, поворотных кулаков и осей для прицепов. Преобладающая часть новой продукции уже утверждена, соответственно в темпе, предусмотренном в соглашении, серийное производство начнется в 2016 г. По поворотным кулакам мы рассчитываем на дополнительные заказы.

Поставки передних осей для грузовиков «Volvo» в 2016 году, очевидно, будут увеличиваться, благодаря началу серийных поставок новой продукции.

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

► СНГ

СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ В 2014-2015 ГОДАХ БЫЛИ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ

Рыночное положение: после спада, наблюдавшегося вслед за оживлением рыночного спроса в 2013 г., рынки пока еще не



the ensuing embargo and the decline in oil prices have changed the conditions for exports to the CIS region, which had a negative impact on our partners as well, in terms of both the bus and trolley manufacturers and the companies producing heavy trucks.

Business development: we expect the relaunch of the development projects put on hold during the past two years, as well as the increase in market activities through the launches of the URAL and IVECO-AMT products within the field of MAXS truck axles. The gradual decrease of stocks will lead to a more balanced and slightly increasing demand. We aim to stabilise our market share within the field of bus axles, primarily through our offerings of already tried and tested front and third-generation portal rear axles to all bus manufacturers active in the CIS region.

Principal product groups are bus and trolleybus axles and heavy truck axles.

► ASIA / OTHER MARKETS

STABLE MARKET, STRATEGIC AND BUSINESS DEVELOPMENT POSITION

Market position: the Asian region is characterised by stability, deliveries to our partners are made at the times and in the product structure agreed with our partners previously.

Business development: deliveries in the traditional segments to ISUZU, our Japanese customer are continuing next year, as well. A development project is launched for the axle applications of specialised vehicles. A memorandum of understanding has been signed with our customer in Egypt, in which the two companies explore the possibilities of turning the current project-based cooperation into a long-term partnership.

Principal product groups: truck and bus axles

► DOMESTIC MARKET

AXLE DELIVERIES CONTINUED

Market situation: on the Hungarian market we meet the expectations of our customers within stable partnerships.

Business development: 2015 orders were in line with the plans. A slight increase is expected in the 2016 volume of BPW spindles. Supply of axles for military trucks for Rába Vehicle Ltd. will continue similar to last year.

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



оправились. Геополитическая напряженность, последовавшее за этим эмбарго и падение цен на нефть полностью изменили условия экспорта в СНГ, что сильно отразилось и на наших партнерах, как на производителях автобусов и троллейбусов, так и на производителях тяжелых грузовиков.

Наращивание бизнеса: с точки зрения внедрения мостов «MAXS» для грузовиков мы видим два шанса: возобновляются приостановленные на два года проекты, и оживленно внедряются на рынок марки «УРАЛ» и «IVECO-AMT».

После постепенного уменьшения складских запасов, мы можем рассчитывать на небольшое увеличение спроса. По мостам для автобусов мы стремимся стабилизировать свою долю на рынке, и прежде всего за счет предложений, которые мы направляем всем активным в СНГ производителям автобусов, по уже хорошо показавшим себя передним порталным осям и задним порталным мостам третьего поколения.

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

► АЗИЯ / ПРОЧИЕ РЫНКИ

СТАБИЛЬНОСТЬ, СТРАТЕГИЯ И НАРАЩИВАНИЕ БИЗНЕСА

Рыночное положение: азиатский регион отличается стабильностью, законтрактованную продукцию поставляем партнерам в соответствии с предварительной договоренностью, по графику.

Наращивание бизнеса: в следующем году в традиционных сегментах продолжаются поставки нашему японскому заказчику «ISUZU». Начинается осуществление проекта по мостам для транспортных средств специального назначения. В египетском регионе подписан протокол намерений с покупателем, согласно которому обе компании рассмотрят возможности трансформирования нынешнего сотрудничества в рамках отдельных проектов в долгосрочное стратегическое партнерство.

Поставляемая продукция: мосты для автобусов и специальных грузовых автомобилей.

► ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЮЩИЕСЯ ПОСТАВКИ МОСТОВ

Рыночное положение: на венгерском рынке в рамках стабильного партнерского сотрудничества мы успешно удовлетворили все пожелания заказчиков.

Наращивание бизнеса: портфель заказов в 2015 году соответствовал плану. В 2016 году рассчитываем на небольшое увеличение количества цапф «BPW». Наряду с



► 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>) • Hungary (<i>Rába Vehicle Ltd., Kravtex Kft.</i>) • Serbia (<i>Ikarbus</i>) • ROW (<i>EAMCO – Egypt</i>)	
Single and double reduction rear axles			
Front and rear portal axles for low-floor buses and trolleybuses			
Bus axles, main parts, spare parts			
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 Ltd.</i>) • Japan (<i>ISUZU</i>)	
Incomplete front axles for commercial vehicles			
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>) • Japan (<i>ISUZU</i>)	
Axle beams			
2. REAR AXLE PARTS			
Housings		• EU (<i>Meritor, Dana Corp., MAN</i>) • Brasil (<i>Meritor</i>) • USA (<i>John Deere</i>)	
Differential-cases			
Pinion and ring gear sets			
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 Ltd., 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 ТОВАРОВ И ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ

ГРУППЫ ТОВАРОВ		ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ И ВАЖНЕЙШИЕ ПОКУПАТЕЛИ	
I. КОМПЛЕКТНЫЕ МОСТЫ			
1. МОСТЫ ДЛЯ АВТОБУСОВ И ТРОЛЛЕЙБУСОВ			
Передние осы, независимые передние подвески		• Страны СНГ (ЛИАЗ, ТРОЛЗА, Самавто, КАМАЗ) • Венгрия («Rába Jármű», «Kravtex») • Сербия (Ikarbus) • ROW (EAMCO - Египет)	
Одно- и двухступенчатые ведущие мосты			
Передние и задние порталные мосты для низкопольных автобусов и троллейбусов			
Автобусные мосты, узлы, компоненты			
2. МОСТЫ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ			
Мосты с тормозом мокрого типа и компоненты мостов для колесных тракторов и тракторов с резиновыми гусеницами и для прочей сельскохозяйственной техники		• ЕС (Claas) • США (John Deere)	
3. МОСТЫ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОГО И ТРАДИЦИОННОГО ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА			
Ведущие управляемые и неуправляемые одно - и двухступенчатые мосты одинарные, тандемы средние, задние, тандемы, передние и задние		• США (Marmon-Herrington) • СНГ (URAL) • Венгрия («Rába Jármű») • Япония (ISUZU)	
Некомплектные передние мосты для грузовых автомобилей			
II. КОМПОНЕНТЫ МОСТОВ			
1. КОМПОНЕНТЫ ПЕРЕДНИХ ОСЕЙ			
Поворотные кулаки традиционные и с интегрированными рычагами		• США (Meritor, Dana Global) • ЕС (Scania, Meritor-Volvo/Renault, ZF) • Япония (ISUZU)	
Балки передних осей			
2. КОМПОНЕНТЫ ВЕДУЩИХ МОСТОВ			
Картера мостов		• ЕС (Meritor, Dana Corp., MAN) • Бразилия (Meritor) • США (John Deere)	
Чашки дифференциала			
Пары конических шестерен			
III. ПРОЧАЯ ПРОДУКЦИЯ			
Штампованные детали		• ЕС (ZF, NAF) • Венгрия (BPW Hungária)	
IV. ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ			
Производители конечной продукции		• США (Marmon-Herrington, John Deere, Meritor, Dana) • ЕС («Rába-Jármű», «Kravtex», Claas) • СНГ (Группа «ГАЗ», Группа «КамАЗ») • Япония (Sojitz)	
Дистрибьюторы		• ЕС (Rába Spol, Prim Vol Trade) • СНГ (СТФК Камаз, Profcar) • Сербия (Dinara)	

► TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

Due to the increased demand of Scania for knuckles, machining of knuckles is now developed in two steps. As a first phase, our production capacity was expanded through two machining centres in 2015, which will be supplemented by a special turning lathe in 2016. Cells so far operating on a stand-alone basis will now be turned into robotised production cells. The two new Hüller-Hille machining centres will produce the increased volume of disc-brake knuckles. The new, NBH630-type machining centres of a higher technical standard allow reduced machining times as well.

The ESAB-made butt welding machine – used for the production of the Scania trailer axle and the Volvo Pusher axle from 2016 – has been refurbished. We have developed a machine suitable for the efficient machining of the welded seam through the conversion of a special, horizontal equipment.

► NEW PRODUCTS

- We have ongoing product and production development programmes with our traditional partners, encompassing components produced in-house, as well as pre-products purchased and the entire construction revision of components and assembled units.
- Bus axle deliveries continue to EAMCO (Engineering Automotive Manufacturing Company) bus and truck manufacturer and we are aiming to expand our cooperation.

этим, как и в прошлом году, поставки мостов для военных грузовиков продолжаются.

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

► ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Ввиду возросшего спроса компании «Scania» на поворотные кулаки мы запланировали два этапа усовершенствования технологического процесса. На первом этапе в 2015 году мы расширили производственную мощность за счет двух обрабатывающих центров, которые в 2016 году мы дополним специальным токарным станком. Из ранее самостоятельно работающей группы оборудования будут переоборудованы в роботизированные производственные ячейки. Задачей двух новых обрабатывающих центров производства «Hüller-Hille» будет производство поворотных кулаков под дисковые тормоза. Мы сможем не только увеличить количество продукции, но новые обрабатывающие центры типа NBH630, отличающиеся более высоким техническим уровнем, позволят сократить и время обработки.

Было модернизировано оборудование для стыковой сварки производства «ESAB», на которых выпускается вал для прицепов «Scania» и с 2016 году будут выпускаться оси для «Volvo Pusher». Для эффективной обработки сварных швов мы сумели сделать специальное оборудование модернизацией специального, горизонтально-фрезерного станка.

► НОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

- С нашими традиционными партнерами продолжаются программы по усовершенствованию продук-



- The testing of the disc-brake axles delivered for the diesel- and trolleybuses of DINA, the Mexican bus manufacturer can be concluded in 2016, paving the way for serial supplies, within a long-term strategic cooperation.

► MARKET PROSPECTS

In 2016 we expect increased activity on the side of the Russian bus and commercial vehicle manufacturers, as well as a slight increase in the demand on the US commercial vehicle market and potentially increasing business share among the customers of the stable European commercial vehicle segment, involving machined I-beams and knuckles in the first place.

Due to the uncertainties and volatility in the market demand, in 2016 as well, we continue to focus on business development. Our partnerships and contracts are built on comprehensive engineering services. We offer complex solutions based on superior engineering, research and development capacity and capabilities and on our potential to create value. We aim to find partners who need and expect all of this in order to meet their objectives.

ции и технологии, причем программы распространяются на детали собственного производства, на заготовки, детали поставщиков, а также на пересмотр конструкции деталей и узлов.

- Продолжаются поставки мостов для автобусов производителю автобусов и грузовиков «EAMCO» (Engineering Automotive Manufacturing Company). Принимаем меры для расширения сотрудничества.
- В 2016 году ожидается завершение тестирования мостов с дисковыми тормозами совместно с мексиканским автобусным заводом «DINA», после чего в рамках долгосрочного стратегического сотрудничества откроется возможность серийных поставок.

► РЫНОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

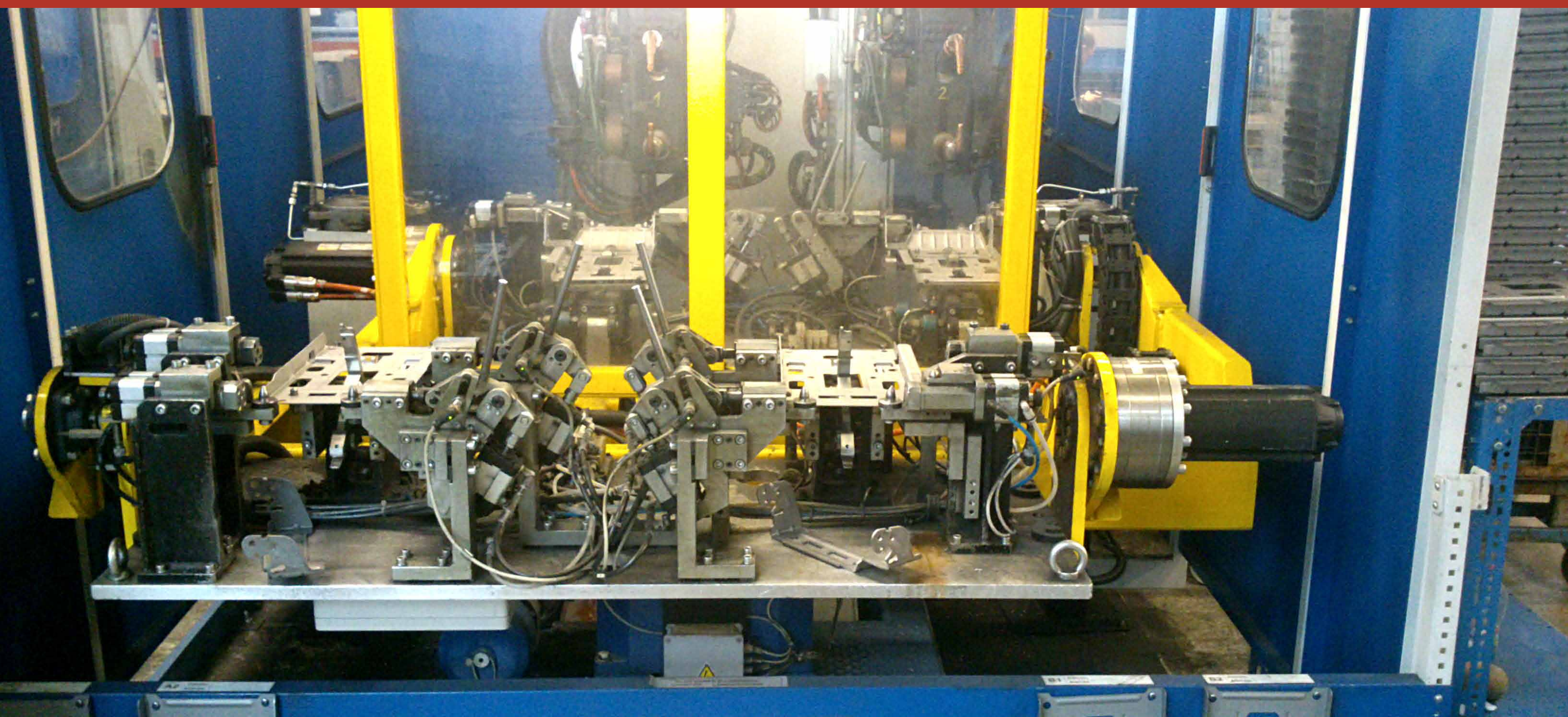
В 2016 году рассчитываем на оживление активности российских производителей автобусов и грузового транспорта, на небольшое увеличение спроса на рынке грузовиков США, а также на потенциальную возможность увеличения поставок стабильным европейский покупателям что, скорее всего, коснется обработанных балок осей и поворотных кулаков.

Ввиду неопределенности, не прогнозируемости и переменчивости рыночного спроса мы и в 2016 году очень большое внимание будем уделять наращиванию бизнеса. В основе партнерского сотрудничества и выполнения поручений – широкий комплекс инженерных услуг, соответственно мы предлагаем комплексные решения, с учетом высококачественной инженерной работы, наших мощностей по НИОКР, нашего потенциала создания ценностей. Мы ищем партнеров, которые нуждаются в таком подходе, и ценят его при осуществлении своих целей.



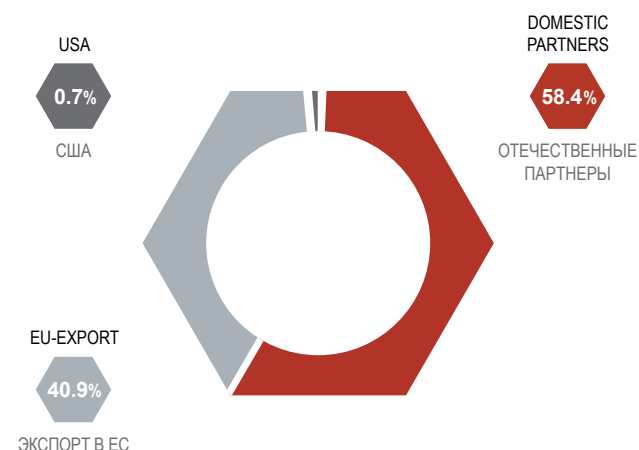
COMPONENTS BUSINESS UNIT

БИЗНЕС
«АВТОКОМПОНЕНТЫ»



“ We further strengthen our supply position on both the domestic and the European automotive markets. ”

KEY MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2015)
ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ СБЫТА (2015 г.)



During 2015, Rába Automotive Components Ltd. further strengthened its supply position even in the challenging market environment on both the domestic and the European automotive markets. The Mór plant increased its output of pressed, welded and painted components in Hungary, while the Sárvár plant acquired further contracts from foreign corporations in the agricultural and commercial vehicle sectors.

► KEY EVENTS AND PRODUCT DEVELOPMENTS IN 2015

MÓR:

- We further strengthened our cooperation with Suzuki, as a Tier1 supplier we were awarded the contract to produce the complete pressed, welded and painted engine bracket.
- The serial production of the new Suzuki Vitara was launched in February 2015. We supplied seat frames, as well as cut and sewn components for the new model. Owing to the success of the model on the market, the demand during the second half of the year exceeded the previously agreed volume by 50 per cent.
- We became a Tier1 supplier owing to the serial production of the pressed engine component manufactured for the Volkswagen group. To ensure

B 2015 г. ООО «Rába Járműalkatrész» вопреки непростому положению на рынке сумело укрепить свои позиции поставщика на отечественном и европейском рынке транспортных средств. Завод в Море увеличил поставки штампованных, сварных и крашенных деталей на отечественный рынок, а шарварский завод сумел получить новые заказы от крупных зарубежных производителей сельскохозяйственной техники и грузовиков.

► ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ И РАЗРАБОТКИ В 2015 ГОДУ

МОР:

- Мы укрепили сотрудничество с заводом «Suzuki»: в качестве поставщика первого и второго уровня мы получили заказ на производство штампованных, сварных и крашенных подмоторных подушек.
- В феврале 2015 г. началось серийное производство нового автомобиля «Vitara» производства «Suzuki», для которого мы поставили каркасы сидений, а также чехлы для сидений и подголовников. Благодаря рыночному успеху модели спрос покупателей на 50 процентов оказался больше, чем предусмотренный в предварительных планах показатель.
- Благодаря серийному производству штампованных деталей для моторного пространства, мы стали поставщиками первого уровня группы «Фольксваген». В интересах максимально качественного обслуживания покупателей мы усовершенствовали

maximum customer service, we carried out IT developments facilitating electronic data exchange, thus increasing the efficiency of our work.

- As a subcontractor of Fehrer, we were awarded a contract to produce the rear-middle armrest cover made of textile, leather and synthetic leather for the new Nissan model.
- We have been contracted to supply seat and armrest foams for the train-cars to be refurbished by MÁV START.
- The German Benteler Group has awarded us a contract to carry out pipe machining tasks.
- We purchased a new CNC-controlled cutting machine to meet the growing market demand.

SÁRVÁR:

- We were awarded the right to manufacture additional machined parts for Claas and Pöttinger agricultural machinery producers.
- We were awarded further contracts by NAF, the German commercial vehicle manufacturer to supply additional agricultural components.
- Through the supply of hydraulic power cylinders we are now among Volvo's suppliers.

информационную базу (для поддержки электронного обмена данными), что позволило повысить эффективность работы.

- В качестве субподрядчиков «Fehrer» мы получили заказ на производство чехлов из ткани, искусственной и натуральной кожи для задних-средних подлокотников новой модели «Nissan».
- Мы заключили договор на поставки сидений и подлокотников из полиуретановой пены для железнодорожных вагонов в рамках проекта «MÁV START» по реконструкции вагонов.
- Немецкая группа «Benteler» заказала работы по обработке труб.
- Для обслуживания возрастающего спроса покупателей мы приобрели новое раскройное оборудование с ЧПУ.

ШАРВАР:

- От фирм «Claas» и «Pöttinger», производителей сельскохозяйственной техники, мы получили новый заказ на новые детали.
- Мы выиграли тендер немецкого производителя грузового транспорта «NAF» на поставки деталей для сельскохозяйственной техники.
- Благодаря деталям к гидравлическим рабочим цилиндрам мы присоединились к команде поставщиков «Вольво».



► 2016 OBJECTIVES

The number one objective of our Mór plant is to meet Suzuki's growing component demand. The production volume of the Japanese passenger car manufacturer, which through the Hungarian Toyo Seat Kft is one of Rába's largest customers, is expected to continue to grow this year, achieving the highest number of units during the post-2008 period. This is a favourable process for the component business unit as well, since a considerable part of our sales revenue is generated through the products supplied to Suzuki. The strategic cooperation with the Fehrer group also continues to gain strength: in addition to the increase in the supply of armrests for Nissan, we plan to deliver single wires, as well. With Audi, our aim is to win a new and larger series product range. We intend to expand our cooperation with the Benteler group, as well.

In 2016, commercial vehicle component purchases and production expanding eastwards, similar to the passenger vehicle industry, provide us with additional opportunities to broaden our customer range.

► MARKET BACKGROUND

DOMESTIC

Market situation: growth is manifest on the domestic market, which has generated further orders for Rába. Corporations in Hungary are looking for new, well qualified domestic suppliers, in order to reduce their costs.

► ЦЕЛИ НА 2016 ГОД

Первоочередной целью нашего филиала в г. Мор является удовлетворение возрастающих потребностей «Suzuki» в деталях. Производственные объемы японского производителя легковых автомобилей, который через ООО «Magyar Toyo Seat» является одним из крупнейших заказчиков «Rába», в этом году по прогнозам будут возрастать, и ожидается, что в текущем году будет выпущено самое большое количество машин за весь период после 2008 г. Это очень благоприятно и для бизнеса «Автокомпоненты», поскольку значительную часть нашей выручки мы получаем от поставок продукции для «Suzuki». Стратегическое сотрудничество с группой «Fehrer» продолжается: наряду с увеличением производства подлокотников мы планируем поставку и проволоочной продукции. Касательно завода «Audi», мы поставили перед собой цель получения нового заказа на более широкий ассортимент товаров. В рамках сотрудничества с группой «Benteler» мы стремимся расширить диапазон поставляемой продукции.

Нашему шарварскому заводу в 2016 году в наращивании круга покупателей сулит новые возможности то, что подобно производству легковых машин, производство грузового транспорта и деталей также ищет новые площадки на востоке.

► РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ

ВЕНГРИЯ

Рыночное положение: на отечественном рынке наблюдался рост, и благодаря этому у нас было больше заказов. Крупные венгерские заводы для сокращения своих издержек ищут новых, квалифицированных и подготовленных поставщиков.



“ В качестве поставщиков
продолжаем укреплять наши
позиции на отечественном
и европейском рынке
транспортных средств. ”

Business development: our supplier relations with our existing partners have been strengthened and we contacted several new potential customers in line with our product portfolio and capacities.

EU

Market situation: fluctuation is expected on the market of the European Union because of the Volkswagen concern, which has, however, yet to have an impact on our orders.

Business development: we continue to keep up with other market players by keeping and expanding our customer portfolio. We have strengthened our position with NAF and Claas through the addition of new products.

Наращивание бизнеса: мы укрепили связи с имеющимися клиентами и наладили связь с рядом потенциальных партнеров, в соответствии с ассортиментом нашей продукции и производственной мощностью.

ЕС

Рыночное положение: на рынке Европейского Союза из-за концерна «Volkswagen» можно ожидать некоторой неопределенности, однако на портфеле заказов этого мы пока не ощущаем.

Наращивание бизнеса: продолжаем идти в ногу с прочими участниками рынка, благодаря тому, что сумели закрепить за собой имеющихся клиентов и найти новых. Мы закрепили свое положение в «NAF» и Группе «Claas», поскольку получили заказ на производство новой продукции.



► 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 (Suzuki Swift, SX4 S-Cross, Vitara) • FEHRER HUNGÁRIA (VW Up wire frame, Touareg, S-Cross wire frame, Vitara)
Pressed, welded parts for passenger cars	• F.S FEHRER (Audi, VW, Skoda, Seat) • JCI (Mercedes, BMW) • AUDI • KIRCHHOFF
Seat parts for commercial vehicles	• SEARS (UK) (John Deere, Caterpillar)
TAILORED AND SEWN AUTOMOTIVE COMPONENTS (MÓR)	
Passenger car seat and headrest covers and armrest covers	• SUZUKI/TOYO SEAT (Suzuki Swift, SX4 S-Cross, Vitara) • F.S. FEHRER (Mercedes, Nissan)
MACHINED PARTS (SÁRVÁR PLANT)	
Main parts and parts for road truck axles	• RÁBA AXLE LTD. (Meritor, Dana, Volvo)
Main axle parts and components for special construction equipment	• NAF (John Deere, Claas) • RÁBA AXLE LTD.
V-pulleys for diesel engines of commercial vehicles	• DEUTZ • CLAAS
Components for agricultural commercial vehicles	• CLAAS GROUP (CLH, CSE, CT, CLSG) • PÖTTINGER
Hydraulic parts for special construction vehicles	• PACOMA

► ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ И ПОКУПАТЕЛИ

ГРУППЫ ТОВАРОВ	ВАЖНЕЙШИЕ ПОКУПАТЕЛИ
ДЕТАЛИ ПРЕССОВАННЫЕ, ГНУТЫЕ, СВАРНЫЕ И КРАШЕНЫЕ (ФИЛИАЛ В Г. МОР)	
Каркасы для сидений легковых автомобилей	• SUZUKI/TOYO SEAT (Suzuki Swift, SX4 S-Cross, Vitara) • FEHRER HUNGÁRIA (проволочный каркас VW Up, Touareg, проволочный каркас S-Cross, Vitara)
Штампованные, сварные детали для легковых автомобилей	• F.S FEHRER (Audi, VW, Skoda, Seat) • JCI (Mercedes, BMW) • AUDI • KIRCHHOFF
Детали для сидений грузовиков	• SEARS (John Deere, Caterpillar)
РАСКРОЕННЫЕ И СШИТЫЕ ДЕТАЛИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (Г. МОР)	
Чехлы для сидений, подголовников и подлокотников легковых автомобилей	• SUZUKI/TOYO SEAT (Suzuki Swift, SX4 S-Cross, Vitara) • F.S. FEHRER (Mercedes, Nissan)
МЕХАНООБРАБОТАННЫЕ ДЕТАЛИ (ФИЛИАЛ В Г. ШАРВАР)	
Узлы, компоненты мостов для автодорожного грузового транспорта	• «RÁBA FUTÓMŰ» (Meritor, Dana, Volvo)
Узлы, компоненты мостов для специального силового транспорта	• NAF (John Deere, Claas) • «RÁBA FUTÓMŰ»
Шкивы для клиноременных передач дизельных двигателей	• DEUTZ • CLAAS
Детали для сельскохозяйственной техники	• CLAAS GROUP (CLH, CSE, CT, CLSG) • PÖTTINGER
Гидравлические детали для специального силового транспорта Детали для гидравлических систем специального силового транспорта	• PACOMA



► DEVELOPMENTS IN PRODUCTION TECHNOLOGY – EFFICIENCY IMPROVEMENT

A new technology, wire bending has been introduced in our Mór plant. Until now bent wires were obtained from an external source, however, due to the new contracts gained and the additional demand expected, it was deemed necessary that this technology be available in-house. Because of the vertical integration, this is expected to result in more flexible customer service and cost savings in the long run. Our machinery fleet has been expanded through the addition of a new CNC-controlled cutting machine.

Through the addition of top-of-the-range turning lathes, we have expanded our lathe-machining capacity in our Sárvár plant to allow optimum customer service. A new machining centre has been added to our fleet of Okuma machinery. The efficiency of our production cells has been increased based on the Lean principles.



► PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

The component business unit of Rába Plc. is expected to continue to operate as a Tier1 and Tier2 supplier of European passenger car manufacturers.

The most important partner of the Mór plant within the field of metal frame manufacturing is currently Suzuki, generating component orders as a result of the growing passenger vehicle sales. Our company was awarded the right to supply some 800 thousand Volkswagen armrests annually through the Fehrer group. We also won the contract to supply wire frames for the seats of the Suzuki Vitara and the Volkswagen Touareg models. Negotiations have started with the procurement department of Fehrer within the context of the wire bending investment, in order to allow Rába to supply the so-called single wires directly to the German company. A new technology was introduced for the sewing of the leather armrest covers supplied to Nissan. The successful deliveries are likely to result in additional orders from Fehrer. We won orders from Audi for the pressing of additional automotive components, which might generate further business.

The aim in Sárvár, in a strategic time horizon is to manufacture and supply complete assembled products for the West-European market.



► УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ – ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В филиале в г. Мор мы внедрили новую технологию: гибку проволоки. Раньше мы проволоку закупали, но ввиду увеличения количества заказов и возможного увеличения спроса мы сочли нужным внедрить эту технологию у себя. Благодаря такой вертикальной интеграции мы рассчитываем на более гибкое обслуживание клиентов и на сокращение издержек. К имеющимся станкам прибавилось еще раскройное оборудование с ЧПУ.

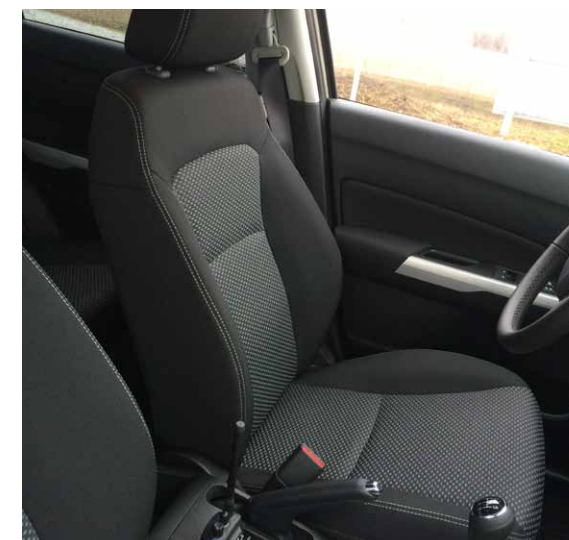
В Шарваре для оптимизации обслуживания мы нарастили наши токарные производственные мощности, благодаря покупке новых мощных токарных станков. Центр обработки «Окута» пополнен новыми машинами. применение принципов Lean позволило добиться еще большей эффективности.

► ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Бизнес «Автокомпоненты» ОАО «Рába» и впредь сохранит свои позиции поставщика первого и второго уровня, сотрудничающего с европейскими производителями легковых машин.

В настоящее время крупнейшим партнером нашего филиала в г. Мор по производству металлических каркасов является «Suzuki». Увеличение продаж автомобилей генерирует новые заказы на запасные части. мы сумели получить права на производство (через компанию «Fehrer») 800 тысяч подлокотников (в год) для «Volkswagen», а также проволочных каркасов для автомобилей «Vitara» производства «Suzuki» и «Touareg» производства «Volkswagen». Мы начали переговоры с отделом закупок «Fehrer» на предмет приобретения проволокогибочного оборудования, таким образом «Rába» сможет поставлять непосредственно немецкой компании так называемую проволоку «single». Мы внедрили новую технологию для пошива кожаных чехлов для подлокотников автомобилей производства фирмы «Nissan». После успешного выполнения заказа мы рассчитываем на новые заказы от Группы «Fehrer». Мы выиграли конкурс на штамповочные детали для автомобилей, и надеемся на то, что это будет генерировать новые заказы.

В Шарваре, помимо производства автокомпонентов, в перспективе мы рассчитываем на производство и поставки Комплексной продукции на западноевропейский рынок.



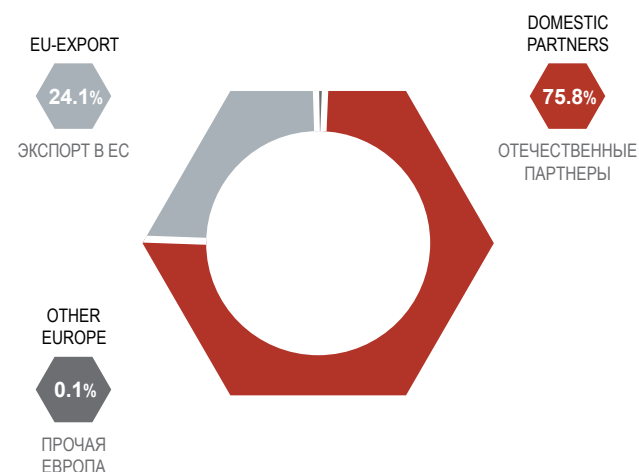
**VEHICLE
BUSINESS
UNIT**

**БИЗНЕС
«ТРАНСПОРТНЫЕ
СРЕДСТВА»**



“We target further growth in the civilian segment with technological improvements.”

PRINCIPAL MARKETS OF THE BUSINESS UNIT (2015)
ВАЖНЕЙШИЕ РЫНКИ (2015 г.)



The two principal pillars of the strategy of the Vehicle Business Unit are sales to the military and to the civilian sector. In addition to civilian road vehicles suitable for urban and suburban community transportation, in 2015, the newly launched production of components for fire-fighting vehicles, opened an additional business segment for the company. Within military vehicle manufacturing, the modernisation of the vehicle fleet of the Hungarian Army allows the launch of new joint projects, as well as the expansion of the current supply range and cooperation.

► KEY DEVELOPMENTS IN 2015

This year our business unit once again concluded several important business agreements. Until 2018, Rába is the exclusive off-road vehicle supplier of the Hungarian Army. The vehicles contracted within the Motorvehicle Procurement Programme of the Hungarian Army for 2015, have all been delivered to the customer before the end of the year. The agreement for the following year was concluded with an expanded scope: in 2016 in addition to military vehicles the contract will include the delivery of ISO 20' cooling containers, servicing, as well as spare parts. Within our renewal programme, the revision and the necessary maintenance and overhaul works of vehicles already deployed has begun.

Стратегия данного бизнеса Группы «Rába» базируется на двух опорах: реализация продукции гражданского и военного назначения. Наряду с автотранспортными средствами для городского и пригородного сообщения гражданского назначения в 2015 году мы начали производить детали для пожарных машин, и это новый сегмент для нашего предприятия. В области производства транспортных средств военного назначения модернизация автопарка Венгерской Армии обеспечивает возможность осуществления новых проектов за счет увеличения номенклатуры поставляемой продукции и за счет расширения сотрудничества.

► ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2015 ГОДА

В этом году наш бизнес заключил целый ряд важных договоров. Наша компания до 2018 года является эксклюзивным поставщиком грузового транспорта для Венгерской Армии, и законтрактованные на 2015 год машины (в рамках Программы закупки автотранспортных средств для нужд Венгерской Армии) до конца года были переданы заказчику. В соглашении на следующий год уже предусмотрено увеличение заказа: наряду с военными машинами мы поставим холодильные контейнеры ISO 20', мы будем обеспечивать сервисные услуги и снабжать Армию запчастями. В рамках программы технического обслуживания у нас пройдут проверку машины, побывавшие на территориях военных действий, и в случае необходимости мы обеспечим техническое обслуживание и необходимый ремонт.



From the year 2015 onwards, Rába Vehicle Ltd. has launched the production of the chassis of 4x4 fire-fighting vehicles within a 3-year supply contract. The customer, BM Heros Zrt., has been involved in the process as the manufacturer of the superstructure. The vehicles were delivered to the customers before the end of the year and our business unit has been contracted for the supply of 40 additional vehicles in 2016.

► BUSINESS DEVELOPMENT

As the exclusive off-road vehicle supplier of the Hungarian Army, our business unit has initiated the preparation of additional agreements within the military vehicle package. Within the context of the military programme, in 2016-2017 preparations for the extension of the supply framework agreement will begin through the development of the technical and legal details. According to our plans, more than 100 vehicles will be delivered within the framework of the supply agreement concluded with BM Heros Zrt.

As part of our fire-fighting vehicle programme, in addition to the production of the chassis for the 4x4 vehicles launched in 2015, we plan to develop different types of 6x6 drive, simple cab vehicle configurations in collaboration with our supply partner (RTD), to meet the demands of both our customer (BM Heros Zrt.) and of the end user.

С 2015 года на основании генерального договора поставок ООО «Rába Jármű» началось производство шасси для полноприводных (4x4) пожарных машин. Заказчик ЗАО «ВМ Герос» как производитель кузовной части принял участие в производственном процессе. До конца года мы все шасси поставили нашему заказчику, а на 2016 год уже заключено новое соглашение.

► МЕРЫ ПО НАРАЩИВАНИЮ БИЗНЕСА

В качестве эксклюзивного поставщика внедорожников для Венгерской Армии в связи с пакетом военных транспортных средств начались подготовки по заключению последующих соглашений. В 2016-2017 годах начнется подготовительная работа, направленная на пролонгацию генерального договора, на разработку технических и юридических аспектов. В срок действия договора поставок, заключенного с ЗАО «ВМ Герос», мы включили в планы поставку более 100 транспортных средств.

Касательно программы по производству пожарных машин, помимо полноприводных шасси (4x4) в сотрудничестве с партнером-поставщиком (RTD) мы планируем разработку транспортных средств с одинарной кабиной с приводом на все колеса в конфигурации 6x6, с учетом потребностей покупателя (ЗАО «ВМ Герос») и конечного потребителя.

► 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 and TGS 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

VEHICLE CATEGORY	PRODUCT TYPE
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, ВОЕННЫЕ ВНЕДОРОЖНИКИ

КЛАССЫ ВНЕДОРОЖНИКОВ	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, и в исполнении с защитой от баллистического оружия и мин.
2. Грузовые и универсальные транспортные средства с полезной нагрузкой 2-4 тонны	Грузовые и универсальные транспортные средства типа UNIMOG, которые компания «Daimler AG» продает во всем мире и в исполнении с защитой от баллистического оружия и мин.
3. Внедорожные грузовики и универсальные транспортные средства с полезной нагрузкой 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 с полезной нагрузкой 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 шасси с полезной нагрузкой для груза массой более 18 тонн	Транспортные средства специального семейства грузовиков MAN HX и TGS, которые выпускаются уже с кабиной, защищенной от баллистического оружия и мин.

ЗАЩИТА ОТ КАТАСТРОФ

Шасси пожарной машины с допустимой 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

КАТЕГОРИЯ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА	ТИП ПРОДУКЦИИ
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, топливные баки и прочие детали различных прицепов, строительных машин, машин для земляных работ, дорожных катков

► DEVELOPMENT OF PRODUCTION TECHNOLOGY

Developments within production technology have brought quality changes in several areas. As part of our capital expenditure programme totalling more than HUF 400 million, we purchased a CNC laser cutter, a shot-blaster cab and a two-station welding robot. These developments resulted in increased production capacity, meeting the increased demand of civilian sales, as well as the more advanced quality requirements. The welding robot represents a technological step up for our business unit. The strategic goal for the coming years is to apply this technology in a wider scope in increased volume.

► EFFICIENCY IMPROVEMENT IN THE VEHICLE BUSINESS UNIT

Our investments into laser cutting and robotised welding have resulted in efficiency improvements from an engineering-technological perspective, which also meant increasing cost-efficiency of the production of the actual pieces. Internal efficiency improvement, together with the successful project aimed at the transformation of the production cells also contributed to further improvement of our competitiveness. In the latter process, significant efficiency improvement was achieved through the use of Lean methods within the chassis production cells.

► УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Усилия, направленные на усовершенствование производственной технологии, во многих областях приведут к более высокому качеству. В процессе осуществления капиталовложений итого на сумму более 400 миллионов форинтов мы приобрели установку лазерной резки с ЧПУ, кабину для напыления и робот для сварки с двумя рабочими станциями. Благодаря этому мы увеличили производственную мощность, чем можем удовлетворить увеличившийся спрос на продукцию гражданского назначения и можем соответствовать более строгим требованиям по качеству. Для данного бизнеса приобретение сварного робота – большой шаг вперед. Стратегической целью является как можно более широкое применение этой технологии.

► ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ В БИЗНЕСЕ «ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА»

В области лазерной резки и роботизированной сварки новые приобретения с точки зрения инфраструктуры привели к повышению технической-технологической эффективности, что в свою очередь приводит к улучшению показателей по экономии издержек в расчете на одно изделие. Внутреннее улучшение эффективности и проект по преобразованию производственных ячеек также сыграли определенную роль в повышении конкурентоспособности. Именно в этом мы сумели добиться исключительно хороших результатов с учетом применения принципов Lean в производстве шасси.

«Развитием технологии обосновали расширение продаж в гражданском сегменте.»



► BUSINESS EXPECTATIONS, STRATEGIC OUTLOOKS FOR THE PERIOD 2016-2018

The technological renewal and development of the assets – involving more than just the vehicles – of the Hungarian Army has been on the agenda for years, there are plans for the modernisation of the assets. The Hungarian government aims to achieve this goal by continuously increasing the budget of the Hungarian Army. Such additional funding is likely going to boost defence procurement needs, as well as special military developments. Rába, as the sole off-road vehicle supplier of the Hungarian Army currently, has identified the involvement in the technological-engineering development projects of this organisation as a strategic goal.

► ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА, СТРАТЕГИЯ НА ПЕРИОД 2016-2018 ГОДЫ

Техническое обновление и развитие парка Венгерской Армии – не только транспортных средств – уже несколько лет на повестке дня, и в планах предусмотрена полная модернизация средств. Венгерское правительство добивается этого за счет перманентного увеличения бюджета Венгерской Армии. Ввиду ассигнования дополнительных сумм следует рассчитывать на рост закупок для нужд армии и на разработки военного характера. «Rába» как эксклюзивный поставщик внедорожников для Венгерской Армии, считает стратегически важной целью участие и проектах по техническому и технологическому развитию парка Армии.





We would like to expand and extend the cooperation within the fire engine programme launched in 2015 for three years and to be concluded in 2017. This would allow Rába Vehicle Ltd. to plan for the longer term in this segment.

The sales of steel structures for civilian use are increasing as a result of our business development measures implemented to date. Within the market of construction equipment, our first-class customers have high potential, therefore our number one goal is to manage to utilise the supply opportunities for products under development and to gain new orders. In addition to the market of construction equipment, we see a realistic chance in entering commercial vehicle markets. We have begun exploring sales opportunities in this field.

Our wide range of bus offerings developed within Rába's bus programme encompasses midi-buses meeting the Euro 6 norms, as well as various urban and suburban buses to be delivered as part of the Rába-Volvo cooperation. In 2015 quieter, more environment-friendly, lower consumption hybrid buses have become available to domestic passengers, as well. Our E6-certified, S91 midi-bus, awarded the title "Commercial Vehicle of the Year" several times, was successfully introduced on the Swedish market earlier and these vehicles continue to operate reliably ever since. The introduction of our latest S91 prototype on the European midi-bus markets has begun in collaboration with our local representatives and partners. Following the successful domestic delivery of low-floor urban articulated and hybrid-articulated, as well as interurban buses, we aim to further increase sales volume within this product type, as well.

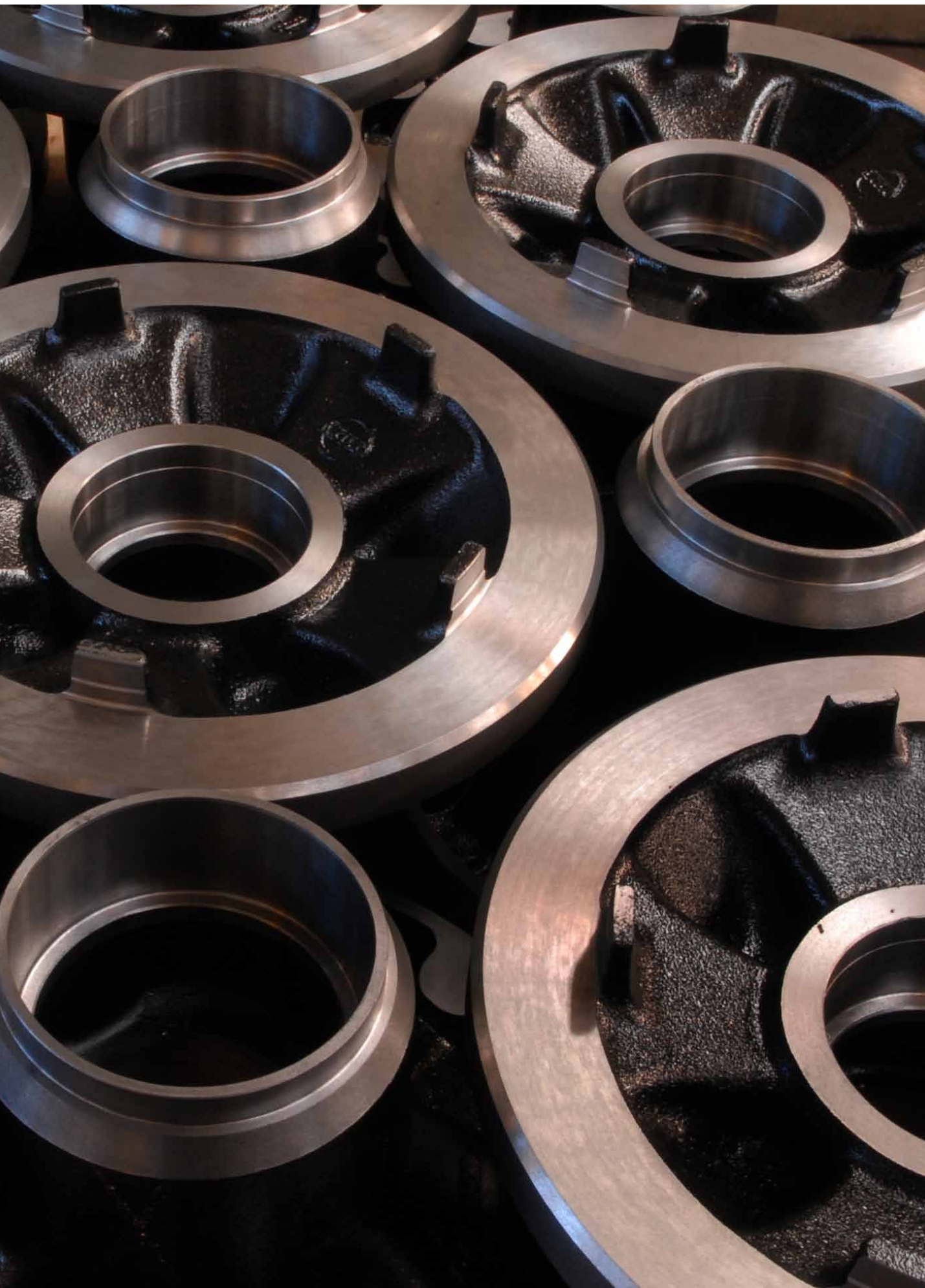


Мы хотели бы расширить и пролонгировать трехлетнюю программу по пожарным машинам, которая началась в 2015 году (до 2017 г.), с тем, чтобы в данном сегменте ООО «Рába Jármű» могло планировать свою деятельность на более продолжительный срок.

Благодаря мерам по наращиванию бизнеса наметилась тенденция роста в реализации железных конструкций для гражданских нужд. На рынке строительной техники потенциал наших покупателей первого класса очень высок, поэтому столь важно уметь воспользоваться возможностями поставки по продукции, которая сейчас разрабатывается, и постараться получить новые заказы. Наряду с рынком строительной техники считаем реальным выход на прочие рынки, где выпускаются грузовики, соответственно, мы приступили к выявлению новых возможностей реализации.

Широкий ассортимент автобусов охватывает автобусы различного исполнения, поставляемых в рамках кооперации с «Volvo», для городского и пригородного транспорта: миди-автобусы, соответствующие нормам Euro 6. В 2015 году уже наши отечественные пассажиры ездят на гибридных автобусах, с меньшей шумовой нагрузкой, менее обременяющих среду, и, что немаловажно – расходующих меньше горючего. Мы уже раньше продали на шведский рынок миди-автобусы модели S91 с сертификатом E6, которые неоднократно завоевывали признание жюри. Эти машины с тех пор работают без каких-либо претензий. В рамках сотрудничества с местными представителями и партнерами на европейских рынках миди-автобусов мы показали прототип новейшей модели S91. После поставок на отечественный рынок хорошо показавших себя низкопольных городских сочлененных и гибридных сочлененных, а также междугородних автобусов, мы стремимся увеличивать объемы продаж таких автобусов.





“ *Innovation-led,
focused growth strategy,
based on customers'
demands – this is the
engine of Rába'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 стабильных 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».



“Development activities of RDI supported by the most advanced infrastructure, special automotive engineering software and test laboratories.”

“Работу Инжинирингового Центра поддерживают новейшие инфраструктура, софтвера автопрома, испытательные лаборатории.”

The goal of the Rába Development Institute launched in 2010 is to allow Rába's stand-alone development activities to be carried out within a development centre supported by the most advanced infrastructure, special automotive engineering software and test laboratories. During last year, we also strove to ensure that our successful developments show the way in the various segments of the European vehicle market. The development unit, enjoying a high international prestige, as well, owing to our engineering solutions, is one of the focal points of our company.

The Development Institute had a number of outstanding achievements last year, as well. Among our key projects, we developed products for Claas's Xerion-type tractor. As a result of the novel solutions introduced, we managed to increase the maneuverability of the vehicles. We delivered the first prototype of the double-reduction disc brake axles, the significance of which lies in that it can cover new market segments in addition to the existing drum-brake systems. Within the same area, our fire-fighting project implemented with the involvement of Rába Vehicle Ltd. allowed us to expand Rába's supply range. The cooperation with Claas France SA resulted in the development of the “drop box” axle, as well as in the technical support of other cost reduction programs. Last but not least, we implemented modification in bus axles for the Karsan to further meet specific customer needs.

Целью созданного в 2010 году Инжинирингового Центра является укрепление самостоятельных разработок и возможностей тестирования в рамках такого центра, который поддерживается самой современной инфраструктурой, специальными инженерными программными обеспечениями и лабораторией для тестирования. В прошедшем году мы также стремились к тому, чтобы наши успешные разработки были своеобразным компасом для различных сегментов европейского рынка автотранспортных средств. Все сфокусировано на отделе разработок, и инновационные решения обеспечивают большой престиж и в международном сопоставлении.

Прошлый год также отмечен рядом исключительных разработок. К числу таких неординарно важных проектов относятся усовершенствования тракторов типа «Xerion» бренда «Claas». Благодаря инновации существенно улучшилась управляемость трактора. Мексиканской компании «Dina» мы отправили первый прототип двухступенчатого моста с дисковым тормозом, причем это важно потому, что наряду с имеющимися барабанными тормозными системами новые мосты могут покрывать новые рыночные территории. Сюда же можно отнести наш проект по пожарным машинам, осуществляемым при содействии ООО «Rába Jármű». Это позволило увеличить объемы поставок. Далее, благодаря взаимодействию с «Claas France SA» разработан двигатель «drop box» и осуществлена техническая поддержка прочих программ, направленных на сокращение издержек. И не в последнюю очередь мы успешно выпол-



In the course of 2015 we concluded our Oil Management programme carried out within the framework of the GOP (Operative Programme for the Development of the Economy) subsidy programme, the direct benefit of which is an intelligent oiling system of a new-type of axle, where the reduction of mechanical losses and on demand lubrication operation lead to an increased efficiency and durability. These mechatronic systems are applied and checked on a continuous basis and we have plans to introduce these units in various axle areas, e.g.: axles of agricultural vehicles.

With the help of the continuous development of the Testing Lab of the Rába Development Institute, our engineers can study the various constructions, using state-of-the art equipment, already in early phases, thus modelling the circumstances that can yield valuable information for durability tests. As a result of these tests, in addition to the lifecycle, the reliability, as well as the safety of the products will be increased.

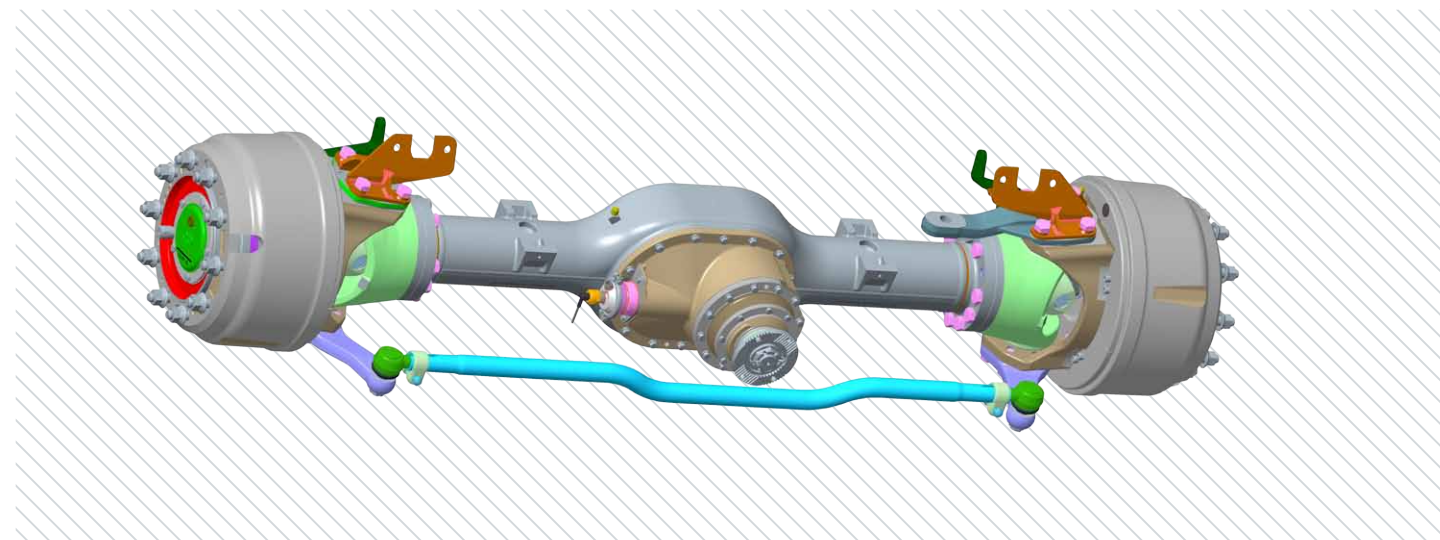
Rába Development Institute has a headcount of 40 by now, with 20 engineers on staff. During recent years, in addition to the CAD group, an engineering calculation team was also set up within the Development Institute. This team focuses on several smaller units within three main areas: oil management mechatronics, structural analysis and driveline development groups contribute to our efforts to increase our competences and efficiency.

нили все пожелания покупателя и внесли необходимые изменения в мосты для автобусов «Karsan».

В 2015 году успешно завершилась программа «Oilmanagement» (регулирование смазки) рамках программы GOP, что нашло свое прямое выражение в новой интеллектуальной системе смазки редуктора. Суть системы заключается в том, что за счет сокращённых механических потерь, за счет смазки, приспособляющейся к режиму работы, повышается эффективность и срок службы. Упомянутые здесь мехатронные системы применяются и контролируются постоянно, и сейчас мы уже думаем о возможности внедрения системы и в прочих мостах, например, в мостах для сельскохозяйственной техники.

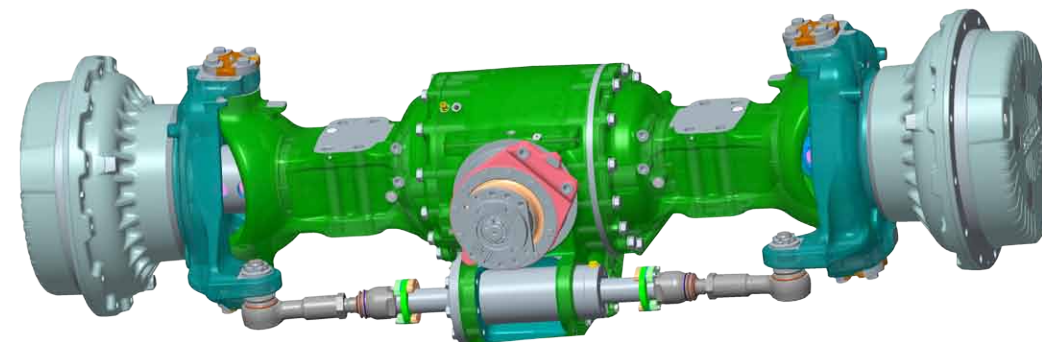
Постоянное развитие экспериментального цеха «RFI», то есть возможность применения новейшего оборудования позволяет инженерам исследовать отдельные конструкции уже на самых ранних стадиях, моделировать обстоятельства, которые в результате могут дать исключительно ценные сведения с точки зрения анализа срока службы. Благодаря этому увеличивается не только ресурс, но и надежность и безопасность.

В Инжиниринговом Центре сейчас уже работает 40 человек, 20 из них – инженеры. За прошедшие годы наряду с конструкторами, работающими в системе CAD, мы создали и инженерную команду по вычислениям, которые подразделяются на меньшие группы в соответствии с тремя основными задачами: мехатроник-управление смазкой, структурный анализ и определение габаритов трансмиссии. Это позволяет работать более эффективно.



Since its inception, Rába's Development Institute has been focusing on strengthening and increasing our research and development capabilities. To this end, we have launched PhD programs in various key areas, including oil management mechatronics and gear cutting. Upon conclusion, specialists enrolled in the program continued their work as staff members of the Development Institute. The expertise and tools of our engineering staff were further extended in several areas. Finite element modelling, for instance, uses the Siemens NX-Nastran software, considered an industry standard; the gear and bearing calculation software (Kisssoft) was also introduced by having trainings carried out in at the location of the developer, in Switzerland. The use of this latter solution resulted in the reduction of the development time and in increased calculation accuracy, which made the product more competitive through the considerable reduction of development iteration cycles.

Инжиниринговый Центр с самого начала стремится укреплять и наращивать компетенции, поэтому в отдельных ключевых областях, как например, управление смазкой, мехатроника зацепления, мы объявили докторские программы. Прошедшие курс обучения затем могут продолжать работать в Инжиниринговом центре. Можем назвать несколько таких областей, где мы сумели повысить квалификацию наших инженеров. В области моделирования методом конечных элементов мы работали, например, с применением программы «Siemens NX-Nastran», считающейся промышленным стандартом, а программы по расчетам зубчатого зацепления и подшипников (Kisssoft) усваивались в программах обучения в швейцарском центре разработчика. Применение программы позволяет сократить время на разработку и увеличивать точность расчетов, что в конечном счете, за счет существенного сокращения циклов повторений позволяет получить более конкурентоспособную продукцию.





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

“ Для компании «Rába» является важнейшей задачей привлечение и сохранение наиболее квалифицированной рабочей силы.”

► KEY ELEMENTS OF OUR HR STRATEGY

Győr and the region of Western Transdanubia are among the most dynamically developing areas in Hungary. As a result of investments in the automotive industry, the demand for qualified staff has increased in the region considerably, which is a challenge HR specialists find difficult to meet. Recruiting, selecting and retaining highly skilled labour force is a strategic priority for Rába. To this end, Rába has for years had a multi-tier cooperation with educational institutions in the region.

The most important task for Rába is to implement an HR policy that is in line with the vision of the company. Profitability and successful operation are supported by ongoing internal trainings and cooperations aimed at providing a steady supply of specialists. As a result of this, Rába has committed employees, who identify with the strategic and business objectives and hold and nurture the skills needed to be successful in the business. The goal in 2015 as well, was to develop products and meet customer demands at the highest possible standard, for which Rába is benefiting from a cooperative, dedicated and stable staff of specialists.

As a Hungarian corporation active on the international market and boasting traditions that date back over a hundred years, Rába offers its more than 1700 employees a stable workplace that brings varied challenges and requires responsibility. Due to the organisational structure

► КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИИ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ

А Город Дьёр и западно-задунайский регион является наиболее динамично развивающейся территорией Венгрии и центрально-восточного региона Европы. Благодаря работающим здесь предприятиям по производству транспортных средств в большой мере возросла и потребность в хороших специалистах, что является большим вызовом для отделов кадров предприятий. Для компании «Rába» также является стратегическим вопросом выявление, привлечение квалифицированной рабочей силы для обеспечения своевременного восполнения кадров. Именно поэтому мы уже несколько лет сотрудничаем с учебными учреждениями региона.

Важнейшей задачей предприятия «Rába» является осуществление кадровой политики, которая отражает наше видение будущего предприятия. Для достижения новых результатов и успехов мы перманентно проводим внутренние курсы повышения квалификации и взаимодействуем с вузами с целью обеспечения новых, достойных кадров. Именно наличие преданных сотрудников, которые отдают себе отчет в стратегических и коммерческих целях предприятия, и является той компетенцией, о которой должны заботиться и развивать в целях достижения дальнейших успехов на рынке. В 2015 году перед нами была цель усовершенствования продукции, удовлетворение запросов покупателей на максимально высоком уровне, и в достижении этих целей нам помогли взаимодействующие, надежные, стабильные и самоотверженные специалисты.

of the company and as a result of the efforts made to develop it, in 2015 again, many young talents started their career in Rába. In the future we plan to develop further programmes aimed at increasing the appeal of our company.

► KEY DEVELOPMENTS IN 2015

- Rába makes use of the opportunities provided by social media – it has launched social recruitment through the Facebook and LinkedIn profiles of the company set up for this purpose. The new channels granted us direct access to young people interested in the company, thus the number of applicants has increased and our image as an employer has been boosted. Owing to social media, the recognition of Rába among the members of generation Z has increased, as is shown by the increasing number of interns working within the company.
- Rába's career page has also received a complete facelift. Our new portal allows interested people to register into our database and apply for job offers directly.
- As a tried and tested model, we continued our scholarship programme, which helps the company nurture talent and secure staff replacement. Those participating in the programme can advance from secondary training all the way to gaining a PhD degree. This programme allows Rába to gain specialists that have been familiar with Rába's operation from the very beginning of their career.

«Rába» как крупное венгерское предприятие с вековыми традициями, работающее и на международной арене, обеспечивает рабочими местами более, чем 1800 сотрудников; рабочими местами, дающими стабильность, требующими ответственности и сулящими множество профессиональных вызовов. В результате целей, направленных на развитие организационной структуры, в 2015 году много юных талантов начали свою карьеру на нашем предприятии. В будущем мы продолжим разработку программ, благодаря которым компания станет еще более привлекательной на рынке труда.

► ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ 2015 ГОДА

- «Rába» тоже пользуется возможностями, обеспечиваемыми социальными сетями, и компания вербует молодежь через свой профиль на «Facebook» и «LinkedIn». Через такие новые каналы мы обратились непосредственно к молодежи, в результате увеличилось количество интересующейся молодежи, к тому же это пошло на пользу имиджу предприятия как работодателя. Благодаря социальной сети предприятие стало известным в среде поколения Z, чему доказательством является и увеличение количества стажеров на предприятии.
- Полностью обновилась и карьерная страница «Rába». Новый портал позволяет интересующимся регистрироваться в базу данных и непосредственно сдавать заявления в случае вакантных должностей.
- Продолжается уже хорошо показавшая себя программа стипендий, которая помогает предприятию выявлять особо одаренных и обеспечивать восполнение кадров. программа стипендий позволяет учащим-

- In 2015, 30 students enrolled in vocational training and 15 interns worked at Rába at the same time, a record in the company's history. The most outstanding students continue their work within Rába as full-time employees.
- We have joined the dual training of the Material Sciences Faculty of Miskolc University and continue our involvement in the practice-oriented training, the Practing Programme together with Széchenyi István University. We attended the job fairs organised by Széchenyi University and at the professional days organised for the students we presented the career path model and job opportunities offered by Rába to support our recruitment.
- As part of our in-house training, a 120-hour workshop was held with the aim of forming circles to support the effectiveness of production team leaders. The course focused on knowledge transfer allowing the participants to gain specific professional, as well as managerial skills. This will provide a secure basis for them to carry out their daily tasks and allows progress, in order to achieve an even more effective and efficient production level.

► 2016. PLANS WITHIN THE FIELD OF HR

- As part of Rába's career path model, in addition to the scholarship programme and the adjustment programme, the company extends its development programme for white-collar workers, which so far

ся пройти курсы обучения от среднего специального образования до получения степени магистров. Благодаря программе мы будем иметь таких специалистов, которые будут усваивать деятельность предприятия с самого начала своей карьеры.

- В 2015 году на предприятии одновременно работали 30 человек, учеников профтехучилищ и 15 стажеров, что в истории предприятия исключительно хороший результат. Из самых лучших ребят многие уже в качестве работников продолжают у нас свою трудовую карьеру.
- Мы включились в систему дуального образования Факультета материаловедения Мишкольцкого Университета и продолжили совместное с Университетом им. Иштвана Сеченьи обучение, ориентированное на практические занятия, то есть программу «Practing». Мы приняли участие в трудовой бирже, организованной Университетом им. Сеченьи, и на открытых днях, организованных для студентов, мы ознакомили их с предлагаемой нами моделью жизненного пути и с возможностями трудоустройства.
- В качестве внутренних курсов обучения мы провели workshop на 120 часов, целью которого было создание цепей, «кружков», которые руководителям команд, занятых на производстве, позволят повысить эффективность деятельности. На курсах внимание было сосредоточено на передаче знаний, которые позволят участникам еще более полно использовать конкретные профессиональные знания и свои руководящие качества. Это большое подспорье в выполнении будничных задач, это возможность продвижения по карьерной лестнице, и это следующий шаг к еще большей эффективности и рациональности производства.





has been a pilot programme. Within this tailor-made programme, participants can further deepen their professional expertise and skills. The programme ensures that the various positions are filled by employees in possession of the maximum level of expertise and operating at maximum efficiency needed for the task at hand, thus promoting the continuous development of the company. As an additional goal, we aim to offer long-term development opportunities both professionally and financially, to our colleagues demonstrating outstanding performance. The tasks performed in the course of the various phases of the programme are intended to boost responsibility, competence and independence, preparing the participants for promotions into specialist or managerial duties. Our programme helps nurture the relationship between the company and its employees, which is the basis for long-term cooperation.

► ПЛАНЫ НА 2016 ГОД В ОБЛАСТИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

- В качестве части программы карьерного роста и наряду с программой стипендий «Rába» расширяет свою программу, направленную на развитие интеллектуальных сотрудников, которая до сих пор считалась пилотной. Участники программы имеют возможность углублять свои знания и свои способности, поскольку программа достаточно персонифицирована. Программа позволяет на определенные позиции отбирать нужных людей, где они с полной отдачей и эффективностью могут выполнять свои задачи, что способствует и постоянному развитию самой компании. Далее, важной целью является и то, чтобы отличные сотрудники видели перед собой перспективы, и в профессиональном, и в материальном смысле. Задачи, выполняемые на различных этапах, служат укреплению ответственности, компетенций и самостоятельности, готовят их к работе в качестве экспертов или руководителей. Программа также способствует установлению хороших связей между фирмой и сотрудниками, что также является основой долгосрочного сотрудничества.



- Our motivational programmes cover both our white-collar and blue-collar workers and are aimed at improving quality work and efficiency this year, as well. The group motivation programmes to be introduced extensively among blue-collar staff are aimed at achieving increased work efficiency through financial motivation, thus resulting in increased profitability, as measured by the changes in specific indicators, the impact on profitability and in the wider context.

- Программы мотивации охватывают и интеллектуальных, и физических работников, причем неизменной целью и впредь будет качественность работы и повышение эффективности. В области физического труда мы вводим так называемые «мотивирующие» программы, которые через материальную заинтересованность, нацелены на более эффективную и прибыльную работу предприятия, что можно будет измерять на основании изменений конкретных показателей, затем мы проанализируем их влияние на результаты компании и их взаимозависимость.





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

“*На нашем предприятии применяется система управления качеством, охватывающая всех структур производства и снабжения.*”

Rába Plc. puts great emphasis on offering products and services of the highest quality available within industry standards. To this end, our internal and external processes are developed to serve the needs of our customers without compromises. We attribute great importance to the ongoing training of our staff in the field of quality assurance, which can guarantee consistently high quality. As a tribute to the expertise of our employees, the world's leading automotive companies have in recent years increasingly recognised the quality Rába has been offering.

I. QUALITY APPROACH, QUALITY ASSURANCE TOOLS

Quality approach is an area of key importance for Rába. This is ensured through the ongoing training of our staff and the recognition of new, innovative ideas. The number of quality circles established during the previous years increased further this year, in 2015 there were already four quality management programmes to ensure the highest quality customer service.

II. EFFICIENCY PROGRAMMES WITHIN THE RÁBA GROUP

In line with the previous years, in 2015 we continued the Kaizen programme based on the Japanese quality philosophy. The working programmes aimed at efficiency

Rába очень большое внимание уделяет тому, чтобы вся продукция, все услуги достигали высшего уровня качества, даже в сравнении со стандартами отрасли. Соответственно, все внутренние и сторонние процессы направлены на бескомпромиссное удовлетворение всех потребностей наших клиентов. Считаем важным перманентное обучение и повышение квалификации наших сотрудников в области обеспечения качества, поскольку именно это позволяет постоянно гарантировать неизменность высокого качества. Благодаря профессионализму наших работников крупнейшие автотранспортные предприятия отдают дань качеству продукции «Rába».

I. ОТНОШЕНИЕ К КАЧЕСТВУ, СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

Вопрос качества всегда был в фокусе нашего внимания, и для этого мы постоянно обучаем наших работников, награждаем их за новые, инновационные идеи. Количество таких «кружков качества» в этом году возросло, и в 2015 году была осуществлено четыре таких программы контроля качества, которые обеспечили обслуживание клиентов на самом высоком уровне.

II. ПРОГРАММЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ГРУППЕ ПРЕДПРИЯТИЙ «RÁBA»

Подобно предыдущим годам в 2015 году мы продолжали осуществление программы, основанной на японской философии качества Kaizen. Рабочие программы, направленные на повышение эффективности и сокращение издержек, осу-



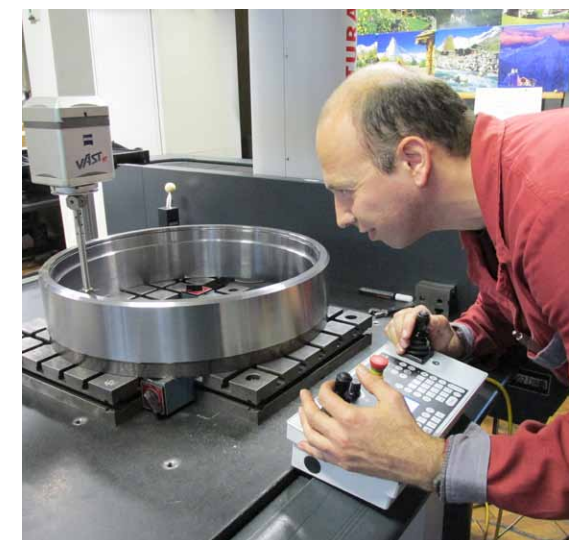
increase are implemented within concentrated projects. The basic elements of the systemic programmes focusing on a given area are education, joint process analysis, leading to the identification of further areas for improvement and development. Members of the teams come from various areas, allowing a fresh perspective in analysing processes. The aim of the projects is to offer a complex review of the operating processes to identify potential sources of losses and to explore opportunities for efficiency improvement and to develop alternatives solutions. Efficiency improvement is clearly manifest within the Rába Axle Ltd., where the programme launched at the beginning of the year has resulted in increased production volume, upon unchanged or improved quality.

The evolution of quality management is shown by the fact that in 2015 the company ran four Kaizen programmes already. During the period between May and December Scania trailer axle and knuckle production processes, task management processes, a test of the machining centre, retooling time tests and output-, logistics and programming task were performed among others. For the future, the goal is to set up further quality management circles, possibly on a voluntary basis to thus ensure continuous development.

Rába continues to support employee proposals and development ideas that can assist in their own work and in that of their colleagues. In the popular "Box of ideas" contest, the simplest, as well as the more complex ideas aimed at saving time, money and human labour are rewarded. The winners among those entering the contest are selected and motivated professionally, as well as through a financial reward on a monthly and annual basis.

The company also operates a quality point incentive programme, aimed at motivating employees to remove from the production process inadequate products resulting from previous work phases, thus minimizing the number of faulty customer deliveries and the costs resulting from additional steps. Employees detecting the errors are rewarded once the findings have been substantiated.

Rába's quality assurance activities are honed not just through internal audits but independent auditor companies are also invited from time to time. These issue quality management certificates, which are positive feedbacks on our efforts.



существляются в рамках сконцентрированных проектов. Одним из элементов систематических программ, которые всегда сфокусированы на одной области, является обучение, совместный анализ процессов, и через это – выявление новых возможностей усовершенствования. В таких группах работают люди из разных областей, таким образом в анализе принимают участие коллеги, которые в оценку процессов могут привнести новые точки зрения. Целью таких проектов является то, чтобы при комплексном рассмотрении процессов работы можно было выявить источники потерь, возможности повышения эффективности, а также разработать альтернативу для устранения недостатков и для внедрения нужных изменений. Повышение эффективности хорошо прослеживается на примере ООО «Futóti», где благодаря программе, начавшейся в начале года, добились явного успеха в увеличении объема производства при сохранении или улучшении качества продукции.

Свидетельством развития менеджмента качества является то, что в 2015 году на предприятии уже прошло четыре таких программы «Kaizen». В период между маем и декабрем были выполнены задачи в том числе по производственным процессам валов для прицепов и шарнирных валов «Scania», по проверке центра обработки, по времени переоборудования, а также по выдаче продукции, по логистике и программированию. В будущем для обеспечения перманентного развития мы намерены инициировать еще больше таких «кружков качества», может быть, даже в добровольном порядке.

Наша фирма поддерживает все такие предложения, все такие разработки, которые могут помочь в своей работе или в работе коллег. В конкурсе «Ящик идей» мы отметили и самые простые, и самые комплексные идеи наших работников, причем все идеи были направлены на экономию времени, денег и рабочей силы. Из участников конкурса мы ежемесячно и ежегодно выбираем победителей, которые кроме морального признания получают и денежное вознаграждение.

В компании функционирует и программа, которая позволяет собирать баллы за качество. Целью программы является то, чтобы работники изымали из производственного процесса некачественные изделия, до минимума сокращая возможность бракованной продукции, и уменьшая лишние производственные издержки на производство заведомо бракованной продукции. После подтверждения брака бдительные работники получают вещественное вознаграждение.

Контроль качества на предприятии мы стремимся повышать не только за счет внутреннего контроля, но периодически приглашаем и аудиторов, которые своими свидетельствами подтверждают результаты наших усилий.



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

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

Relieving the environmental load and implementing environmentally sustainable developments are among the most important corporate challenges these days. Rába intends to meet environmental regulations and requirements through environmentally aware developments and by meeting the relevant regulations 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;
- **Protection** of the status of water, air and soil, as well as of the built environment;
- **Reduction of the energy consumption** and waste release of production processes through their optimisation;
- Increase in the **recycling of wastes** generated in the course of the manufacturing process;
- Clear **role of managers** in setting environmental goals and providing the conditions necessary to attain them;

Одним из самых важных вызовов, с которыми сталкивается сегодня предприятие, – смягчение нагрузки на окружающую среду и осуществление «зеленых» капиталовложений. «Rába» стремится соответствовать экологическим предписаниям и требованиям за счет экологически сознательных изменений производства и соблюдения всех соответствующих правовых норм.

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

- предотвращение вредных выбросов и загрязнений
- сокращение расхода материалов и энергии, эмиссии вредных веществ
- сохранение состояния окружающей среды – воды, почвы, атмосферы, застройки
- уменьшение потребления энергии и образования отходов за счет оптимизации производственных процессов
- утилизация отходов, образовавшихся на производстве
- решительное участие руководства в определении целей и в обеспечении условий, необходимых для достижения целей

- **Involvement of employees** in shaping and consistently implementing the environmentally aware strategy of Rába;
- Application of a **systematic approach**, through the interpretation of related processes as a single unit.

► ENVIRONMENTAL POLICY

Rába’s environmental strategy is characterised by our striving for sustainable development and by our environmental awareness. Thus the optimisation of waste management and the reduction of hazardous wastes generated in the context of our operation are of paramount importance.

Rába’s commitment to the protection of the environment is demonstrated by the environmental certificate MSZ EN ISO 14001:2005, awarded to Rába nearly 15 years ago. This certificate is only given to companies that have managed to minimise the negative impact of their company on the environment and whose internal regulations are in line with the environmental regulations in effect and continuously strive to develop based on the provisions of the standard.

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. For each and every capital expenditure project, Rába takes into account the environmental and sustainability considerations and a separate budget is allocated each year for environmental developments.

► ENVIRONMENTAL INVESTMENTS AND DEVELOPMENTS IN 2015

1. DAMAGE CONTROL RESPONSIBILITIES

The monitoring of the remediation efforts of recent years is underway only at the Győr Airfield site of Rába. Similar to the reviews of recent periods, no values above the threshold were recorded. The water quality of Rába’s wells meets the requirements of the uniform water licence.

2. WASTE MANAGEMENT

The waste management activities of the Rába Group yielded positive results in 2015. The sales revenue generated

- вовлечение работников в формирование экологически сознательной стратегии предприятия и последовательное соблюдение требований
- применение системного подхода путем толкования взаимосвязанных процессов как некоего единства.

► ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Стратегия охраны окружающей среды Группы «Rába» определяется стремлением к устойчивому развитию и экологически сознательным мышлением. В экологической политике важная роль отводится оптимизации управления отходами, и уменьшению количества вредных материалов, образующихся в производственном процессе.

Доказательством экологической ответственности предприятия является то, что мы уже почти полтора десятилетия имеем экологический сертификат MSZ EN ISO 14001:2005. Такой сертификат получают только предприятия, которые свели до минимума негативное воздействие своей компании на окружающую среду, внутренние регламенты которых соответствуют имеющим силу экологическим предписаниям, и стремятся перманентно развивать свою компанию на основании положений, предусмотренных в стандарте.

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. При осуществлении любых капиталовложений «Rába» учитывает и критерии охраны окружающей среды, и критерии устойчивости, причем в бюджете ежегодно предусматриваются ассигнования на экологические нужды.

► КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В 2015 ГОДУ

1. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО УСТРАНЕНИЮ УЩЕРБА

Период мониторинга устранения ущерба, выполненного в течение предыдущих лет, на площадке «аэропорт» в Дьёре еще не завершился. Подобно проверкам, которые имели место ранее, результаты всегда показывали значения менее предельно-допустимых, качество воды в наших колодцах соответствует требованиям, предусмотренным в едином водно-правовом разрешении.

2. УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ

Результаты управления отходами Группы «Rába» в 2015

through the sale of reusable wastes, reduced by the cost of non-reusable and hazardous wastes, was HUF 537 million.

2. ENVIRONMENTAL INVESTMENTS, PROJECTS IN 2015

A programme of special importance from the point of view of the environment was the successfully completed reaccreditation audit of the Győr, Mór and Sárvár sites carried out in February, 2015, which also included the inspection of the environmental management system. In the course of the review, the auditor established that both the Mór and the Sárvár plant fully meet environmental regulations.

As a new environmental investment, a collection hall of some 600 sqm suitable for the storage of hazardous wastes was built on the Győr site. In line with the special requirements, the building features double-walled flooring and a special collection pit.

In 2015 the following projects were implemented:

- More efficient energy utilisation (Rába Group)
- Implementation of tasks related to the environmental product fee (Rába Group)
- Completion of the reaccreditation audit for ISO standard 14001:2005 (Rába Group)
- Accredited measurement of the waste material emission of technologies related to heat treatment and other technologies (Rába Axle Ltd.)
- Purchase of plastic IBC containers for the collection of spent oily-graphite emulsion resulting at the forging equipment (Rába Axle Ltd.)
- Audit of the report on carbon dioxide emissions (Rába Axle Ltd.)
- Completion of waste water measurements as set forth in the self-monitoring plan (Rába Automotive Components Ltd. and Rába Axle Ltd.)
- Renewal of the air protection licence (Rába Vehicle Ltd.)
- 10 per cent reduction in the amount of waste water sludge resulting from industrial waste water treatment (Rába Automotive Components Ltd.)
- Use of environment-friendly materials for abrasion processes (Rába Automotive Components Ltd.)

году завершились с положительным результатом. Сальдо выручки от реализации утилизируемых отходов за вычетом расходов, связанных с не подлежащими утилизации отходами и опасными отходами, составляет 537 миллионов форинтов.

3. КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ПРОЕКТЫ, ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ В 2015 ГОДУ

В 2015 году с точки зрения охраны окружающей среды важной программой был успешно проведенный в феврале аудит для переоформления сертификата на дьёрском, морском и шарварском производственных участках. Аудитор при проверке установил, что заводы в Море и Шарваре полностью соответствуют всем экологическим предписаниям.

В качестве нового капитального строительства экологической направленности было строительство на дьёрском участке помещения итого 600 квадратных метров для хранения опасных отходов. При возведении здания учитывались специфические требования (двойной пол и специальный коллектор).

В 2015 году осуществлены следующие проекты:

- Повышение эффективности потребления энергии (Группа «Rába»)
- Выполнение задач, связанных с экологическим налогом (Группа «Rába»)
- Выполнение аудита для переоформления сертификата в соответствии со стандартом ISO 14001:2005 (Группа «Rába»)
- Аккредитованные измерения эмиссии загрязняющих веществ технологий, связанных с термообработкой и прочими технологиями («Rába Futómű»)
- Закупка пластиковых цистерн IBC для сбора использованной масляной-графитной эмульсии, образующейся у ковочных машин («Rába Futómű»)
- Аудит отчета по эмиссии двуокиси углерода («Rába Futómű»)
- Актуализация плана самоконтроля эмиссии сточных вод («Járműalkatrész» и «Rába Futómű»)
- Переоформление разрешения по защите атмосферы («Jármű»)
- Уменьшение на 10% количества ила, образующегося при обработке промышленных сточных вод («Rába Járműalkatrész»)
- Использование менее агрессивных материалов для гартовки («Rába Járműalkatrész»).



“ *The real estate portfolio of Rába is concentrated in three towns.* ”

“ *Компании Rába имеет значительное недвижимое имущество в трех городах западной Венгрии.* ”

Rába Plc. has considerable real estate in three towns in Western Hungary. These provide the optimum solution for the production and administrative processes and requirements of the group. Our central site, the Rába Industrial Park in Győr, accommodates the Axle and the Vehicle Companies, where manufacturing takes place in several production halls and this is where the headquarter offices are located. Rába Automotive Components Ltd. operates in Mór, where welded and pressed components and structures 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.

In order to utilise the properties of the group in an optimum manner, Rába strives to sell property elements no longer used for production. As part of these efforts, the assets in Kapuvár will be sold, the necessary site division steps have already taken place and the documents in the land registry office are completed, in preparation of the process. No changes occurred in Rába's real estate portfolio after 2015.

► KEY REAL ESTATE INVESTMENTS AND DEVELOPMENTS IN 2015

A number of significant changes were implemented at our Győr site in 2015. As part of the largest real estate development

Rába владеет значительным недвижимым имуществом в трех западно-венгерских городах, которые оптимально обслуживают производственные процессы, административные задачи и требования. На центральной производственной площадке в промышленном парке «Rába» расположены производственные павильоны и офисное здание, там же работает «Rába Futómű» и «Rába Jármű». В г. Мór работает «Rába 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..

Для оптимального использования объектов недвижимости Группа стремится продать те объекты, которые напрямую не связаны с производственной деятельностью. Поэтому компания намерена продать свою часть в недвижимости в Капуваре, уже выполнены задачи по разделению участка, что необходимо было для подготовки процесса, документация в Земельном управлении уже готова. В 2015 году в составе недвижимого имущества Группы изменений не было.

► ВАЖНЕЙШИЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ В 2015 ГОДУ

А в течение 2015 года на территории дьёрского «аэропорт» было проведено много работ. Самым крупным капиталовложением была модернизация санузлов, расположенных на северной стороне цеха общей площадью 28 000 кв.

PROPERTY MANAGEMENT

– INVESTMENTS INTO ENERGY EFFICIENCY

project, the sanitary units on the northern side of the 28 thousand square metre axle production hall were modernised. As a result, taps, power supply, the flushing system and the circulation system now operate energy efficiently. Doors and windows of the sanitary units were also renewed, thus increasing the energy efficiency of the property.

The single largest property element of the Győr site is the 67,000 square metre hall, on the eastern side of which a new collection hall for hazardous wastes was built. The building was erected to meet environmental considerations, featuring double flooring, to accommodate a special collection pit, as well. The construction of the new hall was financed by the external partner, a metal processing company, also responsible for the transport of Rába's hazardous materials. The investment was an outstanding project also in terms of its environmental significance.

дратных метров. Благодаря ремонту, обеспечено энергосберегающее функционирование кранов, электрического снабжения, системы слива и циркуляционного трубопровода. Заменены и окна-двери санузлов, что тоже способствует энергосбережению.

С восточной стороны цеха на территории 67 000 квадратных метров, самого крупного объекта недвижимости в Дьёре, построено специальное помещение для сбора опасных отходов. В соответствии с экологическими требованиями при возведении здания учитывались специфические требования (двойной пол и специальный коллектор). Строительство этого нового объекта финансировала внешняя партнерская компания по металлообработке, которая занимается и вывозом с нашего предприятия опасных материалов. Это было очень важно с точки зрения охраны окружающей среды капиталовложение.



УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

– КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ



On the eastern side of the forging plant at our airfield site a new, sectioned, fast gate system was built, complete with the related heavy duty connecting road. This development allows us to speed up deliveries within the plant. The firewater network of the site has also been updated, the new fire fighting water network was designed with the involvement of the authorities.

► VÁROSRET PROJECT

The Rába Group has substantial land out of use in Győr's Városrét district. The job creation potential of the region and the revival of the property market in Hungary may present the company with the opportunity to take the necessary preparatory steps to utilise its real assets as planned earlier. To this end, in 2015 the land was fenced in line with the property boundaries up to 70 per cent, the remaining 30 per cent will be fenced as part of the property development plans for 2016.

На нашем участке «аэропорт», с восточной стороны ко-вочного цеха построены новые секционированные скоростные ворота, с соответственной подъездной дорогой большой грузоподъемности, что позволяет ускорить экспедиции внутри завода. Проведена реконструкция системы пожарной воды, причем в проектирование были вовлечены компетентные органы.

► ПРОЕКТ «ВАРОШРЕТ»

Группа «Rába» в районе Варошрет города Дьёр владеет достаточно большой по территории, не используемой земельной площадью. Благодаря тому, что в регионе масса возможностей для создания рабочих мест, и ввиду оживления венгерского рынка недвижимости напрашивается возможность уже и ранее планировавшегося использования движимого имущества. Компания уже предприняла первые шаги, и в 2015 году в соответствии с границами собственности примерно 79 процентов территории ограждено, остающиеся 30 процентов включены в планы на 2016 год.

**FINANCIAL
STATEMENT**

**ФИНАНСОВАЯ
ОЦЕНКА**





“ *Massive profitability,
robust cash-flow,
plummeting
net borrowing.* ”

In 2015, Rába's sales revenue evolved in lines with our objectives, exceeding HUF 46 billion. In spite of market challenges, the Rába Group generated a gross profit in excess of HUF 9.6 billion, with an EBITDA rate of HUF 4.5 billion. At HUF 2.2 billion of operating profit – exceeding the performance of the previous year – we demonstrated the second best performance of the last decade.

While the ratio of our EUR-based revenues increased further, our USD denominated turnover declined slightly. The demand on our domestic markets showed a decline compared to the previous year.

On the domestic market, the Component Business Unit benefited from the good performance of the passenger vehicle market, while the lower level of domestic sales on the bus market had an effect on the Vehicle Business Unit.

The additional revenue generated by our largest customer and the armrest business launched in order to ensure that we have more than one activities to rely upon, had a positive impact on the sales of the Component Business Unit. In the case of the Vehicle Business Unit, the continued growth of the steel structure segment helped exports. As a result, both our business units outperformed the market trends in these segments in the European direct and indirect export markets. The export markets of the Axle Business Unit continue to be negatively impacted by the weakness of the Russian rouble on the Russian market and by the market of heavy duty agricultural vehicles, characterised by low global activity.

Group-level sales are the sum of a slight decline in the turnover of the Axle Business Unit, effected by the continued decline of its markets, compared to the year before, of the 5.6 per cent increase in the turnover of the Component Business Unit and of the 14.4 per cent decline in the sales of

В 2015 году выручка предприятия сложилась в соответствии с поставленной целью и превзошла 46 млрд. форинтов. Вопреки вызовам рынка, прибыль брутто Группы предприятий «Rába» в 2015 году превысила 9,6 млрд. форинтов, при уровне EBITDA 4,5 млрд. форинтов. А что касается результатов от деятельности, показатель прошлого года был вторым самым хорошим результатом за прошедшее десятилетие (2,2 млрд. фор.), превысив показатель предыдущего года.

При дальнейшем росте выручки в евро несколько сократился оборот в долларах США. На отечественном рынке в сравнении с предыдущим годом спрос в целом сократился.

На отечественном рынке результаты Бизнеса «Компоненты» подкрепились хорошими результатами на рынке легковых автомобилей, но на бизнесе «Транспортные средства» сказалась более скромная реализация на отечественном рынке автобусов.

На экспортные продажи положительно повлияла дополнительная выручка от продаж бизнеса «Автокомпоненты» нашему крупнейшему покупателю за счет начала производства и продажи подлокотников. На результатах экспорта Бизнеса «Транспортные средства» положительно сказалось увеличение продаж металлических конструкций. Благодаря этому на европейских прямых и опосредованных рынках оба производства достигли роста, на порядки превышающего рыночные тренды. На результатах Бизнеса «Мосты», как и ранее, негативно сказалось ослабление рубля на рынках СНГ, низкий уровень активности на глобальном рынке мощных сельскохозяйственных машин.

В реализации на уровне Группы сказалось некоторое уменьшение оборота (в сравнении с предыдущим годом) бизнеса «Мосты», на который по-прежнему давит продолжающийся спад на рынке, а также увеличение оборота бизнеса «Компоненты» (5,6%), и сокращение

“ *Массивная прибыль,
внушительные денежные потоки,
резкое сокращение портфеля
кредитов* ”

the Vehicle Business Unit due to the volatility characteristic for the bus market. All three businesses concluded the year with profits, at both operating and pre-tax levels.

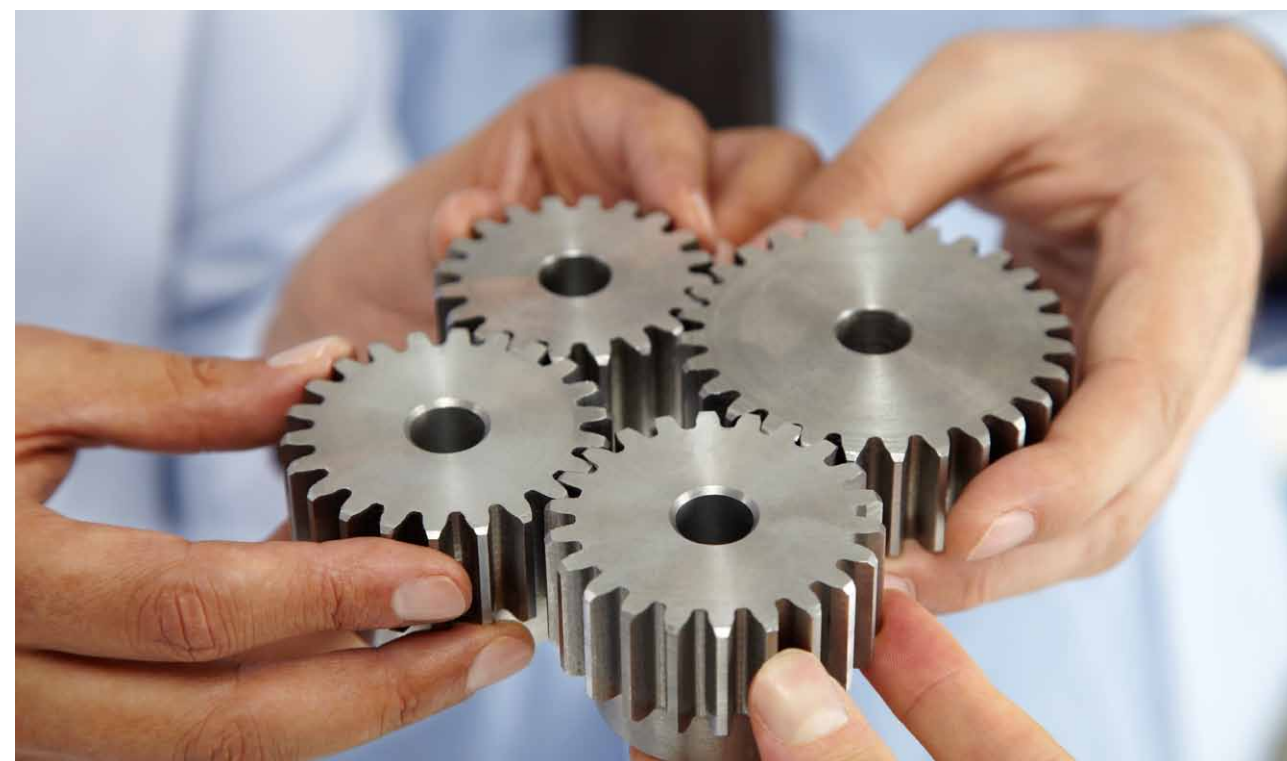
The Rába Group achieved robust results in terms of reducing our debt portfolio by the end of 2015.

Parallel to increasing the cash-generation within the company and improving working capital management, the net borrowing at group level – following the decline by HUF 5.2 billion, achieved in one year – dropped to approximately HUF 3.4 billion. The aggregate profit of the Rába Group in 2015 was a profit of nearly HUF 2 billion.

оборота бизнеса «Транспортные средства» на 14,4 процентов (ввиду волатильности автобусного рынка). На уровне производственного результата все три бизнеса завершили год с прибылью по балансу (до вычета налогов).

К концу 2015 года Группа предприятий добилась весьма заметных результатов в сокращении портфеля кредитов.

За счет мер, направленных на безналичные расчеты и на улучшение управления производственным капиталом, объем кредитов нетто на уровне всей группы – после уменьшения за год на 5,3 млрд форинтов – уменьшился до 3,4 млрд. форинтов. Прибыль Группы предприятий «Rába» за 2015 год составила почти 2 млрд. форинтов.



**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 találhatók, és amelyek a 2015. 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. 2015. december 31-ével végződő évre vonatkozó, az Európai Unió által elfogadott Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok előírásai szerinti, könyvvizsgált konszolidált pénzügyi kimutatásaiból vezették le. A 2016. március 23-án 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.

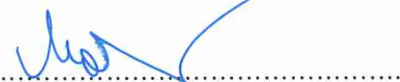
A könyvvizsgáló felelőssége

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.

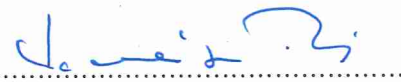
Vélemény

Véleményünk szerint a RÁBA Járműipari Holding Nyrt. 2015. 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, 2016. március 23.



Molnár Gábor

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

Horváth Tamás

kamarai tag könyvvizsgáló
003449*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, 2015, 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, 2015. We expressed an unmodified audit opinion on those consolidated financial statements in our report dated March 23, 2016. 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, 2015 are consistent, in all material respects, with those financial statements.

Budapest, March 23, 2016

The original Hungarian version has been signed.

Molnár Gábor

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

Horváth Tamás

registered statutory auditor
003449

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED BALANCE SHEET FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2015 (amounts in thHUF)

	31 December 2014	31 December 2015
ASSETS		
Property, plant and equipment	14,976,905	14,832,253
Intangible assets	1,070,705	789,131
Investment property	338,217	338,217
Receivables from sales of assets	199,690	128,417
Deferred tax assets	189,007	204,784
Other non-current assets	501,663	430,063
Total non-current assets	17,276,187	16,722,865
Inventories	6,629,453	6,210,830
Trade and other receivables	11,320,828	8,397,055
Cash and cash equivalents	1,025,460	3,199,385
Total current assets	18,975,741	17,807,270
TOTAL ASSETS	36,251,928	34,530,135
EQUITY AND LIABILITIES		
Share capital	13,473,446	13,473,446
Treasury share	(384,496)	(303,244)
Share-based payment reserve	97,017	67,455
Retained earnings	1,888,980	3,869,173
Total equity	15,074,947	17,106,830
Provisions	315,379	261,102
Non-current loans and borrowings	6,423,756	3,005,952
Total non-current liabilities	6,739,135	3,267,054
Current portion of loans and borrowings	3,185,465	3,569,568
Trade and other payables	11,252,381	10,586,683
Total current liabilities	14,437,846	14,156,251
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	36,251,928	34,530,135

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 Г. (данные в тыс. форинтов)

	31 декабря 2014 г.	31 декабря 2015 г.
АКТИВЫ		
Объекты недвижимости, станки и оборудование	14 976 905	14 832 253
Нематериальные блага	1 070 705	789 131
Недвижимость, предназначенная для инвестиций	338 217	338 217
Требования по реализации активов	199 690	128 417
Отсроченные налоговые требования	189 007	204 784
Прочие долгосрочные активы	501 663	430 063
Инвестиции итого	17 276 187	16 722 865
Запасы	6 629 453	6 210 830
Требования по отношению к покупателям и прочие требования	11 320 828	8 397 055
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	1 025 460	3 199 385
Оборотные средства итого	18 975 741	17 807 270
АКТИВЫ ИТОГО	36 251 928	34 530 135
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Зарегистрированный капитал	13 473 446	13 473 446
Собственные акции	(384 496)	(303 244)
Резерв на платежи по акциям	97 017	67 455
Накопленный результат	1 888 980	3 869 173
Собственный капитал итого	15 074 947	17 106 830
Целевой резерв	315 379	261 102
Долгосрочные кредиты и займы	6 423 756	3 005 952
Долгосрочные обязательства итого	6 739 135	3 267 054
Краткосрочные кредиты и займы	3 185 465	3 569 568
Обязательства по отношению к поставщикам и прочие обязательства	11 252 381	10 586 683
Краткосрочные обязательства итого	14 437 846	14 156 251
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ИТОГО	36 251 928	34 530 135

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2015
(amounts in thHUF)

	31 December 2014	31 December 2015
Revenues	47,915,785	46,153,557
Direct cost of sales	(38,725,077)	(36,476,940)
Gross profit	9,190,708	9,676,617
Sales and marketing expenses	(718,208)	(615,676)
General and administrative costs	(6,617,671)	(6,856,093)
Other income	566,519	644,415
Other expenditures	(529,926)	(655,269)
Total other operating expenditures	(7,299,286)	(7,482,623)
PROFIT FROM OPERATING ACTIVITIES	1,891,422	2,193,994
Finance income	914,794	1,229,157
Finance expenses	(1,498,407)	(1,061,147)
PROFIT BEFORE TAX	1,307,809	2,362,004
Income tax	(455,685)	(410,478)
PROFIT AFTER TAX	852,124	1,951,526
Profit/(loss) on cash flow hedges	22,993	-
Tax expense of cash flow hedges	(3,680)	-
OTHER COMPREHENSIVE INCOME	19,313	-
TOTAL COMPREHENSIVE PROFIT FOR THE YEAR	871,437	1,951,526
Basic earnings per share (HUF)	65	150
Diluted earnings per share (HUF)	65	149

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

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

	31 декабря 2014 г.	31 декабря 2015 г.
Доходы	47 915 785	46 153 557
Прямые издержки реализации	(38 725 077)	(36 476 940)
Прибыль брутто	9 190 708	9 676 617
Расходы на реализацию и маркетинг	(718 208)	(615 676)
Общие и управленческие расходы	(6 617 671)	(6 856 093)
Прочие доходы	566 519	644 415
Прочие затраты	(529 926)	(655 269)
Итого затраты на функционирование	(7 299 286)	(7 482 623)
РЕЗУЛЬТАТ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	1 891 422	2 193 994
Финансовые поступления	914 794	1 229 157
Финансовые затраты	(1 498 407)	(1 061 147)
РЕЗУЛЬТАТ ДО ВЫЧЕТА НАЛОГОВ	1 307 809	2 362 004
Налог на прибыль	(455 685)	(410 478)
ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ ЗА ОТЧЕТНЫЙ	852 124	1 951 526
Результат от хеджирования денежными потоками (Cash flow)	22 993	-
Налог на хеджирование денежными потоками	(3 680)	-
ПРОЧИЙ СОВОКУПНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ	19 313	-
ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД	871 437	1 951 526
Исходная стоимость результата на одну акцию	65	150
Разводненная стоимость результата на одну акцию	65	149

FINANCIAL STATEMENT

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2015
(amounts in thHUF)

	Share capital	Treasury share*	Share-based payment reserve	Retained earnings	Other comprehensive income	Total equity
BALANCE AS OF 1 JANUARY 2014	13,469,226	(477,573)	86,354	1,017,390	(19,313)	14,076,084
Profit for the year	-	-	-	852,124	-	852,124
Other comprehensive income	-	-	-	-	19,313	19,313
Carry-over of capital	4,220	-	-	(4,220)	-	-
Equity-settled share-based payments	-	-	35,375	-	-	35,375
Income from share-based payment drawdowns	-	93,077	(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	13,473,446	(384,496)	97,017	1,888,980	-	15,074,947
Profit for the year	-	-	-	1,951,526	-	1,951,526
Income from share-based payment drawdowns	-	81,252	(32,193)	27,921	-	76,980
Deferred tax on income from share-based payment drawdowns	-	-	2,631	746	-	3,377
BALANCE AS OF 31 DECEMBER 2015	13,473,446	(303,244)	67,455	3,869,173	-	17,106,830

* Since 2015 Group has changed the presentation of equity in respect of treasury share transaction's separate presentation to provide more reliable and more relevant information.

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

ВЕДОМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ КОНСОЛИДИРОВАННОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 Г. (данные в тыс. форинтов)

	Зарегистри- рованный капитал	Резервный капитал*	Резерв на выплаты по акциям	Накоплен- ный результат	Прочий консолиди- рованный результат	Собственный капитал итогo
САЛЬДО ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2014 Г.	13 469 226	(477 573)	86 354	1 017 390	(19 313)	14 076 084
Результат за отчетный год	-	-	-	852 124	-	852 124
Прочий консолидированный результат	-	-	-	-	19 313	19 313
Перевод капитала	4 220	-	-	(4 220)	-	-
Затраты в каких-либо инструментах капитала на базе акций	-	-	35 375	-	-	35 375
Результат осуществленных платежей на базе акций	-	93 077	(28 319)	23 686	-	88 444
Отсроченный налог на платежи на базе акций	-	-	3 607	-	-	3 607
БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.	13 473 446	(384 496)	97 017	1 888 980	-	15 074 947
Результат за отчетный год	-	-	-	1 951 526	-	1 951 526
Результат осуществленных платежей на базе акций	-	81 252	(32 193)	27 921	-	76 980
Отсроченный налог на платежи на базе акций	-	-	2 631	746	-	3 377
БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 Г.	13 473 446	(303 244)	67 455	3 869 173	-	17 106 830

* Трансакции, связанные с собственными акциями, с 2015 г. Группа в презентации собственного капитала учитывает обособленно, что способствует большей точности и надежности информации.

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