

SZAKDOLGOZAT

Vass Eszter Gréta

2025



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Budai Campus

pénzügyi – számviteli

alapképzési szak

**Nijhof-Wassink Fuvarozó és Szállítmányozó Kft.
pénzügyi és vagyoni helyzetének vizsgálata 2020-2024
között**

Belső konzulens: Dr. Holló Ervin

egyetemi adjunktus

Belső konzulens

intézete/tanszéke: Agrár- és Élelmiszergazdasági
Intézet/ Mezőgazdasági és
Élelmiszeripari Vállalati
Gazdaságtan Tanszék

Készítette:

Vass Eszter Gréta

Budai Campus

2025

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	4
2. A Nijhof-Wassink Kft. bemutatása	6
3. Számviteli politika, alkalmazott értékelési eljárások és módszerek	8
4. Vagyoni helyzet elemzése	9
4.1. Az eszközoldal elemzés	10
4.2. A forrásoldal elemzés	13
5. Tőkeszerkezet vizsgálata	14
6. Jövedelmezőség elemzés.....	17
6.1. Árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók.....	18
6.2. Tőkearányos jövedelmezőség.....	19
6.3. Bérarányos jövedelmezőség	21
7. A vállalat pénzügyi helyzetének bemutatása	22
7.1. A pénzügyi helyzet elemzése mutatószámokkal.....	24
7.2. Adósság elemzése	25
8. A magyar áruszállítási piac trendjei és a Nijhof-Wassink Kft. működésének piaci környezete 28	
8.1. Hatások a piacra	31
8.1.1. Állatbetegségek hatásai.....	31
8.1.2. Covid-19 világjárvány.....	32
9. Magyarországi versenytársak	33
9.1. Az árbevétel alakulása 2020 és 2024 között.....	34
9.2. A nyereség alakulása 2020 és 2024 között	35
10. Következtetések és javaslatok	38
11. Összefoglalás	41
12. Irodalomjegyzék.....	43
13. Ábrák jegyzéke	45
14. Táblázatok jegyzéke	46
15. Mellékletek.....	47

1. Bevezetés

A logisztikai és szállítványozási szektor folyamatosan változó piaci környezete különösen izgalmas terepet kínál a vállalatok pénzügyi és vagyoni helyzetének elemzéséhez. Ezért választásom a Nijhof-Wassink Fuvarozó és Szállítványozó Kft.-re (a továbbiakban Nijhof-Wassink Kft.) esett személyes háttér miatt is. Az a szerencsés ember lehetek, aki ennek a vállalatnak az egyik könyvelője lehet. Két éve kezdtem el velük dolgozni és remélem, hogy minél több ideig tudok velük még szakmailag fejlődni. Olyan emberekkel dolgozom itt, akik professzionálisan végzik munkájukat nap mint nap, a hatékonyságra törekszenek, végtelenül segítőkészek, kedvesek és csapatjátékosok. Az én hatásköröm az accounts payable avagy bejövő számlák könyvelése, a bank könyvelése, heti utalás rendezése valamint a tárgyi eszközök nyilvántartása.

Úgy gondolom, hogy egy nagyon érdekes és gazdasági eseményekkel teli céget sikerült választanom a dolgozatom megírásához a 2020-2024-ig tartó időszakra. Azért vizsgáltam öt évet, mert visszanyúltam egy elég - a világot súlytó - meghatározó időszakra, a Covid időszakára, amelyhez primer kutatást végeztem. Mélyinterjút a vállalat branch menedzserével, Fári Jánossal készítettem. Ennek eredményeképp vizsgálom meg dolgozatomban a szállítványozó cégek helyzetét ezen időszak alatt is. Ezáltal első hipotézisként azt fogalmaztam meg, hogy a Covid-19 nagyban befolyásolta a vállalatot főként fluktuáció és nyereség szempontjából.

Szakedolgozatomat a holland Nijhof-Wassink Group és ennek leányvállalatával, a Nijhof-Wassink Kft. bemutatásával kezdem, majd ezután a vagyoni helyzetet következik mérlegelemzéssel, ahol megvizsgálom az eszköz-, és forrásoldalakat, végül ezeket összevetem. A tőkeszerkezet elemzést tőkeellátottsági mutatóval, idegen tőke/saját tőke aránya mutatóval, tőkeáttétellel és befektetett eszközök fedezete mutatóval mutatom be a Nijhof-Wassink Kft.-re nézve. Ehhez a mérlegbeszámolóból önállóan elkészített elemzéseimet használtam.

A jövedelmezőség elemzés kihagyhatatlan, hisz ez azt fejezi ki, hogy egységnyi erőforrással mekkora jövedelmet képes a vállalkozás kitermelni. Ennek az elemzésnek az adatait az eredménykimutatásból nyertem ki.

Ezután a pénzügyi helyzet elemzése következik, a legnagyobb része a dolgozatomnak. Szekunder kutatás során irodalomfeldolgozást végeztem, statisztikai adatokat dolgoztam fel, így ezáltal mutatószámokkal, grafikonokkal mutatom be a vállalat fizetőképességét és stabilitását. Ezt követően az adósságelemzés jön, mely a pénzügyi elemzés egyik legalapvetőbb

eleme. Célja, hogy meg tudjuk vizsgálni, mennyire függ a vállalat az idegen forrásoktól, tehát mennyire fedezi hitelből a kötelezettségeit. Második hipotézisem itt fogalmazódik meg, amennyiben a nemzetközi anyavállalati háttér pénzügyi és stratégiai biztonságot nyújt a leányvállalata számára, például hitel nyújtásban, vagy döntések hozatalában jelenik meg.

Elengedhetetlennek tartottam kihagyni a piaci környezet elemzését, hisz ezen az öt év alatt annyi gazdasági esemény történt a világban amik a fuvarozó cégeket érintik, hogy a vállalat teljesítményének és pénzügyi helyzetének vizsgálata ezek nélkül nem adna teljes képet.

A Központi Statisztikai Hivatal által közzétett táblázatokat, kimutatásokat, elemzéseket felhasználva szemléltetem a nemzetközi és belföldi versenytársak piaci helyzetét. Versenytárs elemzést is végeztem belföldi szinten, ahol három szállítmányozó- és fuvarozócéggel hasonlítom össze árbevétel és nyereség alapján. A Nijhof-Wassink Kft. esetében pozitív hatásként írom le, hogy a Covid-19 világjárványból folyamatosan növekvő árbevétellel és stabilitással lábalt ki. Ebből következik a harmadik hipotézisem, ami alapján feltételezem, hogy a flottája úgy tudott növekedni, mint ahogyan azt szerették volna a vezetők. Ez is megmutatja, hogy mennyire megbízható a vállalat remek vezetőkkel és döntéshozókkal.

A dolgozat záró részében összegzem a vállalatról kialakult képet, és bemutatom azokat a következtetéseket, amelyek az elemzés alapján levonhatók, mind a számszerű adatok, mind az egyéb szempontok figyelembevételével. Úgy gondolom, hogy a Nijhof-Wassink Kft.-t alaposan megvizsgáltam, és ennek alapján mutatom be.

2. A Nijhof-Wassink Kft. bemutatása

A Nijhof-Wassink Group több mint öt évtizede működő, nemzetközi szinten jelen lévő családi vállalkozás. Az 1967-es alapítása óta folyamatos fejlődésen ment keresztül, amelynek eredményeként mára meghatározó szereplővé vált a logisztikai ágazatban. A cégcsoport hosszú távú partnerkapcsolatokat alakított ki ügyfeivel, és jelenleg több mint 1 750 munkavállalót foglalkoztat. A vállalat működését kezdetektől napjainkig az erős szervezeti kultúra, a munkatársak megbecsülése, valamint a folyamatos fejlődésre való törekvés határozza meg. Ennek a családnak a része a Nijhof-Wassink Kft., dolgozatom témája.

A Nijhof-Wassink Kft. egy Magyarországon bejegyzett társaság. A cégbíróági bejegyzése 2000.09.12-én, a Cg: 07-09-007433 bejegyzési számon megtörtént. Alapító okirat kelte: 2000.08.14. A társaság cégformája korlátolt felelősségű társaság.

A vállalat székhelye: 8000. Székesfehérvár, Vásárhelyi út 7. Két ügyvezetője van: Gerhard Johan Meijerink és Johan Hendrik Schiphorst. Mindketten 2016.05.20-án kezdték ügyvezetői megbízatásukat.

A Nijhof-Wassink Kft. 2025 szeptemberében új telephelyet nyitott Karcagon, melynek ünnepélyes megnyitóján személyesen is részt vettem. Ennek alkalmával lehetőségem nyílt megismerni a vállalat ügyvezetőit, valamint betekintést nyerni a cég működésébe és terjeszkedési stratégiájába. A társaság további telephellyel is rendelkezik, amely Bábólnán található.

A tulajdonosi szerkezete a következőképp alakul: Az anyavállalat Hollandiában bejegyzett cég, a Nijhof-Wassink Beleggingsmaatschappij B.V.. Címe: NL – 7461 JC Rijssen Galvanistaat 18. 100%-ban ő a tulajdonosa a Nijhof-Wassink Kft.-nek, jegyzett tőkéje 3 100 e Ft.

A Társaság könyvvizsgálatra kötelezett. A könyvvizsgálat célja, hogy a pénzügyi kimutatások megbízható és valós képet nyújtsanak a vállalkozás gazdasági helyzetéről. A könyvvizsgáló munkája során különös figyelmet fordít a lényeges hibás állítások kockázatának azonosítására. E kockázatok különösen érzékeny területeken, például a készletek, az árbevétel, valamint a kölcsönök és hitelek nyilvántartásában jelentkezhetnek. A megfelelő vizsgálati eljárások alkalmazása lehetővé teszi e területek ellenőrzését és a hibák feltárását.

A Nijhof-Wassink Kft. esetében azért kötelező a könyvvizsgálat, mert a 2000. évi C. törvény szerint több, mint 50 főt foglalkoztat, valamint az árbevétele (4000 millió forint) és a mérlegfőösszege (2000 millió forint) is meghaladja a határértéket. A könyvvizsgálatot vezető cég: KPMG Hungária Könyvvizsgáló, Adó- és Közgazdasági Tanácsadó Kft. (Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő melléklete)

Másrészről konszolidációba bevont leányvállalat, ahol a konszolidált beszámolót a Nijhof-Wassink Beleggingsmaatschappij B.V. állítja össze. A konszolidált beszámoló jogilag önálló vállalatokat foglal magába, amelyek egy vezetés alatt működnek. A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény előírásai alapján konszolidált éves beszámolót és konszolidált üzleti jelentést köteles készíteni az a vállalkozó, amely egy, vagy több vállalkozóhoz fűződő viszonyában anyavállalatnak minősül. (2000. évi C. törvény a számvitelről)

A vállalatcsoport tagjai:

- anyavállalat (meghatározó befolyása van)
- leányvállalat (meghatározó befolyása van)
- közös vezetésű vállalkozások (meghatározó befolyása van)
- társult vállalkozások (mértékadó befolyása van)
- egyéb részesedési viszonyban álló vállalkozások (egyéb mértékadónak nem minősülő befolyása van)

Főtevékenysége:

A Nijhof-Wassink Kft. főtevékenysége a 4941 '08 TEÁOR számú tevékenységi kör, amely a közúti áruszállítást jelenti. Belföldi és nemzetközi logisztikai szolgáltatóként száraz és folyékony ömlesztett áruk szállítását végzi elsősorban a vegyipari és a takarmányipari gyártók, illetve beszállítók megbízásából. A vállalat intermodális szállítási megoldásokat kínál, amelyek közúti, vízi és vasúti fuvarozást egyaránt magukban foglalnak. Tevékenysége során döntően saját tulajdonú flottájára támaszkodik, miközben kiemelt figyelmet fordít a hosszú távú üzleti kapcsolatok kiépítésére. (Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő melléklete)

A tevékenységi körök közül a teljesség igénye nélkül kiemelem az alábbiakat:

1. táblázat: A Nijhof-Wassink Kft. tevékenységi körei

TEÁOR szám	Megnevezés	Magyarázat
5221'08	Szárazföldi szállítást kiegészítő szolgáltatás	A Nijhof-Wassink Kft. nem csak áruszállítást, de logisztikai koordinációt is vállal.
5224'08	Rakománykezelés	Rakodási és rakománykezelési műveletek is szükségesek az áruk mozgatásához a fuvarozás és a raktározás alatt.
5229'08	Egyéb szállítást kiegészítő szolgáltatás	Speciális kezelési igényeket is végeznek.
7490'08	M.n.s. egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	Háttértevékenységként működik, például tanácsadásként jelenik meg.

7712*08	Gépjárműkölcsönzés (3,5 tonna fölött)	Tehergépkocsikat a saját flottájából bére adnak más félnek.
7739*08	Egyéb gép, tárgyi eszköz kölcsönzése	Tárolóeszközök, konténerek, rakodóberendezések bére adása.
8299*08	M.n.s. egyéb kiegészítő üzleti szolgáltatás	Logisztikai tanácsadás és adminisztratív támogatásban is aktívan részt vevő cég.
4520*08	Gépjárműjavítás, -karbantartás	Mivel a Nijhof-Wassink Kft. egy logisztikai cég is, így a saját flottájának javítására is szükség van.

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. cégkivonata alapján

Tárgyidőszaki tevékenysége:

A Nijhof-Wassink Group immár 1967 óta foglalkozik közúti, vasúti és vízi ömlesztettáru-szállítással. A szállítás mellett teljes logisztikai folyamatot is koordinálnak. E szolgáltatásaikat a vegyiparban és az összetett takarmányiparban dolgozó gyártók és beszállítók számára nyújtják. Ezen szolgáltatások nyújtása céljából alapították a Nijhof-Wassink Kft.-t. (Nijhof-Wassink Kft. Transfer Price dokumentuma)

3. Számviteli politika, alkalmazott értékelési eljárások és módszerek

„A számviteli politika egy belső szabályzat, amelyben egy vállalkozás rögzíti, hogyan vezeti a könyvelését, hogyan készíti el a beszámolóját, és milyen elveket, módszereket alkalmaz a gazdasági események elszámolásakor.” (2000. évi C. törvény a számvitelről)

„A konkrét döntéseket, mint például mely értékelési módszert használja, hogyan kezeli a leltárt, miként számolja az értékcsökkenést, a cég saját maga határozza meg a számviteli politikájában. A számviteli politika a gazdálkodó szervezetnél azokat a számviteli törvény végrehajtása érdekében szükséges módszereket, eszközöket sajátos szabályokat, előírásokat tartalmazza, amelyek összhatásukban – a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény adta keretek között – kihatnak az adott gazdálkodó vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetére, befolyásolják az adott gazdálkodó tárgyévi adózás előtti és adózás utáni eredményét is.

A számviteli politika nem más, mint megalapozott döntések sorozata olyan kérdésekben, ahol:

- a számviteli törvény választási lehetőséget ad

- nincs ugyan választási lehetősége a vállalkozásnak, de a törvényi előírás teljesítéséhez az eszközt, a módszert az adott vállalkozás rendelheti a törvényi előíráshoz
- a választott módszerek, eszközök, sajátos belső előírások összehatásukban kihatnak az adott vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetére.

A számviteli politikát a gazdálkodó szerv vezetésének el kell fogadnia.

A számviteli politika keretében hozott döntések az adott vállalkozásra kötelező érvényűek, azoktól eltérni csak a számviteli politika – a törvényi előírásoknak megfelelő – módosítása, illetve a módosított szabályzatok elfogadása után, az azokban foglaltaknak megfelelő módon lehet.

A Nijhof-Wassink Kft. beszámoló készítésére kötelezett. Az év végi beszámoló közzétételi határideje minden gazdasági év fordulónapját követő 5. hónap utolsó napja, amit a 2000. évi C. törvény 3. § (8) bekezdése foglal magába. A beszámolónak megbízható és valós összképet kell adnia a gazdálkodó vagyonáról, annak összetételéről (eszközeiről és forrásairól), pénzügyi helyzetéről és tevékenysége eredményéről. Az egymást követő üzleti évek éves beszámolóinak összehasonlíthatóságát a mérleg és az eredménykimutatás szerkezeti felépítésének, tagolásának és tartalmának, valamint a mérlegtételek értékelési elveinek és eljárásainak állandóságával kell biztosítani. A Társaság könyveit HUF-ban vezeti. Devizaügyletei a teljesítéskori MNB devizaárfolyamokon lettek átszámítva, a külföldi pénznemre vonatkozó tartozásokat és követeléseket a partnerrel megállapodott devizanemben tartja nyilván.” (Nijhof-Wassink Kft. számviteli politikája)

4. Vagyoni helyzet elemzése

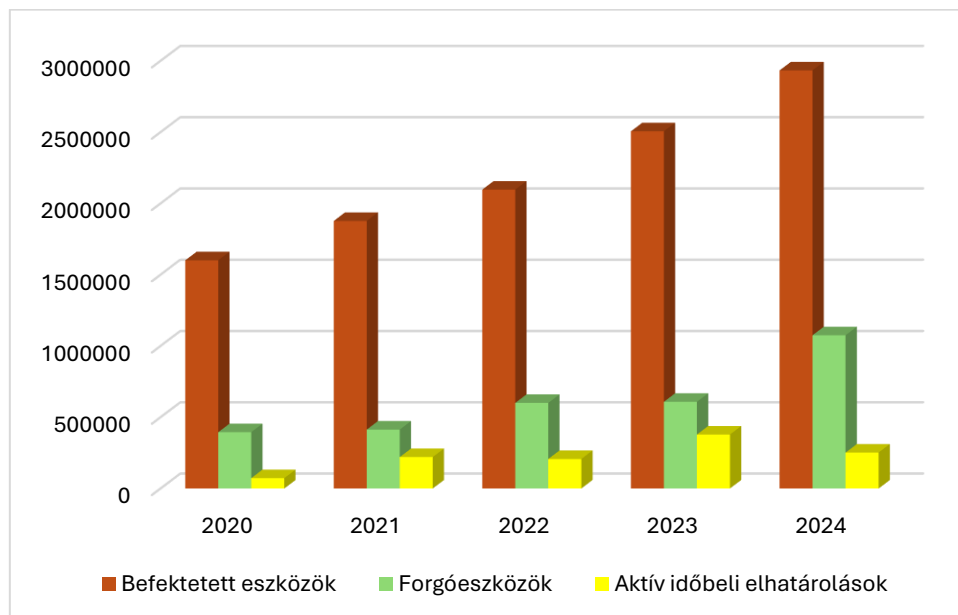
A vagyoni helyzet elemzése során a vállalkozás mérlegének felépítését, az egyes eszköz- és forráscsoportok arányait, valamint ezek időbeli változását vizsgálom. Az eszközök összetétele információt adhat a vállalat stabilitásáról, rugalmasságáról. A források struktúrája a társaság tőkeerősségét és hosszú távú vitalitását tükrözi, továbbá rávilágít arra is, hogy a működéséhez milyen mértékben támaszkodik idegen tőkére. Az eszköz-, és forrásoldal vizsgálatán belül célszerű áttekinteni, hogy a vagyonelemek megjelenési formái mennyiben felelnek meg eredetüknek, tehát a befektetett és forgóeszközök milyen arányban kerülnek finanszírozásra hosszú, illetve rövid lejáratú kötelezettségekből, valamint saját vagy idegen forrásból.

Ennélfogva a vagyoni helyzetet azért vizsgálom, hogy a mérleg struktúráját, az egyes mérleg sorok arányát és azok változásait megismerjem. Szekunder elemzéssel, azon belül is a mérleg vizsgálatával elemzem. Először az eszközoldal, majd a forrásoldal következik, amit ezek összevetése zár le.

Vagyoni helyzet vizsgálata a befektetők és hitelezők számára nagyon fontos, mert ebből látják, hogy mennyire megbízható a vállalat és hogy van-e fedezete a kötelezettségek kifizetésére. Azonban a piac számára is fontos, hogy lássák, az adott vállalat mennyire tud rugalmasan alkalmazkodni az adott piaci helyzetek változásához.

4.1. Az eszközoldal elemzés

1. ábra Eszközök változása a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020-2024 között



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

Először a mérlegfőösszegeken keresztül mutatom be a Nijhof-Wassink Kft. vagyoni helyzetét. Ez azért fontos, mert a mérlegfőösszeg képes arra, hogy megmutassa a vállalat teljes vagyoni nagyságát egy adott pillanatban. A 2020-2024 közötti időszakban a mérlegfőösszeg 105,9%-os abszolút növekedést mutatott, ami azt jelenti, hogy a vállalat helyzete jelentősen javult, nem esett vissza egyszer sem. Mivel a növekedés folyamatos, így elmondható, hogy következetes stratégiai döntések állnak mögötte. Képes megőrizni stabilitását és bővíteni a vagyonát egy időben. Ez azért lényeges, mert 2020 és 2024 között számos olyan gazdasági esemény volt jelen

a világon, ami folyamatosan veszélyeztette a fuvarozó cégeket. Ezekre a későbbiek folyamán ki fogok térni.

A befektetett eszközök résszel kezdem el az elemzést, amit két mutatóval mutatok be: az első a befektetett eszköz arány mutató, a második pedig a befektetett eszközök fedezete mutató. Az eszközállomány folyamatos bővülése figyelhető meg, legfőképpen a befektetett eszközök esetében, ezen belül is a műszaki gépek és berendezések területén. Mivel a Nijhof-Wassink Kft. saját flottával rendelkezik, ezért nyilvánvaló, hogy új teherautókat, kamionokat vásárolt, ami a primer kutatásom, tehát a mélyinterjú által is alá lett támasztva. Ez a fajta növekedés egy fuvarozó és logisztikai cégnél hosszú távú beruházásokra utal.

A befektetett eszköz arány mutatóval bemutatom, hogy a teljes eszközállomány mekkora része hosszú távú eszköz. Ezt úgy számoltam ki, hogy a befektetett eszközöket elosztottam az összes eszközzel. A Nijhof-Wassink Kft.-nél a következőképp alakul:

2. ábra Befektetett eszköz arányának alakulása a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020 és 2024 között

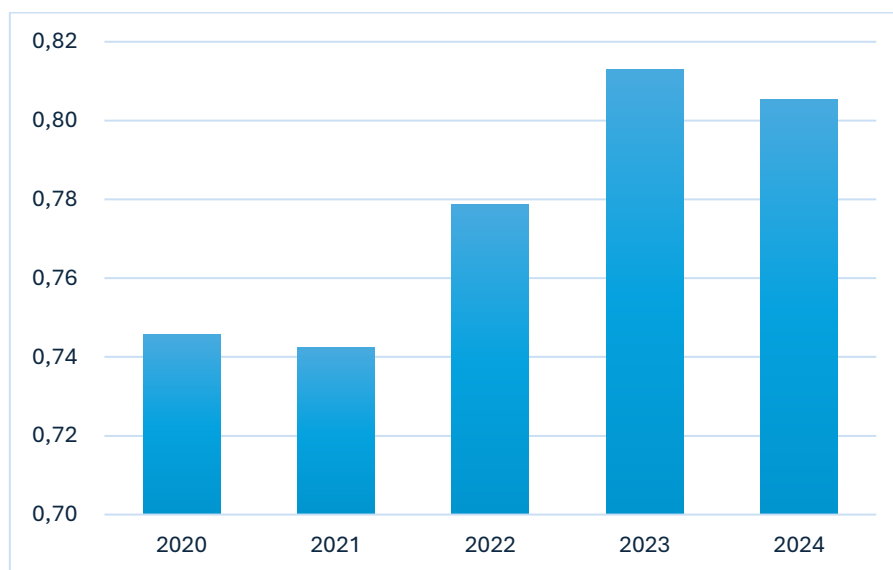


forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

Ezek az értékek ideálisak a tőkeigényes vállalatok számára, mint ami a Nijhof-Wassink Kft. is. Magas befektetett eszköz arányt jelez, hosszú távú működésre berendezkedett. Ugyanakkor a magas arány a forgóeszközök viszonylag alacsony részarányát is jelzi, ami a vállalat likviditási rugalmasságát mérsékelheti.

A befektetett eszközök fedezete mutatóval megmutatom, hogy a hosszú távú eszközöket saját vagy idegen forrásból finanszírozza a vállalkozás. A következőképp számolhatjuk ki: a saját tőkét elosztjuk a befektetett eszközökkel. A bankok különösen figyelik ezt a mutatót, amikor értékelniük kell a céget. Az értékek 1 alatt vannak, így ez azt mutatja, hogy idegen forrás, azaz hitel is szerepel a finanszírozásban, viszont ahhoz magas, hogy eladósodást mutasson. Ez egy stabil képet mutat a cégről. 2022-től javulás látható, tehát a Nijhof-Wassink Kft. fokozatosan csökkentette adósságát, egyre biztonságosabb annak ellenére, hogy 2023-ban az anyavállalattól kapott hitelt hosszú lejáratú kötelezettségbe átvették rövid lejáratú kötelezettségből. (http1)

3. ábra Befektetett eszközök fedezete 2020-2024 között a Nijhof-Wassink Kft. esetében



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

A befektetett eszközök után a forgóeszközökkel folytatom az eszköz oldal elemzést. A forgóeszközök azért fontosak, mert a vállalat likviditását mutatja meg, valamint, hogy milyen gyorsan tud készpénzhez jutni a cég, hozzájárul a napi működéshez, és a pénzügyi stabilitást is megmutatja. A Nijhof-Wassink Kft. forgóeszköz állománya szintén növekvő trendet mutat, bár üteme mérsékeltebb a befektetett eszközökhöz képest. Ez a növekedés a működési volumen bővülését, a forgalom növekedését és a likviditási pozíció javulását tükrözi.

Harmadik része az eszköz oldalnak az aktív időbeli elhatárolások, aminek értéke az időszak során kisebb, de folyamatos növekedést mutat, ahogyan az 1. ábra is mutatja. Ez a tétel jellemzően olyan előre kifizetett költségeket és időarányosan elszámolandó bevételeket tartalmaz, amelyek a következő időszakokat érintik. Az aktív időbeli elhatárolások növekedése

így összhangban lehet a vállalat tevékenységi volumenének bővülésével, hiszen a növekvő működési méret nagyobb arányú előre fizetéseket és elszámolásokat is eredményezhet. Mindemellett arányuk a teljes eszközállományon belül továbbra is mérsékelt, ami azt mutatja, hogy a vállalat vagyona döntően termelő jellegű eszközökben összpontosul, ez pedig a vagyoni szerkezet stabilitását erősíti. (http2)

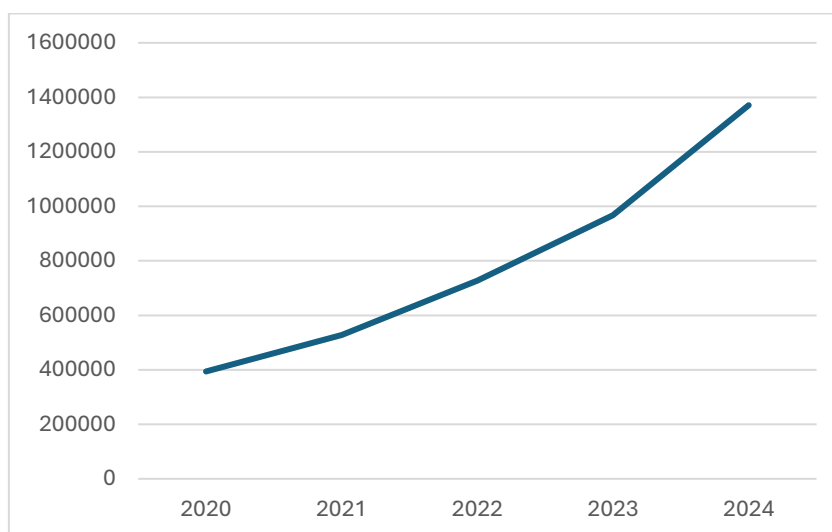
4.2. A forrásoldal elemzés

A vagyoni helyzet eszközoldali elemzése után rátérek a forrásoldal elemzésre. A forrásoldal elemei a saját tőke, céltartalék, kötelezettségek és a passzív időbeli elhatárolások. A 2020-2024 időszakban céltartalékot nem képzett, így a többi három részt elemzem.

Ha a saját tőke magas, akkor a hitelezők és a befektetők nagyobb biztonságban látják a céget. Minél nagyobb az értéke, annál kevésbé van a cég eladósodva. A saját tőke értéke 2020-ról 2024-re 98%-os növekedést mutat. Hogy mi áll ennek háttérében, a következőkben bemutatom.

Az eredménytartalék változása magyarázza a saját tőke alakulását. A 4. ábra bemutatja, hogy a Nijhof-Wassink Kft. nem fizetett osztalékot egyik évben sem, hanem nyereségét tartalékba helyezte, evvel növelte saját tőkéjét, amelyet a mélyinterjú kutatásom is alátámaszt. A gyorsuló növekedés azt is jelezheti, hogy a cég egyre nagyobb nyereséget termel, amit a saját tőkébe forgat. Hitelezők és befektetők számára is pozitív, mivel magasabb a tartaléka, alacsonyabb a kockázat is. (http3)

4. ábra Eredménytartalék alakulása 2020-2024 között



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

Hosszú lejáratú kötelezettsége 2020-2021 években volt kapcsolt vállalkozással szemben, azonban a 2021-es évben visszafizette. 2023-ban az anyavállalattal szemben volt hitele ami a rövid lejáratúak között volt kimutatva, azonban ez meg lett hosszabbítva és átvezetésre került a hosszú lejáratú kötelezettségek alá. Ez 2024-ben tovább nőtt.

5. Tőkeszerkezet vizsgálata

A tőkeszerkezet vizsgálat alapjaiban meghatározó, mikor vizsgálunk egy-egy céget, hiszen nem mindegy, hogy milyen kockázati tényezőkkel kell számoljunk. Több kulcsfontosságú tényezőt is számításba kell venni, ilyenek többek között, hogy egy vállalat mennyi saját tőkével rendelkezik, vagy esetleg szükséges-e külső segítség is a fenntartáshoz.

Ha az utóbbit nézzük, nem mindegy az sem, milyen arányban támaszkodnak külső forrásokra, mint például hitelek, kötvények de akár hibrid finanszírozási forma (átváltható kötvények) is előfordulhat. Ezek pedig összességében nehezítik annak a lehetőségét, hogy egy vállalat befektetőket szerezzen valamint a nyereségét csökkenti, és nem utolsó sorban a megítélésén is ront.

Bővebben tehát, sok tényezőre negatívan hat, ha egy vállalat nem tud 100%-os tőkét biztosítani. Ha a befektetői oldalról nézzük, szinte biztosra vehetjük, hogy nem azt a céget fogják preferálni,

amely külső segítségre szorul, inkább választhatnak olyat, aki akár nem annyira ismert de teljes mértékben önfenntartó.

Hiszen ki akarnak kockázatot vállalni avval, hogy olyan cégbe fektessen aki saját magát sem képes egyedül fenntartani. Ez befektetőként hatalmas kockázati szintet rejt. Ugyanakkor egy vállalat szempontjából a minimális külső segítség pozitív is lehet adózás tekintetében, de nagyon fontos, hogy megtaláljuk azt a balanszt ami még a nyereség és a kockázat között megfér. Összeségében egy nagyfokú külső segítség rengeteget befolyásol egy cég megítélésén, értékén egy potenciális befektető szempontjából. (http4)

A továbbiakban megoszlási viszonyszámok számításával mutatom be a vállalkozás vagyoni helyzetét. (http5)

1. Tőkeellátottsági mutató

Ez a mutató lehetővé teszi a saját tőke valós, ténylegesen rendelkezésre álló nagyságának bemutatását. Az összes forráson belül a saját tőke arányát mutatja meg. Az 50% feletti tartomány általában jót jelent. Pénzügyi stabilitás, hitelezhetőség és a rugalmasság jele. A Nijhof-Wassink Kft. esetében látható, hogy a saját tőke aránya nőtt, az anyavállalattól kapott hitelt folyamatosan fizeti vissza miközben erősödik. A 2. táblázat alapján a Nijhof-Wassink Kft. 55-58%-ban saját forrásból fedezte az eszközeit. Ez stabil tőkeszerkezetre utal.

Saját tőke arány kiszámítása: $(\text{Saját tőke} / \text{Források összesen}) * 100$

2. táblázat Tőkeellátottsági mutató 2020 és 2024 között

Tőkeellátottsági mutató 2020 és 2024 között					
Év	2020	2021	2022	2023	2024
Tőkeellátottság	0,58	0,55	0,56	0,58	0,55

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő mellékletei alapján

2. Idegen tőke / saját tőke aránya (D/E)

Ez a mutató azt mutatja meg, hogy mekkora az idegen forrás a vállalat saját tőkéjéhez képest, azaz hány forint idegen forrás jut egy forint saját tőkére. A vállalat eladósodottságát és pénzügyi kockázatát fejezi ki. Ha a mutató kisebb mint 1, akkor alacsony tőkeáttételről beszélünk. A vállalat főleg a saját tőkéből finanszírozza a kötelezettségeit. Ez kisebb pénzügyi kockázatot

jelent, így csökkenti a csőd kockázatát is. 0,5 és 1,5 közötti tartományban az adósság és a saját tőke aránya egyensúlyban van. Kiszámítani a következőképp lehet: a kötelezettségeket elosztjuk a saját tőke értékével. A Nijhof-Wassink Kft. esetében a 2020–2024 közötti értékek 0,7 és 0,79 között mozognak, ahogyan a 3. táblázat is mutatja, ami azt jelenti, hogy a vállalat a saját tőkéjéhez képest mérsékelten használ idegen forrásokat. Ez kiegyensúlyozott tőkeszerkezetre utal, a pénzügyi kockázat mértéke nem túl magas. A 2021–2022-es évek minimális növekedése az eladósodottság emelkedésére utal, míg a 2023-as csökkenés a saját tőke megerősödését mutatja. A 2024-es újabb emelkedés ellenére a D/E arány továbbra is a pénzügyi stabilitás szempontjából elfogadható tartományon belül maradt.

3. táblázat: Idegen tőke/saját tőke aránya 2020 és 2024 között

Idegen tőke/saját tőke aránya 2020 és 2024 között				
2020	2021	2022	2023	2024
0,7	0,75	0,76	0,7	0,79

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

3. Tőkeáttétel

Ez a mutató megmutatja, hogy a vállalat teljes eszközállományát hányszor fedezi a saját tőke. Ez egy eladósodottsági mutató, ahol 1 alatti érték nem fordulhat elő elméletileg, mert a saját tőke nem lehet nagyobb, mint a mérlegfőösszeg. A tőkeáttétel mutatót az alábbi módon tudjuk kiszámítani: a mérlegfőösszeg elosztjuk a saját tőkével. Értéke lehet 1, az azt jelenti, hogy mindent saját erejéből fizet a cég, vagy 1-nél nagyobb érték, ami azt jelzi, hogy idegen tőke is be van vonva a finanszírozásba. A 4. táblázatban láthatjuk, hogy a Nijhof-Wassink Kft.-nél az utóbbi figyelhető meg, de ettől függetlenül a tőkeszerkezete kiegyensúlyozott. A 1,7 és 1,8 közötti mozgások a hitel megnövekedésének köszönhető.

4. táblázat: Tőkeáttétel 2020 és 2024 között

Tőkeáttétel 2020 és 2024 között				
2020	2021	2022	2023	2024
1,73	1,8	1,79	1,71	1,8

saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

4. Befektetett eszközök fedezete

A mutató azt jelzi, hogy a befektetett eszközöket milyen mértékben fedezte a vállalkozás saját tőkéből. Itt az figyelhető meg, hogy egyre több a saját tőke összege, így kevesebb az adóssága a vállalkozásnak, tehát egyre stabilabb. Minél nagyobb a % értéke, annál több a saját tőke. A mutató akkor kedvező, ha közel van a 100%-hoz.

Befektetett eszközök fedezetének kiszámítása: saját tőke / befektetett eszközök (http6)

A Nijhof-Wassink Kft. esetében teljesen elfogadható stabilitásról beszélhetünk, mert 70-80%-os a fedezet az 5 év alatt. 2020-2021 években visszaesést láthatunk, de 2022-től folyamatos erősödés van jelen a vállalkozás életében. A hosszú távú eszközöket túlnyomórészt tartós források fedezik, ami pénzügyi stabilitást és alacsony finanszírozási kockázatot jelez.

5. táblázat: Befektetett eszközök fedezete 2020 és 2024 között

Befektetett eszközök fedezete 2020 és 2024 között					
Év	2020	2021	2022	2023	2024
Befektetett eszközök fedezete %	74,58	74,23	77,98	81,29	80,55

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

6. Jövedelmezőség elemzés

A jövedelmezőség elemzés kulcsfontosságú, hisz ez azt mutatja meg nekünk, hogy a vállalat mennyire hatékony a nyereségtermelésben, hogy képes-e működni a piacon, illetve hogy mekkora a fizetendő osztalék nagysága. Ennek kimutatásához szekunder elemzést végeztem amelyhez az eredménykimutatás adatait használtam. A jövedelmezőség azt fejezi ki, hogy egységnyi erőforrással mekkora jövedelmet képes a vállalkozás megtermelni. A vállalkozások működésének eredményességét a jövedelmezőségi mutatók alapján vizsgálom. A jövedelmezőség képlete a következő: egy eredményt viszonyítunk egy vetítési alaphoz. Érdeemes megfontoltan választani, mivel a jövedelmezőség alakulását a vállalat kiegészítő melléklete tartalmazza. (Dr. Bíró T., Kresalek P., Dr. Pucsek J., Dr. Sztanó I. (2012): *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Budapest, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság a Sanoma company)

A Nijhof-Wassink Kft. jövedelmezőség elemzését jövedelmezőségi mutatók kiszámításával mutatom be.

Eredménykategóriák:

- Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye: Alaptevékenység jövedelmezőségét mutatja meg
- Pénzügyi műveletek eredménye: Pénzügyi bevételek - ráfordítások különbsége
- Adózás előtti eredmény
- Adózott eredmény
- Értékesítés bruttó eredménye

Vetítési alapok:

- Értékesítés nettó árbevétele
- Saját tőke
- Lekötött eszközök nettó értéke és a készletek
- Összes eszköz
- Bérköltség
- Személyi jellegű ráfordítások
- Átlagos állományi létszám

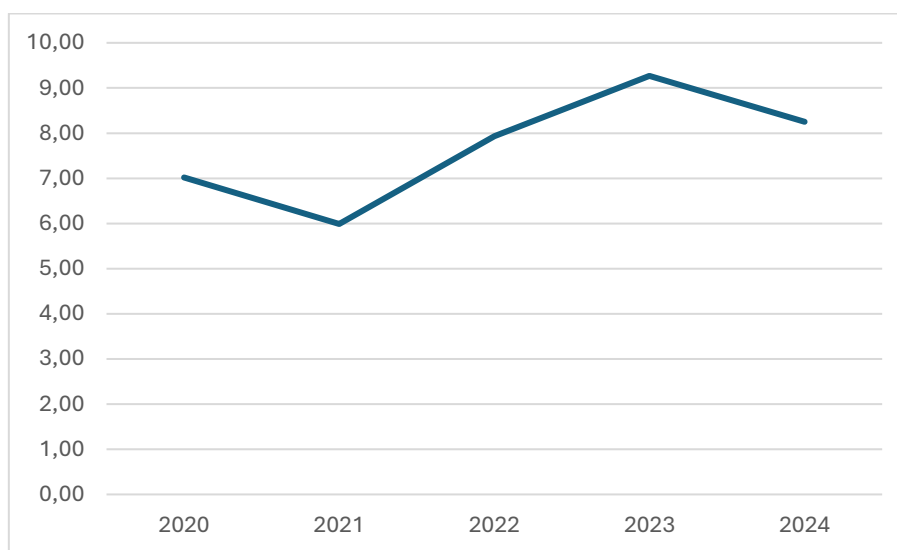
Ezek által a mutatók alapján tudjuk vizsgálni a jövedelmezőségi mutatókat. Jól látható, hogy nem csak az eredménykimutatás adatai kulcsfontosságúak, hanem a mérlegé is. Csak olyan vetítési alappal lehet dolgozni, amelyik kapcsolódik és hatással van az alakulásra. ([http7](#))

6.1. Árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók

Ezek a mutatók azt mutatják meg, hogy az árbevételnek mekkora részét tudja a vállalkozás nyereséggé alakítani. A bevételarányos jövedelmezőség vizsgálata során egy kiválasztott eredménykategóriát viszonyítok az eredménykategóriát befolyásoló bevételkategóriához. A mutató értéke kedvezőnek mondható, ha a tárgyévre történő változás pozitív irányban mozdul el. ([http8](#))

A bevételarányos üzemi eredmény mutató kiszámítása a Nijhof-Wassink Kft.-re nézve:

5. ábra Bevételearányos üzemi eredmény (%) 2020 és 2024 között



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. eredménykimutatása alapján

A következőképp számoltam ki az adatokat: üzemi (üzleti) eredményt elosztottam az értékesítés nettó árbevétele és az egyéb bevételek összegével. Ez azt mutatja meg, hogy az árbevétel és az egyéb bevétel összege milyen arányban járul hozzá az üzemi eredményhez.

A Nijhof-Wassink Kft. esetében a mutató összességében pozitív, így a cég üzleti tevékenysége nyereséges. 2020-2021-ben csökkenést láthatunk, amelyet az 5. ábra mutat, aminek okai lehetnek a költségek emelkedése, hatékonyság csökkenése valamint az árbevétel csökkenése is. 2022-2023-ban erős növekedést láthatunk, ez jelentős javulás. 7,93%-ról egészen 9,27%-ra megnövekedett az értéke. 2022-ben a cég kifizette hitelét az anyavállalatnak, hatékonyabban kezelte a költségeit, növelte árbevételét úgy, hogy a költségek nem nőttek párhuzamosan. 2024-ben enyhe visszaesést látunk, ami a stabil jövedelmezőség jele.

6.2. Tőkearányos jövedelmezőség

A tőkearányos jövedelmezőség kiszámításához olyan eredménykategóriát kell választani, ami a saját tőkéhez viszonyítható. Mivel a ROE mutatót fogom kiszámítani, ezért az adózott eredményre van szükség. Az alábbi módon számolhatjuk ki: Adózott eredményt elosztjuk a saját tőkével. A ROE segít a befektetőknek megmutatni, hogy a vállalat mennyi profitot képes kitermelni, tehát hogy mennyire jövedelemtermelő a saját tőke. A ROE értéke 14-20% között megfelelő, versenyképes szint. ([http9](#))

6. táblázat: ROE mutató alakulása 2020 és 2024 között

Év	2020	2021	2022	2023	2024
ROE (%)	11,24	14,3	14,66	19,85	13,77

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink mérlege alapján

A Nijhof-Wassink Kft. ROE értékei a 6. táblázatban láthatóak. A mutató 2020-2022 között folyamatosan emelkedik. 2023-ban ugrásszerűen megnőtt, majd 2024-ben egy kicsit visszaesik. Ez a tendencia alapvetően pozitív hatású. A ROE akkor nő, ha a vállalat nyeresége nő, a saját tőkéje csökken vagy a kettő egyszerre történik. A Nijhof-Wassink Kft. esetében a nyereség ugrott meg 2023-ban, ezért nőtt majdnem 20%-kal a mutató értéke. A 2024-es „romlás” viszont nem negatív hatású, inkább stabilizálódik a cég. A vállalat átlagos ROE szintje 14,76%, ami hosszú távon fenntartható szintet mutat.

A ROE bemutatása és elemzése után érdemes áttérni a ROA mutatóra, amely az eszközök teljes körére vetítve mutatja a jövedelmezőséget.

„A ROA, vagyis az eszközarányos megtérülés (Return on Assets), egy kulcsfontosságú pénzügyi mutató, amely azt méri, hogy egy vállalat mennyire hatékonyan képes nyereséget termelni a birtokában lévő eszközök segítségével. A ROA számítás során a vállalat adózott eredményét osztják az összes eszköz értékével, így jön ki egy arányszám, amely jól tükrözi az eszközök kihasználtságának hatékonyságát. Minél magasabb a ROA mutató, annál eredményesebben használja ki a vállalat az erőforrásait a profittermelésre.” (http10) 5-20% közötti érték a megfelelő, 20% felett kiemelkedően jó az eredmény. A Nijhof-Wassink Kft. esetében a következő szerint alakul:

7. táblázat: ROA mutató alakulása 2020 és 2024 között

Év	2020	2021	2022	2023	2024
ROA (%)	6,48	7,94	8,24	11,58	7,64

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. mérlege alapján

A Nijhof-Wassink Kft. eszközarányos megtérülésének (ROA) alakulását vizsgálva az elmúlt öt év adatai alapján megállapítottam, hogy a vállalat eszközeinek hatékonysága összességében növekvő tendenciát mutatott, azonban az egyes évek között jelentős ingadozások figyelhetők meg.

A 2020. évi 6,48%-os ROA mutató a vizsgált időszak legalsó értékét képviseli, ahogyan a 7. táblázat is mutatja, amely 2021-re 7,94%-ra emelkedett, jelezve, hogy a cég hatékonyabban képes volt nyereséget termelni az eszközállománya felhasználásával. A növekedés 2022-re

8,24%-ra csökkent, ami arra utal, hogy bár a cég továbbra is javította eszközhasznosítását, a dinamika mérséklődött. Kiemelkedő teljesítmény látható 2023-ban, amikor a ROA 11,58%-ra emelkedett, ami a korábbi évekhez képest jelentős ugrás. Ez az érték azt jelzi, hogy a vállalat az adott évben rendkívül hatékonyan használta fel eszközeit, és a nyereségtermelés kiemelkedően magas volt. Az emelkedést több tényező is előidézhette, így például a bevételek növekedése vagy a költséghatékonyság javulása is. A 2024-es év azonban visszaesést mutatott, a ROA 7,64%-ra csökkent, ami közel 4 százalékponttal alacsonyabb, mint az előző évben. Ez a csökkenés arra utal, hogy a 2023-ban elért kiemelkedő teljesítmény nem volt fenntartható, és a vállalat eszközeinek nyereségtermelő képessége visszatért a korábbi évek átlagos szintjéhez. Ennek hátterében állhatnak a piaci környezet változásai, növekvő költségek, vagy az eszközállomány arányának megváltozása.

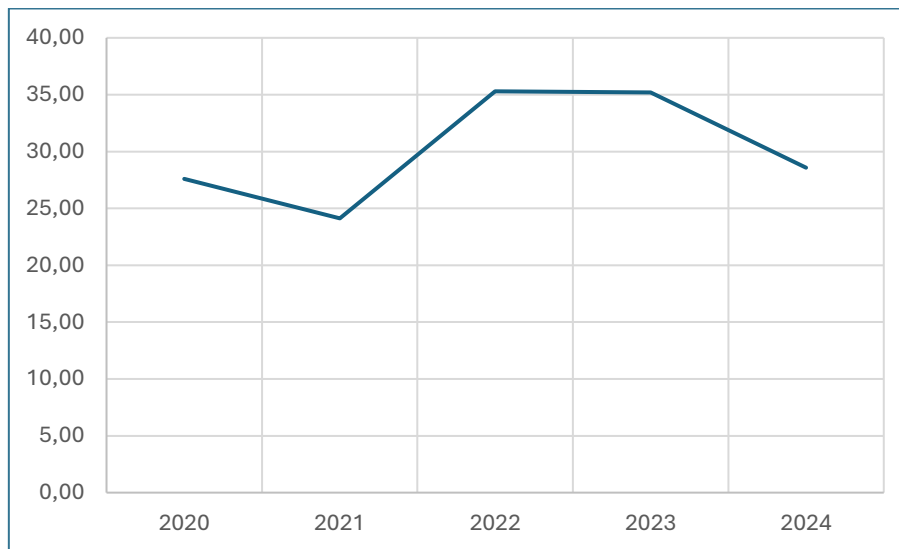
Összességében megállapítható, hogy a Nihof-Wassink Kft. eszközhasznosítási hatékonysága az elmúlt években javult, a vállalat képes volt fokozatosan növelni eszközeinek megtérülését, ugyanakkor az adatok azt is jelzik, hogy a kiugró 2023-as eredmény nem bizonyult tartósnak.

6.3. Bérarányos jövedelmezőség

Ez a mutató az élőmunka felhasználásának hatékonyságát mutatja be. A következőképp számíthatjuk ki értékét: a jövedelmet el kell osztani a személyi jellegű költségekkel. (http11)

A Nijhof-Wassink Kft. esetében az üzemi eredménnyel számolok, ugyanis ez egy operatív jellegű szolgáltató vállalat, tehát a működési hatékonyságát mutatja meg a munkaerőigényes tevékenységnek. Bemutatom, hogy mennyire hatékonyan használja fel a vállalat a bérköltséget.

6. ábra Bérarányos jövedelmezőség 2020 és 2024 között a Nijhof-Wassink Kft. esetében



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. eredménykimutatása alapján

Ahogy a 6. ábra is mutatja, hogy 2020-ról 2021-re egy kis visszaesés történt, aminek oka akár pandémia is lehet, ám a mélyinterjúk kutatásom során kiderült, hogy a nagy fluktuáció az oka. A pandémia hatása a csökkenő forgalom, magas üzemanyagárak valamint az emelkedő bérköltség. 2022-2023 években felerősödött a piac, 11%-os növekedés volt ebben a 2 évben. Emelkedett az árbevétel is, hatékonyságnövekedés is megjelent a Nijhof-Wassink Kft. esetében, amit új jármű vásárlásával vagy jobb logisztikai szervezésen keresztül láthatunk. 2024-ben megint visszaesett 28,6%-ra, aminek valószínűleg nem negatív a hatása, hanem stabilizálódott a cég. Összességében hatékonyan hasznosítja munkaerőforrásait a Nijhof-Wassink Kft., 30% körüli jövedelmezőséggel dolgozik.

7. A vállalat pénzügyi helyzetének bemutatása

Egy cég pénzügyi helyzete rengeteg mindenre rámutat. Nem mindegy milyen forrásokkal rendelkezik egy vállalat, hiszen avval kell gazdálkodnia, fedezni minden költségét valamint az extra kiadásokat is ebből kell megoldania. Tehát fontos, hogy van-e tartozása és mennyi jut az egyéb költségek kiegyenlítésére illetve mennyi haszonnal számolhat ezek után.

A vállalat működése is biztosabb, ha van elég forgóeszköze és minden kiadását időre tudja teljesíteni. Ellenkező esetben olyan likviditási gondokkal fog szembesülni, amely rövid időn belül a cég végét is jelentheti.

Hogy fejlődni, gyarapodni tudjon egy cég, szükséges olyan extra kiadásokba fogni, amelyekkel beruházni, fejleszteni vagy terjeszkedni tudjon. Ehhez a legtöbb esetben szükséges idegen forrás, mint például hitel vagy újabb befektetők bevonása. Előbbihez nagyon fontos a hitelképesség, melynél lényeges, hogy lássa a hitelintézet, hogy minden előzetes kiadás is időben kifizetésre kerül, így garantálhatja azt, hogy ez a hitel törlesztésével sem lesz másként. Ugyan új befektető bevonása kedvezőbb eset lenne, de ez általában sokkal nehezebb és hosszadalmasabb feladat. Ha likviditási gondok miatt, már előzetesen is nehézkes volt megoldani a kifizetéseket, nagy valószínűséggel egy külső segítség is kedvezőtlenebb konstrukciókkal tud szolgálni. Ilyen lehet, ha a bankok drágább finanszírozási feltételeket szabnak és nehezebben jut a vállalat hitelhez, így pedig a versenyszférában sokkal nehezebb lesz helyt állnia az adott vállalatnak.

A pénzügyi helyzet azt is megmutatja tehát, hogy mekkora pénzügyi biztonsági tartalékkal rendelkezik egy cég, tehát mennyire tudna fennmaradni egy esetleges válság helyzetben. Iránytűként szolgál minden stratégiai döntés meghozatalában. Ezért készítene a cégek mérleget, eredménykimutatást vagy cash-flow-t, hogy lássák mi az azonnal felhasználható likvid tőke, milyen esetleges adósságállomány van még jelen a cég életében és mekkora tartaléka marad ezek után. Csak ezután derül ki, tud-e a vállalat új beruházásba kezdeni, esetleg az ehhez szükséges külső forrás mekkora kockázatot jelentene. Időnként ahhoz, hogy fejlődni, gyarapodni tudjon egy vállalat, szükséges lehet a költségcsökkentés vagy hitel-átstrukturálás előtte, amivel plusz tőkére tehet szert. Egy jól működő cég tud előre tervezni, megalapozottan tud dönteni pénzügyi beruházási tervekről, hiszen ismeri, hogy mennyi tőkét tud mozgósítani, milyen megtérülési rátát érhet el.

Többféle mutatóval mérhető a pénzügyi helyzet, ilyen például a likviditási mutató, saját tőke aránya, jövedelmezőségi mutató illetve a cash-flow. A továbbiakban ezen mutatószámok segítségével mutatom be a Nijhof-Wassink Kft. állapotát.

Három fő iránya van:

- Mutatószámok számítása
adósságállományra vonatkozó mutatószámok
likviditási mutatók
- Likviditási mérlegek összeállítása
- Cash Flow kimutatás

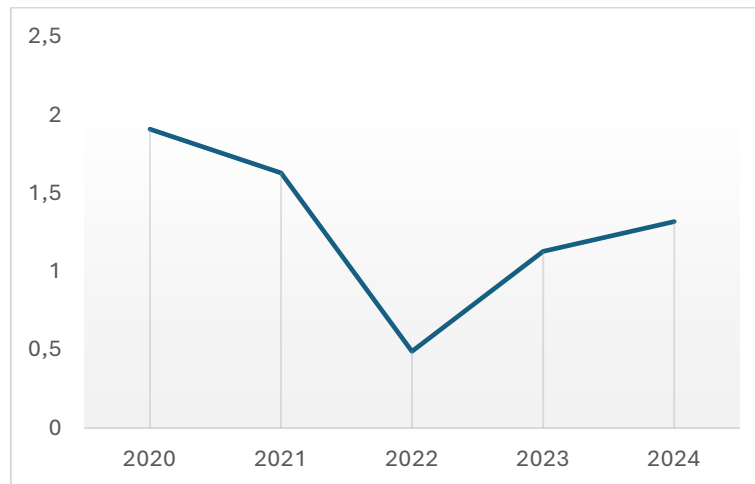
(http12)

7.1. A pénzügyi helyzet elemzése mutatószámokkal

Ebben a részben két mutatószámmal mutatom be a Nijhof-Wassink Kft. likviditását. Az első az az eszközhatékonyság mutató, amely azt mutatja meg, hogy a vállalat képes-e a rövid lejáratú kötelezettségeit – például a szállítói tartozásait - fedezni a forgóeszközeivel (például: pénztár, elszámolási betétszámla). Ha értéke kisebb mint 1, akkor fennáll a fizetéseképtelenség veszélye. A 7. ábrán láthatjuk, hogy 2022-ben a Nijhof-Wassink Kft.-nél 0,49 a ráta értéke, viszont 2023-ban már 1,13, ami azt mutatja, hogy 1 év alatt a vállalat helyzete javult, a rövid távú pénzügyi stabilitás növekedett. Ennek elérésében segített a nettó árbevétel növekedése, illetve a kapcsolt vállalkozással szembeni rövid lejáratú kötelezettség csökkenése.

Likviditási mutató I. kiszámítása : $\text{forgóeszközök} / \text{rövid lejáratú kötelezettségek}$
(http13)

7. ábra Likviditási mutató I. 2020 és 2024 között



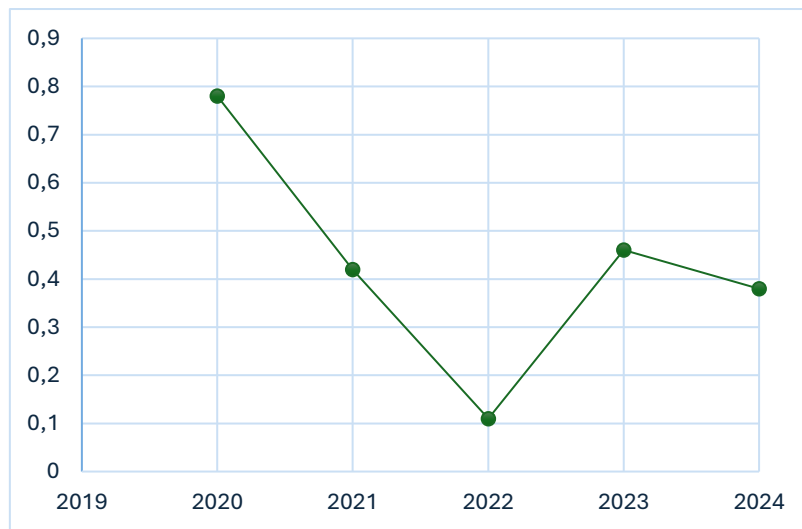
forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő mellékletei alapján

A második mutató a likviditási gyorsráta, amelynek lényege, hogy megmutassa, rövid távon fizetőképese-e egy vállalat, illetve hogy megmutassa, mennyire hatékony likviditás terén. A rövid lejáratú kötelezettség magába foglalja a szállítókat, hiteleket, amik 1 éven belül lejárnak. A forgóeszközök csoport részei pedig a készletek, követelések, pénzeszközök és értékpapírok. A likviditást elemző mutatókat a bankok a kockázatelemzéskor előszeretettel vizsgálják meg. Ha ezen likviditási mutató értéke nagyobb mint 1, nem jelenti azt, hogy biztosan jó. Lehetséges, hogy túl sok készlete van, amit nem tud eladni. Ha a mutató kisebb mint 1, akkor fizetéseképtelen a cég, viszont ebben az esetben is elmondható, hogy nem biztos, hogy ez így rossz. Multinacionális vállalatok belföldi leányvállalatai – mint például a Nijhof-Wassink Kft. –

esetében sokszor az anyavállalat nyújt likviditási lehetőségeket. A 8. ábra alapján látható, hogy a Nijhof-Wassink Kft.-nek 2022-ben 0,11 értéke van. 2021-ben a rövid lejáratú kötelezettsége kapcsolt vállalkozással szemben 38 372 EFT, 2022-ben ez az összeg megnövekedett 936 272 EFT-ra. Ezzel is alátámasztható, hogy az anyavállalat nyújtott likviditást.

A likviditási gyorsráta kiszámítása : pénzügyi eszközök / rövid lejáratú kötelezettségek
(http14)

8. ábra Likviditási gyorsráta a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020 és 2024 között



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő mellékletei alapján

7.2. Adósság elemzése

Az adósság elemzés a pénzügyi elemzés egyik legalapvetőbb eleme. Célja, hogy meg tudjuk vizsgálni, mennyire függ a vállalat az idegen forrásoktól, tehát a saját tőkéhez képest mekkora a hitelek aránya és ennek változásai. A vállalat fizetőképességét és az eladósodási kockázatát tudjuk belőle felmérni, ezáltal láthatjuk, hogy időben törleszti-e a kötelezettségeit. A jövedelmezőségre is hatással van, például a tőkeáttételre. (http15)

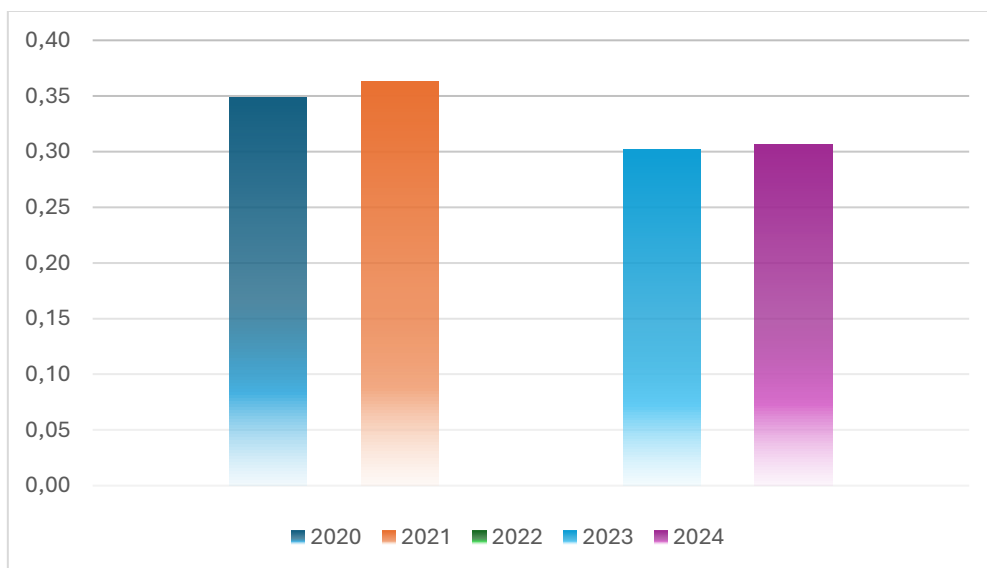
A Nijhof-Wassink Kft. esetében azért nagyon fontos az adósság elemzés, mert a fuvarozási ágazatban nagy beruházások (adott esetben új teherautó, logisztikai eszközök) itt stratégiai eszközök szerepét töltik be. Saját flottája, kamionjai vannak, így rengeteg üzemanyagot használ, ami nagyon sok kiadással jár. Az adósság szintje nagy mértékben befolyásolja a vállalat stabilitását és a növekedési lehetőségeit, beruházásait. A mérleg és eredménykimutatás

alapján látszik, hogy gyakran jelen van az idegen forrás is, például kölcsön és szállítói tartozás formájában.

A Nijhof-Wassink Kft. adósságállományát mutatószámokkal mutatom be a következőkben.

Az első az adósság állomány aránya, másnéven az idegen tőke aránya, amit a következőképp számolunk ki: hosszú lejáratú kötelezettségek / (hosszú lejáratú kötelezettségek + saját tőke). Ez a mutató a tartós finanszírozási szerkezetet mutatja meg, tehát azt, hogy a vállalat összes forrásának mekkora része származik idegen forrásból. Minél magasabb ez a mutató, annál jobban el van adósodva a cég. Ha túl alacsony, akkor azt is feltételezhetjük, hogy nem használja ki az idegen forrás előnyeit, például a gyorsabb növekedést ami hatékonyság veszteséghez vezet vagy az adómegetakarítást. A Nijhof-Wassink Kft. esetében azt látjuk, hogy 2020-2021 években stabil tőkeszerkezete volt. 2022-ben az érték 0, tehát adósságmentességet mutat. 2023-2024 években pedig kis csökkenés figyelhető meg az előző évekhez képest, tehát összességében javította a tőkeszerkezetét. Ez saját tőke növelésével vagy csökkenő idegen tőkével érhető el. A Nijhof-Wassink Kft. adósság állományát a 9. ábra mutatja meg.

9. ábra Adósság állomány aránya 2020 és 2024 között



forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő mellékletei alapján

(http16)

(http17)

A második mutató a saját tőke arány, amelyet a következő módon számolhatunk ki: saját tőke / (hosszú lejáratú kötelezettségek + saját tőke). Ez a mutató az inverze az adósság állomány mutatónak. Azt mutatja meg, hogy a tartós finanszírozás mekkora részét fedezi a saját tőke. Minél magasabb az arány, annál stabilabb a vállalat pénzügyi helyzete, hiszen kevésbé támaszkodik idegen tőkére, és így kisebb a külső finanszírozásból fakadó kockázat. (http18)A Nijhof-Wassink Kft. esetében a következőképp alakul 2020 és 2024 között:

8. táblázat: Saját tőke aránya 2020 és 2024 között

Év	Saját tőke arány
2020	0,65
2021	0,64
2022	1,00
2023	0,70
2024	0,69

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. beszámolója alapján

A 8. táblázatból jól látható, hogy a vállalat stabil tőkeszerkezettel rendelkezik, mivel minden évben 0,6 feletti értéket mutat. Ez azt jelenti, hogy a hosszú távú források döntő részét saját tőke biztosítja, ami pénzügyi szempontból kedvező.

A 2022-es év kiemelkedő, hiszen a sajáttőke-arány 1,00-ra emelkedett, ami arra utal, hogy ebben az évben minden hosszú lejáratú kötelezettséget kifizetett, és eközben a vállalat teljes mértékben saját forrásból finanszírozta tartós eszközeit. Ez rendkívül kedvező képet mutat a vállalat önfinanszírozó képességéről és kockázatvállalási stratégiájáról.

2023-ban és 2024-ben a mutató enyhén csökkent, azonban az érték továbbra is a stabil tartományban maradt. A csökkenés mértéke nem jelentős, ezért nem utal tőkeszerkezeti problémára, inkább a finanszírozási források szélesítésével.

A harmadik mutató az adósság állomány fedezettsége, amit a következő módon tudunk kiszámolni: a saját tőkét elosztjuk a hosszú lejáratú kötelezettségekkel. Azt mutatja meg, hogy a vállalkozás saját tőkéje milyen mértékben nyújt fedezetet az adósságállományra. Minél kisebb az értéke, annál jobb. Ha magas ez az arány, akkor magas a vállalat pénzügyi kockázata. (http12) A Nijhof-Wassink Kft. adósságállomány fedezettségét a 9. táblázat mutatja be. A mutató értékei minden évben 1 feletti értékek voltak, ami kedvező pénzügyi helyzetre és magas tőkeerőre utal. Ez azt jelenti, hogy a vállalat saját tőkéje legalább másfélszeresen, sőt 2023-ban

és 2024-ben több, mint kétszeresen fedezi a hosszú lejáratú kötelezettségeket, tehát stabil finanszírozási struktúrával rendelkezik.

9. táblázat: Adósság állomány fedezettsége 2020 és 2024 között

Év	Adósság állomány fedezettsége
2020	1,87
2021	1,76
2022	-
2023	2,31
2024	2,26

forrás: saját szerkesztés a Nijhof-Wassink Kft. beszámolóí alapján

8. A magyar áruszállítási piac trendjei és a Nijhof-Wassink Kft. működésének piaci környezete

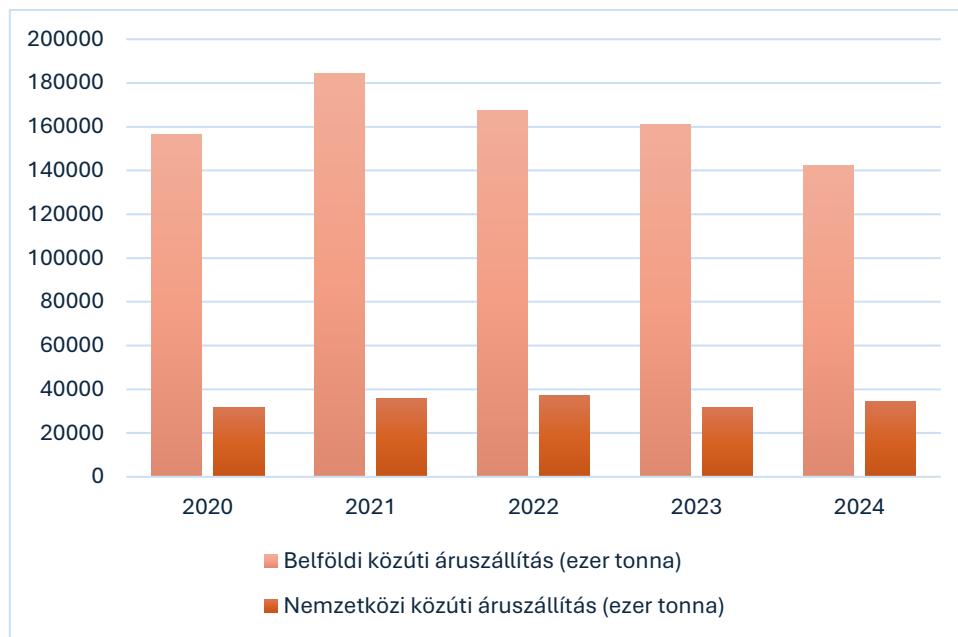
A logisztikai és szállítványozási ágazat a magyar gazdaság egyik legfontosabb és legdinamikusabban fejlődő területe. A közúti áruszállítás évtizedek óta meghatározó szerepet tölt be a hazai és nemzetközi kereskedelemben, hiszen a belföldi árumozgások több mint kétharmada, a nemzetközi szállításoknak pedig döntő része közúton bonyolódik le. A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján végeztem kutatást 2020 és 2024 közötti évekre. Jelentős ingadozások jellemezték az áruszállítás volumenét, amit elsősorban a COVID-19 járvány, majd az azt követő gazdasági helyreállítás befolyásolt. A 2020-as visszaesés után 2021-től mind a belföldi, mind a nemzetközi fuvarozás újra elkezdett növekedni, 2022-ben pedig rekordvolumeneket regisztráltak.

Ebben a piaci környezetben működik a Nijhof-Wassink Kft., amely a közúti szállítványozás és logisztikai szolgáltatások területén tevékenykedik Magyarországon. A vállalat elsősorban belföldi fuvarozásra specializálódott, azon belül is a takarmányszállításra, de a stabil árbevétel alapján nagyban befolyásolják a nemzetközi fuvarjai, így eredményeit közvetlenül befolyásolják a nemzetközi közúti áruszállítás alakulásai is. A mélyinterjú kutatás is alátámasztja, hogy a nemzetközi fuvarok stabilitást adnak a Nijhof-Wassink Kft. működésének. A dolgozat célja, hogy bemutassa a vállalat pénzügyi, jövedelmezőségi és vagyoni helyzetét a 2020–2024 közötti időszakban, valamint azt, hogy hogyan tükröződnek a vállalat

teljesítményében a Központi Statisztikai Hivatal által kimutatott iparági trendek. Az elemzés során a különböző mutatók, az ágazati adatok és a vállalati beszámolók összevetésével feltárható, hogy a cég működése mennyiben igazodik a közúti szállítási piac változásaihoz.

A kutatás így nemcsak a vállalat pénzügyi helyzetéről ad átfogó képet, hanem betekintést nyújt a magyar logisztikai szektor aktuális folyamataiba is.

10. ábra Közúti áru fuvarozás összehasonlítása belföldi és nemzetközi szinten 2020 és 2024 között



forrás: saját szerkesztés a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján

A diagramról megállapítható első ránézésre, hogy a belföldi áruszállítás sokkal több. Ez azt jelenti, hogy a magyar közúti logisztikában a belföldi fuvarozás dominál, de a nemzetközi szegmens is jelentős, különösen a Nijhof-Wassink Kft. szempontjából. A belföldi fuvarozási piac a pandémiát követő fellendülés után lassan visszarendeződött. Ezzel szemben a nemzetközi közúti áru fuvarozás sokkal kisebb, de jóval stabilabb volumet mutat. A vizsgált öt évben a nemzetközi szállítás komolyabb visszaesés nélkül tudott működni. Ezzel arra következtettek, hogy a nemzetközi fuvarozó piac kevésbé érzékeny a hazai gazdasági változásokra, és a magyar fuvarozó vállalatok – köztük a Nijhof-Wassink Kft. is – stabilan képesek fenntartani nemzetközi megbízásaikat.

A Nijhof-Wassink Kft. számára a belföldi áruszállítás csökkenő tendenciája figyelmeztet arra, hogy a hazai piac jelenleg mérséklődő keresletet mutat, ezért a vállalatnak érdemes lehet a belföldi kapacitásait rugalmasan kezelni, illetve a szűkülő piacokon még egy specializált,

magasabb hozzáadott értékű szegmensre – például veszélyes áruk vagy ömlesztett anyagok szállítására – koncentrálni. Bár a takarmányszállítás is elég speciális, nem feltétlen rossz, ha egy vállalat több lábbon áll egyszerre. A 2020-as visszaesés a COVID-19 hatására magyarázza a vállalati árbevétel csökkenését a legtöbb közúti fuvarozónál. Másrészt a nemzetközi fuvarozás stabilitása kedvező alapot biztosít a további növekedéshez és a hosszú távú stratégiai tervezéshez. A cég számára különösen előnyös lehet a nemzetközi jelenlét erősítése, a hatékonyság növelése és a logisztikai szolgáltatások diverzifikálása.

A mélyinterjú során kiderült, hogy a Nijhof-Wassink Kft. jól mutatja, hogy a stabil belföldi alaptervekenység és a rugalmas nemzetközi jelenlét kombinációja erős piaci pozíciót teremt. A hangsúly egyértelműen a hazai piacon van, a takarmányszállításra specifikálva. A nemzetközi fuvarozásnál a cég korlátozott ráhatással bír az értékesítésre és az ügyfélkapcsolatokra, mivel ezek az anyavállalat irányítása alatt állnak. Ennek ellenére a nemzetközi szegmens stabilitása hosszú távon fontos szerepet játszik a cég működésében, mivel a nemzetközi piacon tapasztalt stabilitás és előre tervezhetőség lehetővé teszi a flotta rugalmas kihasználását, és segít mérsékelni a belföldi piac ingadozásait.

A belföldi fuvarozás a teljes volumen nagyjából 80%-át adja. Ebben a szegmensben a cég közvetlen ráhatással rendelkezik a logisztikai folyamatokra, a flotta kihasználására és a munkaszervezésre.

Munkaerő szempontjából a cég folyamatosan bővítette a sofőr- és irodai állományt, miközben a fluktuáció és a bérversenyt kihívást jelentett, különösen 2022-ben. A munkavállalók megtartása érdekében új bérstruktúrát vezettek be, bónuszrendszert és egészségbiztosítást kínáltak, valamint az interjúk szigorúbb szűrésével igyekeztek a megfelelő jelölteket megtalálni. A bérköltségek növekedésével a cég a túlórák csökkentésével, valamint a bónuszok és juttatások révén próbálta növelni a bérekre jutó hatékonyságot.

A belföldi piac stabilitását és a nemzetközi piac rugalmasságát kombinálva a Nijhof-Wassink Kft. képes kiszámíthatóan működni és a kihívások ellenére folyamatosan bővülni. A cég erősségei közé tartozik a megbízhatóság, a pénzügyi stabilitás, a szolgáltatási színvonal és a jól karbantartott flotta. Az ár-érték arány fenntartása a legfontosabb versenyelőny, míg az ár önmagában kevésbé meghatározó.

Összességében a cég jól pozicionált: a belföldi piac sajátosságait (takarmányszállítás, állatbetegségek) jól ismeri, jól tud rá reagálni, ahogyan azt a mélyinterjú is alátámasztja, a nemzetközi piaci stabilitást pedig stratégiai eszközként használja a kockázatok mérséklésére és a szolgáltatások fejlesztésére.

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint a magyar fuvarozó vállalatok 2022-ben 204,7 millió tonna árut szállítottak, ami 7%-kal kevesebb, mint 2021-ben, de tonnakiló méterben mérve 0,9%-os növekedést jelentett. Ez azt mutatja, hogy kevesebb áru hosszabb távolságra került fuvarozásra.

8.1. Hatások a piacra

A piaci környezet vizsgálata 2020 és 2024 között kiemelt jelentőségű, mivel ebben az időszakban a fuvarozási és szállítványozási ágazatot jelentős gazdasági és strukturális változások érték. A COVID-19 járvány rengeteg logisztikai céget érintett, ezáltal átalakította a logisztikai folyamatokat, a kereslet és kínálat viszonyát, valamint a nemzetközi áruforgalom dinamikáját. 2022-től az európai gazdasági bizonytalanságok tovább befolyásolták a fuvarozó cégek működési környezetét. Emellett az állatbetegségek – például az afrikai sertéspestis vagy a madárinfluenza – szintén komoly kockázatot jelentettek a takarmányfuvarozás területén, hiszen ezek a járványok a termelési láncok megszakadását, szállítási korlátozásokat és keresletcsökkenést eredményezhettek. Mindez közvetlenül befolyásolta a fuvarok mennyiségét, valamint a vállalat bevételeit és kapacitáskihasználtságát. Mindezek miatt tehát elengedhetetlen a piaci környezet részletes elemzése annak érdekében, hogy a Nijhof-Wassink Kft. pénzügyi és vagyoni helyzete a 2020–2024 közötti időszakban a külső tényezők tükrében értelmezhető legyen. Az ilyen elemzés segít feltárni, hogy a vállalat eredményei mennyiben köszönhetőek belső döntéseknek, illetve mennyiben a külső piaci folyamatok hatásainak.

8.1.1. Állatbetegségek hatásai

Az állatbetegségek jelentős hatást gyakorolnak a belföldi fuvarozásra, különösen a takarmányszállítás területén. Az olyan járványok, mint a madárinfluenza, a sertéspestis vagy a száj- és körömfájás, időszakosan korlátozzák az állattartó telepek működését, ami közvetlenül csökkenti a szállítási igényeket, mivel nincs hova szállítani. Ezek a helyzetek nemcsak volumen-visszaesést okoznak, hanem komoly többletköltségekkel is járnak a fertőtlenítési előírások, útvonalmódosítások és a várakozási idők miatt.

A mélyinterjú kutatásomban a vállalat branch menedzsere kiemelte, hogy az ilyen járványos időszakok alatt a járművek mozgása gyakran korlátozott, a sofőrök pedig csak szigorú higiéniai szabályok betartásával végezhetik munkájukat. Ez a helyzet nemcsak logisztikai, hanem szervezési kihívásokat is jelent, hiszen a fuvarfeladatokat és magukat a fuvarokat is újra kell

tervezni, miközben a flotta kihasználtsága csökken. Az állatbetegségek idején gyakori a megrendelések hirtelen visszaesése, amit a cégek nehezen tudnak rövid távon kompenzálni. A kutatásból az is kiderült, hogy az állatbetegségek idején a vállalatoknak fokozott higiéniai és biztonsági protokollokat kell bevezetniük, amelyek jelentősen megnövelik az adminisztratív és működési napi feladatokat.

A vállalat beszámolója és a mélyinterjú alapján megállapítható, hogy az ilyen járványhelyzetek jelentős pénzügyi terhet is rónak a cégre. A fertőtlenítésekhez szükséges eszközök, a védőfelszerelések beszerzése, a kamionok mosásai és a kerülőutak mind növelik az üzemanyagfogyasztást és a karbantartási költségeket. Emellett a járművek állásideje is emelkedik, ami a bevételcsökkenés mellett a hatékonyság romlását eredményezi. A vezetőség számára ez azt jelenti, hogy a rövid távú likviditás fenntartása és a költségkontroll kiemelten fontos a járványos időszakokban. A vállalat ezért igyekszik tartalékokat képezni, valamint olyan rugalmas pénzügyi és logisztikai stratégiát kialakítani, amely gyorsan alkalmazható a hirtelen változó helyzetekre.

Összességében az állatbetegségek a fuvarozási ágazatban nemcsak gazdasági, hanem szervezeti rugalmasságot is igényelnek, hiszen gyors reagálás és folyamatos alkalmazkodás nélkül a piaci pozíció és az ügyfélelégedettség is kockázatosná válhat.

8.1.2. Covid-19 világjárvány

A Covid-19 világjárvány miatt 2019-ben és 2020-ban csőddel kellett szembenéznie rengeteg fuvarozó vállalatnak Európa és Amerika szerte. 2019-ben 1100 darab, 2020-ban 3140 darab fuvarozó cég csődbe meneteléről tudunk. 2020-ban a 3140 darabból 1580 darab a második negyedévben zárt be. Sajnos ennek következtében volt a legnagyobb a munkanélküliség. A karantén bevezetése hatására a teherfuvarozás megugrott, viszont amikor a kereslet visszaesett, a fuvarozó cégek jártak a legrosszabbul. Ennek oka az, hogy ebben az időszakban volt a legnagyobb a munkanélküliség, az emberek féltek, hogy kirúgják őket, mindenki spórolni kezdett. Ez a kisebb fuvarozó cégeket érintette leginkább, akik átlagosan 16 teherautóval rendelkeztek. Sajnos ezek a vállalatok nem tőkeerősek, így ezt a 3 hónapot saját tőkéből nem tudták finanszírozni. (http19) (Chat GPT-5)

A Nijhof-Wassink Kft. tevékenységét a Covid-19 járvány csak közvetetten érintette. A vállalat belföldi üzletága – amely takarmányszállítással foglalkozik – kevésbé volt kitéve a pandémia hatásainak, mivel az állattenyésztés és a húsfogyasztás volumene a járvány idején sem csökkent

számottevően. Ennek következtében a fuvarozási megrendelések mennyisége gyakorlatilag stabil maradt, sőt 2022-re a vállalat már a 2021-es szint fölött teljesített. A mélyinterjúban alátámasztott adatok alapján kiderült, hogy tevékenységüket sokkal érzékenyebben érintik az állatokat sújtó betegségek – például a madárinfluenza vagy a sertéspestis –, mint a Covid járvány.

A vállalat számára a járvány leginkább működési és szervezési szinten okozott nehézségeket. A sofőrökre és az irodai dolgozókra vonatkozó egészségügyi korlátozások (maszkviselés, fertőtlenítés, belépési szabályok) többletfeladatot és kisebb költségnövekedést jelentettek, de nem befolyásolták érdemben a forgalmat. A mélyinterjú azt is alátámasztja, hogy leépítésre nem került sor, inkább a munkaerő-szervezés okozott kihívásokat: a 2022-es évben például fluktuációval kellett szembenézni, amikor 4–5 sofőr hiányzott, és az irodai csapat sem volt stabil. Ugyanakkor hosszabb távon a munkaerőállomány bővült – a sofőrök száma 2021-es 80–85 főről 2024-re mintegy 100-ra nőtt, és a szervizbe is új szerelők érkeztek.

A járvány közvetett hatása inkább az ellátási lánc zavarain keresztül jelentkezett. A cég Volvo-vontatókat használ, ám 2022-ben a globális chiphiány miatt a gyártó nem tudta időben leszállítani az új járműveket. Ennek következtében a vállalat nem tudott a tervek szerint bővülni, és a járműpark elöregedése miatt pedig megnöttek a javítási költségek.

Össességében a Nijhof-Wassink Kft. működésére a Covid-19 járvány inkább közvetett, szervezési és technikai hatással volt, semmint gazdasági visszaeséssel. Az árbevétel és a fuvarozási volumen stabil maradt, sőt a vállalat a piaci átrendeződésben új lehetőségeket is talált: a bizonytalan időszakban is megbízhatóságot és kiszámíthatóságot tudott nyújtani ügyfeleinek, ami erősítette pozícióját a belföldi fuvarozási piacon.

9. Magyarországi versenytársak

Ebben a fejezetben négy jelentős piaci szereplő – a Nijhof-Wassink Kft., a DB Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft., a DHL Freight Magyarország Kft. és a Waberer's International Nyrt. – teljesítményét fogom összehasonlítani éves bontásban 2020-tól 2024-ig. Az összehasonlítás fő szempontjainak a nettó árbevétel és a nyereség alakulását adtam meg. A források között a Központi Statisztikai Hivatal adatai, cégbeszámolók és az iparági elemzéseik szerepelnek.

Először a vizsgált cégeket fogom bemutatni röviden.

1. Nijhof-Wassink Kft. : Holland tulajdonú nemzetközi szállítványozó vállalat magyar leányvállalata, amely főként ömlesztett száraz takarmány és folyékony áruk szállítására specializálódik.
2. Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft. : A Deutsche Bahn csoport globális logisztikai vállalata, amely szállítványozással és logisztikával foglalkozik.
3. Waberer's International Nyrt. : Magyarország legnagyobb közúti fuvarozó vállalata, Európa egyik meghatározó FTL (teljes rakományos fuvarozás) szolgáltatója.
4. DHL Freight Magyarország Kft. : A DHL közúti és intermodális áru fuvarozásra szakosodott üzletága.

(http20)

9.1. Az árbevétel alakulása 2020 és 2024 között

„Az árbevétel figyelemmel kísérése lehetővé teszi a vállalat számára, hogy nyomon kövesse az üzleti tevékenység hatékonyságát és eredményességét. Ez a mutatószám segíthet az üzleti döntések meghozatalában, az üzleti stratégia kidolgozásában és a vállalat jövőbeli tervezésében. Fontos megjegyezni, hogy az árbevétel nem ugyanaz, mint a profit. Az árbevétel az eladásokból származó összes bevételt jelenti, míg a profit a bevétel és a költségek közötti különbség. Az árbevételből a vállalatnak még le kell vonnia az összes költséget (például a gyártási költségeket, az adminisztratív költségeket stb.), mielőtt megállapíthatja a tényleges profitot.” (http21)

10. táblázat: Árbevétel alakulása 2020-2024 között (adatok ezer forintban)

Év	Nijhof-Wassink Kft.	DHL Freight Magyarország Kft.	Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft.	Waberer's International Nyrt.
2020	3 088 297	18 923 080	20 476 346	207 883 844
2021	3 438 730	21 143 469	29 840 892	98 096 805
2022	4 373 308	25 314 656	42 577 633	130 581 162
2023	4 513 234	23 395 717	36 226 425	272 121 747
2024	5 521 194	26 464 371	40 173 300	310 629 642

forrás: saját szerkesztés az eredménykimutatások alapján

Az árbevétel alakulása 2020 és 2024 között mind a négy vizsgált vállalat esetében növekvő tendenciát mutatott, ahogyan a 10. táblázat mutatja, ami a szállítványozási és logisztikai szektor általános bővülésére, illetve a vállalatok piaci stabilitására utal.

A Nijhof-Wassink Kft. árbevétele a vizsgált időszakban egyenletes növekedést mutat: a 2020-as 3,1 milliárd forintról 2024-re 5,5 milliárd forintra emelkedett, ami közel 80%-os növekedésnek felel meg. Ez arra utal, hogy a vállalat stabilan tudta bővíteni tevékenységét, ügyfélkörének és fuvarvolumenének fokozatos növekedésével.

A DHL Freight Magyarország Kft. árbevétele 2020 és 2024 között szintén folyamatosan emelkedett, 18,9 milliárd forintról 26,5 milliárd forintra. Ez körülbelül 40%-os növekedést jelent. A vállalat teljesítménye kiegyensúlyozottnak tekinthető, a növekedés üteme nem túlzottan ingadozó, ami a DHL globális hálózatának stabil működésére és a megbízható ügyfélportfólióra utal.

A Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft. esetében az árbevétel 20,5 milliárd forintról 40,2 milliárd forintra nőtt, vagyis csaknem megduplázódott az öt év alatt. A vállalat 2022-ben érte el a legmagasabb bevételét, amit a következő években kisebb visszaesés, majd stabilizálódás követett. Ez a dinamika arra utal, hogy a cég jelentős piaci növekedést valósított meg, ugyanakkor 2022 után a szektorban tapasztalható változások, például a költségnövekedés vagy a kereslet mérséklődése, hatással lehettek a bevételi szintre.

A legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalat a Waberer's International Nyrt., amely 2020-ban 207,9 milliárd forint árbevételt ért el, és 2024-re ezt 310,6 milliárd forintra növelte. Bár 2021-ben kisebb visszaesés tapasztalható, a következő években erőteljes növekedés következett be, ami összességében közel 50%-os bővülést eredményezett. A vállalat vezető szerepét a piacon továbbra is megőrizte, árbevétele nagyságrendileg is jelentősen meghaladja a többi szereplőét. Összességében elmondható, hogy 2020 és 2024 között mind a négy vizsgált vállalat árbevétele növekedett, ami a logisztikai piac kedvező alakulását és a vállalatok sikeres alkalmazkodását jelzi a változó gazdasági környezethez. A legnagyobb ütemű növekedést a Schenker érte el, míg abszolút értékben továbbra is a Waberer's International Nyrt. számít a piac meghatározó szereplőjének.

9.2. A nyereség alakulása 2020 és 2024 között

„Minden vállalkozás célja az, hogy nyereséges legyen. A nyereség kiszámítását, és annak az előző évekkel összehasonlítását nagyon fontos elvégezni. Hiszen így látjuk, merre tart a cég,

nyereséges, veszteséges, illetve miként fejleszthető. A nyereség kiszámítása segíthet az áruk, szolgáltatások árainak meghatározásában, a munkabérek emelésében, kiszámításában, illetve a következő termelési helyzetekben:

- a következő időszak lehetséges profitjának meghatározásában,
- versenytársakkal való összehasonlító elemzésekben,
- jövőbeli projektek tervezésében,
- a vállalat piaci értékének meghatározásában.

Már ennyiből is látszik, hogy a nyereségszámítás a cég jelenét és jövőjét is befolyásolhatja, ezért nem érdemes elmulasztani azt.” (http22)

A 11. táblázat a nyereség alakulását mutatja be a négy vizsgált vállalatnál.

11. táblázat: Nyereség alakulása 2020-2024 között (adatok ezer forintban)

Évek	Waberer's International Nyrt.	Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft.	DHL Freight Magyarország Kft.	Nijhof-Wassink Kft.
2020	- 15 272 293	304 847	432 059	134 171
2021	7 400 664	680 340	511 107	199 296
2022	- 1 409 280	1 776 217	799 967	239 333
2023	11 363 590	1 886 721	1 307 854	404 352
2024	8 901 414	2 446 593	869 822	325 391

forrás: saját szerkesztés az eredménykimutatások alapján

A vizsgált időszakban, 2020 és 2024 között a vállalatok nyeresége összességében javuló tendenciát mutatott, ami a logisztikai és fuvarozási piac fokozatos stabilizálódására, valamint a vállalatok hatékonyságának növekedésére utal. Bár az egyes években kisebb ingadozások figyelhetők meg, az összkép egyértelműen pozitív: mind a négy vállalat nyereségesen zárta a periódus végét.

A Waberer's International Nyrt. 2020-ban még veszteséget könyvelt el, ami a pandémiás időszak gazdasági visszaesésével és a nemzetközi szállítványozási piac bizonytalanságaival magyarázható. A következő évben azonban jelentős fordulat következett be: 2021-ben a társaság 7,4 milliárd forintos nyereséget ért el, ami a korábbi veszteségek után stabil pénzügyi javulást jelentett. 2022-ben újra veszteséges lett a cég, amikor - 1,4 milliárd forintra csökkent az eredmény, ám 2023-ban a vállalat ismét kimagasló eredményt produkált, 11,36 milliárd forintos adózott eredménnyel, amely a vizsgált időszak legmagasabb értékének számít. 2024-ben a nyereség kissé mérséklődött, 8,9 milliárd forintra, azonban továbbra is magas szinten

maradt. A Waberer's teljesítménye tehát összességében javuló trendet mutat: a korábbi veszteségek után tartósan nyereséges működésre váltott, ami a költséghatékonyság és az üzleti stratégia sikerességét jelzi.

A Schenker Nemzetközi Szállítványozási és Logisztikai Kft. szintén folyamatos növekedést mutatott az elemzett időszakban. 2020-ban még mindössze 304 millió forintos nyereséget ért el, azonban ez az összeg évről évre emelkedett, 2024-re pedig már 2,45 milliárd forintra nőtt. Ez a több mint hétszeres növekedés kiemelkedő teljesítménynek számít, és jól mutatja a vállalat fokozatosan erősödő piaci pozícióját. A Schenker esetében a folyamatos bővülés mögött valószínűleg a nemzetközi hálózat előnyei, a logisztikai innovációk bevezetése, valamint a stabil ügyfélkör megtartása állnak. A cég működése kiegyensúlyozott, és a növekedés mértéke egyértelműen fenntartható.

A DHL Freight Magyarország Kft. adatai alapján szintén egyenletes és stabil nyereségnövekedés figyelhető meg. A vállalat 2020-ban 432 millió forintos adózott eredményt ért el, ami 2024-re 869 millió forintra emelkedett. Bár a növekedés üteme mérsékeltebb, mint a Schenker esetében, a DHL teljesítménye kiegyensúlyozott és folyamatosan pozitív. Ez a fajta stabilitás jellemző a DHL működésére, amely világszinten is megbízható, jól szervezett logisztikai rendszereiről ismert. A magyar leányvállalat pénzügyi adatai tehát a nemzetközi hálózat hatékony működését tükrözik.

A Nijhof-Wassink Kft. ugyan a legkisebb vállalat a vizsgált cégek között, mégis folyamatos és stabil növekedést mutat a nyereség tekintetében. 2020-ban 134 millió forint volt az adózott eredménye, amely 2024-re 325 millió forintra emelkedett. Ez több mint kétszeres növekedésnek felel meg. A vállalat tehát kisebb mérete ellenére hatékonyan működik, eredményei kiegyensúlyozottak, és nincsenek veszteséges évek a vizsgált időszakban. Ez a stabilitás a cég megbízhatóságát és jól szervezett működését igazolja.

Összességében elmondható, hogy a vizsgált időszakban a logisztikai vállalatok nyereségessége jelentősen javult. Míg a Waberer's esetében a veszteséges éveket követően látványos eredményjavulás figyelhető meg, addig a Schenker, a DHL és a Nijhof-Wassink Kft. folyamatosan növekvő profitot tudott felmutatni. A Schenker növekedése volt a legdinamikusabb, a Waberer's pedig abszolút értékben maradt a legnagyobb nyereséget termelő szereplő. A kisebb cégek – különösen a Nijhof-Wassink – eredményessége a stabil, fokozatos fejlődés mintapéldáját mutatja.

A trendek alapján megállapítható, hogy a szektor 2020 és 2024 között profitábilisabbá és versenyképesebbé vált, ami azt jelzi, hogy a vállalatok sikeresen reagáltak a piaci kihívásokra, és a növekvő árbevétel mellett hatékony költséggazdálkodást tudtak megvalósítani.

10. Következtetések és javaslatok

A Nijhof-Wassink Kft. pénzügyi, jövedelmezőségi és vagyoni helyzetének 2020–2024 közötti vizsgálata alapján megállapítható, hogy a vállalat pénzügyi stabilitása, tőkeszerkezete és jövedelmezősége kiemelkedő a magyar logisztikai és szállítmányozási piacon. A cég folyamatosan fejlődött, képes volt alkalmazkodni a külső gazdasági kihívásokhoz, és mindvégig megőrizte likviditását. A 2020-as pandémiás időszak után nemcsak stabilizálni tudta működését, hanem növekedni is elkezdett, ami jól mutatja a menedzsment következetes, stratégiai gondolkodását és a pénzügyi tervezés tudatosságát.

A vállalat sikerének kulcsa véleményem szerint abban rejlik, hogy egyszerre képes a hosszú távú, konzervatív pénzügyi szemléletet ötvözni az innovációra és fejlődésre való nyitottsággal. A saját tőke folyamatos növekedése, a hitelállomány kezelése és a befektetett eszközök bővítése mind azt mutatják, hogy a Nijhof-Wassink Kft. biztonságosan, ugyanakkor dinamikusan építi fel jövőjét. Személyes tapasztalatom alapján a vállalat nemcsak a számok szintjén, hanem szervezeti kultúrájában is stabil, emberközpontú és hosszú távra tervező vállalat.

Az elemzés alapján az alábbi fejlesztési irányokat tartom különösen fontosnak a jövőre nézve:

1. A digitalizáció

A logisztikai ágazat egyre inkább az automatizált, adatalapú működés felé halad. A Nijhof-Wassink Kft. esetében a digitális folyamatok fejlesztése, legfőképp a flottaadatok elemzése terén tovább növelheti a hatékonyságot és a döntések gyorsaságát. A digitalizáció nem csupán adminisztratív könnyítést jelent, hanem lehetővé teszi az erőforrások pontosabb nyomon követését.

Különösen a számlakezelés, a banki tranzakciók és a tárgyi eszközök nyilvántartása terén – amely terület számomra is napi gyakorlat – a modern szoftveres megoldások bevezetése jelentős idő- és erőforrás-megtakarítást hozhatna.

2. Beruházások fejlesztése

A jövő egyik legfontosabb iránya a környezettudatos működés és a fenntartható logisztika. A fuvarozási szektorban – ahol az üzemanyag-felhasználás és a szén-dioxid-kibocsátás jelentős – komoly lehetőség rejlik a zöld beruházásokban.

A Nijhof-Wassink Kft. már most is modern, jól karbantartott járműflottával rendelkezik, de a további fejlesztések nemcsak a környezet védelmét szolgálnák, hanem hosszú távon költségmegtakarítást is eredményeznének.

A fenntarthatóság beemelése a vállalati stratégiába egyben erősítené a cég márkaimázsát is, hiszen a megrendelők és partnerek számára egyre fontosabb, hogy környezetbarát, felelősen gondolkodó partnerekkel dolgozzanak együtt. A vállalat példát mutathatna abban, hogyan lehet a gazdasági hatékonyságot és a környezeti felelősséget összehangolni.

3. A belföldi piac bővítése

A belföldi fuvarozás jelenleg a vállalat tevékenységének gerincét adja, azonban a magyar piacon az elmúlt években csökkenő tendenciák figyelhetők meg a keresletben. Ennek ellensúlyozására érdemes lehet a belföldi szolgáltatási portfóliót bővíteni, például speciális, magasabb hozzáadott értékű szállítási formákkal (veszélyes áruk, takarmány-alapanyagok, vegyipari termékek).

4. Munkaerő-megtartás és szakmai fejlődés támogatása

A logisztikai szektorban az egyik legnagyobb kihívást a munkaerőhiány és a fluktuáció jelenti. A Nijhof-Wassink Kft. ezen a téren is tudatos lépéseket tett, például a bérstruktúra átalakításával, a bónuszrendszer bevezetésével és az egészségbiztosítási juttatásokkal. Ezeket a kezdeményezéseket érdemes tovább erősíteni, hiszen a dolgozói elégedettség közvetlenül befolyásolja a cég teljesítményét.

Fontosnak tartom, hogy a vállalat a jövőben még nagyobb hangsúlyt helyezzen a dolgozók szakmai fejlődésére és belső képzési programokra. A fiatal szakemberek bevonása, gyakornoki programok indítása, illetve a meglévő munkatársak továbbképzése nemcsak a munkaerőhiányt enyhítheti, hanem hosszú távon lojalitást és elkötelezettséget is épít.

A logisztikai ágazatban a motivált és jól képzett munkavállalók a legfontosabb erőforrást jelentik, ezért a humánpolitika tudatos fejlesztése stratégiai kérdés.

Összességében megállapítható, hogy a Nijhof-Wassink Kft. pénzügyi és működési szempontból stabil, jól szervezett és hosszú távon is életképes vállalkozás. Az elmúlt évek tapasztalatai alapján a cég képes volt ellenállni a külső gazdasági kihívásoknak, miközben folyamatosan növelte árbevételét és erősítette saját tőkéjét. Véleményem szerint a jövő sikerének kulcsa a

modernizáció, a fenntartható fejlődés és a munkavállalók megbecsülésének további erősítése lesz.

A következőkben a szakdolgozatom elején megfogalmazott hipotézisek elemzését fogom bemutatni.

12. táblázat: Hipotézisek igazolása

	Igazolt	Nem igazolt	Igazolás módja
Hipotézis 1		x	mélyinterjú és elemzés
Hipotézis 2	x		statisztikai alapok
Hipotézis 3		x	mélyinterjú

saját szerkesztés a dolgozatom hipotézisei alapján

Az első hipotézisem a Covid-19 járvány befolyásáról szól a Nijhof-Wassink Kft. életében, amit megcáfoltnak tekintek, ugyanis a primer és szekunder kutatásom is alátámasztotta, hogy a Covid idején is nagyon stabil pénzügyi helyzetben maradt a vállalat. Ez a dolgozatomban a Covid-19 világjárvány fejezet alatt olvasható valamint az 1. mellékletben, ami a mélyinterjús kutatásomat tartalmazza.

A második hipotézisem a nemzetközi anyavállalati háttér pénzügyi és stratégiai biztonság nyújtásáról szól. Ezt igazoltnak tekintem, mivel a 4.1.-es bekezdés, az 5. bekezdés és a 7.1.-es bekezdés alapján bebizonyosodott, hogy az anyavállalat hitelt nyújt a flottabővítés és a vállalat biztos pénzügyi háttere miatt is.

A harmadik egyben utolsó hipotézisem amely a gördülékeny flotta növekedés feltételezéséről szól, a mélyinterjús kutatásom alapján megcáfoltnak tekintem, ahol kiderült, hogy a 2022-ben a világot súlytó chip hiány miatt nem tudott megfelelő mértékben növekedni. Töredékét tudták leszállítani a szállítók, mint ami be volt tervezve. Ennek következtében nem tudtak úgy bővülni, ahogy szerettek volna és még a járműpark is öregedett. Ennek a vonzata pedig az, hogy a javítási költségek magasabbak lettek.

11. Összefoglalás

Dolgozatomban a Nijhof-Wassink Fuvarozó és Szállítmányozó Kft. pénzügyi és vagyoni helyzetét elemeztem a 2020 és 2024 közötti időszakban, különös tekintettel a vállalat gazdasági stabilitására, jövedelmezőségére és tőkeszerkezetére. Célom az volt, hogy bemutassam, miként képes egy nemzetközi háttérrel rendelkező, Magyarországon működő logisztikai vállalat alkalmazkodni a gyorsan változó piaci és gazdasági környezethez.

A vizsgálat során primer és szekunder kutatásokat végeztem, ezeken belül mérleg- és eredménykimutatás feldolgozás illetve irodalomfeldolgozást végeztem, versenytárs elemzést, mélyinterjúkat, valamint a Központi Statisztikai Hivatal ágazati statisztikáit is felhasználva elemeztem a cég működését. Az elemzések alapján megállapítható, hogy a Nijhof-Wassink Kft. folyamatosan stabil növekedést mutatott, és még a külső kihívásokkal terhelt időszakokban – mint amilyen a COVID-19 járvány valamint a különböző állati megbetegedések voltak – is képes volt megőrizni pénzügyi egyensúlyát.

A vagyoni helyzet vizsgálata rávilágított, hogy a vállalat eszközállománya évről évre bővült, különösen a befektetett eszközök aránya nőtt, ami hosszú távú beruházási stratégiára mutatott, a Nijhof-Wassink Kft. esetében flottabővülésre. A forrásoldal elemzése pedig azt mutatta, hogy a saját tőke folyamatosan növekedett, miközben az idegen tőke aránya kezelhető szinten maradt. A cég pénzügyi struktúrája tehát egészséges és kiegyensúlyozott, ami erős alapot biztosít a további fejlődéshez.

A jövedelmezőségi mutatókat bemutattam, tehát az árbevétel-arányos, tőkearányos, és bérarányos jövedelmezőség mutató alapján a cég hatékonyan gazdálkodik erőforrásaival, és versenyképes profitrátát ért el a vizsgált időszakban. A ROE mutató értékei különösen kedvezőek, ami a saját tőke hatékony felhasználását jelzi. A likviditási mutatók szintén javuló tendenciát mutattak, ami a rövid távú fizetőképesség növekedését bizonyítja.

A piaci környezet elemzése megerősítette, hogy a fuvarozási szektor az elmúlt években jelentős változásokon ment keresztül, azonban a Nijhof-Wassink Kft. képes volt ezekhez rugalmasan alkalmazkodni. A belföldi piac visszaesését a nemzetközi jelenlét kompenzálta, így a cég továbbra is növekedési pályán maradt. A belföldi és nemzetközi tevékenységek tudatos arányban tartása a vállalat egyik legfontosabb versenyelőnye.

A kutatásaim során a primer kutatás részét mélyinterjú képezte, amelyet Fári Jánossal, a vállalat branch menedzserével készítettem. Az interjú során a cég működési gyakorlatát, kihívásait és stratégiai céljait vizsgáltam. A beszélgetés rávilágított arra, hogy a vállalat sikere nagyrészt a

tudatos pénzügyi tervezésnek, a flottafejlesztéseknek, a humánpolitikai intézkedéseknek, valamint a digitalizáció és innováció iránti nyitottságnak köszönhető. A szekunder kutatás keretében a vállalat 2020–2024 közötti beszámolóit, mérlegeit és eredménykimutatásait elemeztem, valamint a Központi Statisztikai Hivatal és az iparági jelentések adatait is felhasználtam a fuvarozási szektor makrogazdasági környezetének feltárásához. Az elemzések segítségével megállapítottam, hogy a cég pénzügyi stabilitása, likviditása és jövedelmezősége az elmúlt években kedvezően alakult, és a külső gazdasági nehézségek ellenére is kiegyensúlyozott fejlődést mutatott. A két módszer együttes alkalmazása lehetővé tette, hogy a számszerű eredményeket a gyakorlati tapasztalatokkal is alátámasszam, így a kutatásom átfogó és hiteles képet ad a Nijhof-Wassink Kft. működéséről és fejlődési lehetőségeiről.

Összességében elmondható, hogy a Nijhof-Wassink Kft. egy pénzügyileg stabil, hosszú távon is fenntartható működésű vállalkozás, amely hatékonyan tud reagálni a gazdasági és piaci kihívásokra. A vállalat erősségei közé tartozik a tudatos pénzügyi tervezés, a fegyelmezett gazdálkodás, a jól szervezett működés, valamint az a szervezeti kultúra, amely a munkavállalók megbecsülésére és szakmai fejlődésére épül.

Dolgozatom elkészítése során megerősödött bennem az a szakmai meggyőződés, hogy a felelős pénzügyi irányítás, a stratégiai gondolkodás és az emberközpontú vezetés együttesen képezik egy vállalat hosszú távú sikerének alapját. Ez az elemzés egy kiváló képet tud adni a hitelintézetek, ügyvezetők vagy tulajdonosok számára, de akár a szállítóknak is a vállalatról. A Nijhof-Wassink Kft. jó példája annak, hogy egy multinacionális háttérrel rendelkező, de magyar piacon működő vállalat miként tud egyensúlyt teremteni a nemzetközi elvárások és a hazai gazdasági környezet között.

12. Irodalomjegyzék

1. Nijhof-Wassink Kft. mérleg és eredménykimutatásai
2. Nijhof-Wassink Kft. kiegészítő mellékletei
3. Nijhof-Wassink Kft. számviteli politikája
4. Nijhof-Wassink Kft. transfer pricing dokumentuma
5. 2000. évi C. törvény a számvitelről
6. <http1>: Befektetett eszköz mutatók - Mik azok és hogyan számoljuk? - penzugyekokosan.hu. Letöltés dátuma: 2025.05.29.
7. <http2>: Időbeli elhatárolás – Számvitel | RSM Hungary Letöltés dátuma: 2025.05.29.
8. <http3>: Eredménytartalék - HOLD Lexikon Letöltés dátuma: 2025.06.10.
9. <http4>: Mi a tőkeszerkezet? Meghatározás, összetevők, tényezők, fontosság, tervezés, feltőkésítés - a befektetők könyvelése | ISO Standards Letöltés dátuma: 2025.06.19.
10. <http5>: Tőkeszerkezeti mutatók - A stabilitás méréséhez - Befektetés, biztosítás, hitel Letöltés dátuma: 2025.06.19.
11. <http6>: Befektetett eszköz mutatók - Mik azok és hogyan számoljuk? - penzugyekokosan.hu Letöltés dátuma: 2025.07.10.
12. <http7>: 2025.02.25. A vállalati gazdálkodás jövedelmezőségének elemzése - Studocu Letöltés dátuma: 2025.08.15.
13. <http8>: Az árrés, árbevétel és haszon közötti összefüggés - peggi.hu Letöltés dátuma: 2025.09.10.
14. <http9>: ROE (Return on Equity) - HOLD Lexikon Letöltés dátuma: 2025.09.30.
15. <http10>: ROA (Return on Assets): Mit jelent és hogyan számítható? Letöltés dátuma: 2025.09.30.
16. <http11>: Jövedelmezőségi mutatók - A hatékonyság elemzéséhez - Befektetés, biztosítás, hitel Letöltés dátuma: 2025.09.30.
17. <http12>: 4. TÉTEL: A vállalkozás pénzügyi helyzetének elemzése és mutatói - Studocu Letöltés dátuma: 2025.10.02.
18. <http13>: 6 pénzügyi mutató, amit minden vállalkozónak ismernie kell - Hofer Noémi Letöltés dátuma: 2025.10.05.
19. <http14>: Likviditási Gyorsráta (Quick Ratio) - Mi ez és hogyan számítják ki? - Rankia: Pénzügyi Közösség Letöltés dátuma: 2025.10.05.

20. http15: Mi az adósságmutató? Átfogó útmutató az adósságmutatók megértéséhez, kiszámításához és felhasználásához | Vállalati autonóm finanszírozás O2C-hez és bevőkövetelésekhez Letöltés dátuma: 2025.10.06.
21. http16: Az éves beszámoló elemzése, mérlegelemzési mutatók | Econom.hu Letöltés dátuma: 2025.10.06.
22. http17: Mi az adósságmutató? Átfogó útmutató az adósságmutatók megértéséhez, kiszámításához és felhasználásához | Vállalati autonóm finanszírozás O2C-hez és bevőkövetelésekhez Letöltés dátuma: 2025.10.07.
23. http18: Sajáttőke-arány | Econom.hu Letöltés dátuma: 2025.10.07.
24. http19: Trucking Bankruptcies Surged in 2020 as Pandemic Hit Small Carriers - TT Letöltés dátuma: 2025.10.08.
25. http20: Elektronikus Beszámoló Portál Letöltés dátuma: 2025.05.20.
26. http21: A legfontosabb információk, amit vállalkozóként tudnod kellene az árbevételről - Számvitelről-Vállalkozóknak-Érthetően Letöltés dátuma: 2025.10.08.
27. http22: Így érdemes nyereséget számolni | Tudatos Könyvelés Letöltés dátuma: 2025.10.09.
28. Dr. Bíró T., Kresalek P., Dr. Pucsek J., Dr. Sztanó I. (2012): *A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Budapest, Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Zártkörűen Működő Részvénytársaság a Sanoma company
29. Központi Statisztikai Hivatal: [Központi Statisztikai Hivatal](#) Letöltés dátuma: 2025.07.10.
30. Chat GPT-5 [ChatGPT](#) Letöltés dátuma: 2025.10.08.

13. Ábrák jegyzéke

1. ábra Eszközök változása a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020-2024 között	10
2. ábra Befektetett eszköz arányának alakulása a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020 és 2024 között.....	11
3. ábra Befektetett eszközök fedezete 2020-2024 között a Nijhof-Wassink Kft. esetében.....	12
4. ábra Eredménytartalék alakulása 2020-2024 között	14
5. ábra Bevételearányos üzemi eredmény (%) 2020 és 2024 között	19
6. ábra Bérarányos jövedelmezőség 2020 és 2024 között a Nijhof-Wassink Kft. esetében.....	22
7. ábra Likviditási mutató I. 2020 és 2024 között.....	24
8. ábra Likviditási gyorsráta a Nijhof-Wassink Kft. esetében 2020 és 2024 között	25
9. ábra Adósság állomány aránya 2020 és 2024 között.....	26
10. ábra Közúti áru fuvarozás összehasonlítása belföldi és nemzetközi szinten 2020 és 2024 között.....	29

14. Táblázatok jegyzéke

1. táblázat: A Nijhof-Wassink Kft. tevékenységi körei	7
2. táblázat Tőkeellátottsági mutató 2020 és 2024 között	15
3. táblázat: Idegen tőke/saját tőke aránya 2020 és 2024 között	16
4. táblázat: Tőkeáttétel 2020 és 2024 között	16
5. táblázat: Befektetett eszközök fedezete 2020 és 2024 között	17
6. táblázat: ROE mutató alakulása 2020 és 2024 között	20
7. táblázat: ROA mutató alakulása 2020 és 2024 között	20
8. táblázat: Saját tőke aránya 2020 és 2024 között	27
9. táblázat: Adósság állomány fedezettsége 2020 és 2024 között	28
10. táblázat: Árbevétel alakulása 2020-2024 között (adatok ezer forintban).....	34
11. táblázat: Nyereség alakulása 2020-2024 között (adatok ezer forintban).....	36
12. táblázat: Hipotézisek igazolása	40

15. Mellékletek

1. számú melléklet a mélyinterjú kutatás

Mélyinterjúmat Fári Jánossal készítettem, aki a Nijhof-Wassink Kft. branch menedzsere 2021 szeptembere óta.

A mi tevékenységünk az egyrészt nemzetközi, másrészt a belföldi. A nemzetközínél sokkal kevesebb információnk van illetve ráhatásunk, mert az értékesítés, az elszámolások, a számlázás, az összes ügyfélkapcsolat nem nálunk van, hanem az anyavállalatnál. Ottani üzleti információkat annyira nem tudok mondani, nagy általános dolgokat igen, de mondjuk például, hogy ott most lett-e új ügyfél, vagy nem. Amiben jobban tudok segíteni, az inkább a belföld, tehát a takarmányszállítással kapcsolatos információk.

Tapasztaltak-e nehézségeket a fuvarozási volumen oldaláról ezalatt az időszak alatt? (2020-2022)

Nehéz megítélni, mert olyan mértékű csökkenésünk nem volt, amit így egyértelműen erre lehetne fogni. Sőt, én azt gondolom, hogy most a számomra 2021, amikor elkezdtem itt dolgozni, az egy ilyen lefutott év volt, tehát nem tudok rá mit mondani, de 2022-ben szerintem egyébként már több volt a volumen, mint 2021-ben. Tehát, most így nincs mire nagyon ráfogni, hogy emiatt lenne visszaesés őszintén szólva. Például a mi tevékenységünket sokkal jobban befolyásolják az állatoknak a betegségei. Tehát mondjuk egy madárinfluenza vagy egy sertéspestis vagy nemrég volt ez a száj és körömfájás, ezek sokkal érzékenyebben érintenek minket, mint ahogy például a Covid. Jó, a covid is érintett, csak ugye máshogy, az a dolgozókkal kapcsolatos. Mindenféle intézkedések, meg problémák, meg korlátozások. De magát az üzletet, a volumeneket inkább ezek az állatokkal kapcsolatos problémák vagy betegségek.

2022-ben nagyon kevés vontató állt forgalomba, ugyanis mi Volvo kamionokat használunk, és nem tudtak szállítani a chip hiány miatt. Tehát az ellátáslánc-beli problémák gyűrűztek. Töredékét tudták leszállítani, mint ami be volt tervezve. Ennek következtében nem tudtunk úgy bővülni, ahogy szerettünk volna és még a járműparkunk is öregedett. Ennek a vonzata pedig az, hogy a javítási költségek is megnöttek.

Említette, hogy a munkaerővel kapcsolatban voltak nehézségek 2020-2024 között. Ezalatt mit értett?

Leépítés a Covid miatt nem volt, inkább a szervezéssel kapcsolatos problémák voltak.

2020-2024 között bővült az állomány. 2021-ben nagyjából 80-85 sofőrünk volt, most, 2024 év végére pedig 100-an vannak, plusz az irodai szellemi munkatársak. Irodai munkavállalóknál voltak nagy hullámvölgyek, nehézségek az 5 év alatt sajnos, de most már fix a csapat. A szervízbe is 2 új szerelőt vettünk fel 2024-ben. Tehát én azt mondom, hogy nem ugrásszerű a bővülés, de szinte folyamatos. 2022 volt a legnehezebb év a fluktuáció miatt. Rendszerint 4-5 sofőr hiány volt, illetve az iroda sem volt biztos.

Változtattak valamit, hogy megtartsák a munkavállalókat? Ha igen, akkor mit?

Először is, igyekeztünk jobban szűrni az interjú alatt. A másik pedig, hogy a körülményeket igyekeztünk javítani. Egyrészt azt éreztük, hogy korábban jó pozícióban volt a Nijhof-Wassink Kft. bér szempontjából, mondjuk 5-10 évvel ezelőtt. 2021-ben sokat romlott ez a pozíció, így kicsit újra kellett szervezni az egészet. Összeállítottunk egy jó bérszerkezetet, bevezettünk bónuszrendszert, ami meg azért jó, mert rengeteg pluszt ad az alapbérhez. Persze ehhez kell teljesítmény. Plusz juttatásnak bevezettük az egészségbiztosítást. Emellett persze nagyon fontos szerepet játszott az, hogy a meglévő munkavállalókat megtartsuk.

Milyen intézkedéseket kellett hozni a Covid időszak alatt? (2020-2022)

Intézkedéseket kellett természetesen meghozni, mert például a sofőrök esetében a telepekre nem tudtak ugyanúgy korlátlanul bemenni mint előtte. Bejött a maszkviselés, fertőtlenítés. A forgalmat, árbevételt ez nem akadályozta, kicsit a költségekhez tett hozzá.

Hogyan érintette a céget a száj- és körömfájás betegség?

Az észak-nyugati régiót súlytotta leginkább, sor ezer állatot leöltek, így azoknak az állatoknak a táp szállítására nem volt szükség. Ez jelentős árbevétel kiesés volt, de az évre nézve nem látszódik a hatása, mert utána megnőttek a fuvarszámaink, így az árbevétel is.

A másik hatása az, hogy a kamionok egyik telepről a másikkra csak úgy nem mehettek, a két kanyar között alapos fertőtlenítés alá kellett vetni az autót, mosni, ami rengeteg költséggel járt valamint kerülőutakkal is. A kollégáknak védőruházatot biztosítani kellett, amiket a gyárakba kellett felvegyenek, vagy akár a lerakóhelyeken. Ez adminisztratív munkát is jelentett számukra, mert mindent dokumentálni kellett nekik.

Tehát összességében az átmeneti volumen csökkenésével, és a költségek megnövekedésével kell a legjobban számolni. Persze ezt nem feltétlen kompenzálja a megnövekedett fuvarok száma az ezt követő időszakban.

A madárinfluenza az elmúlt 4 évben szinte minden évben volt például. Azért azoknak is voltak komoly hatásai.

Milyen hatással volt a cégre az orosz-ukrán háború?

A legjelentősebb hatása a fuvarok logisztikájára volt. A román határnál nagyon megnöttek a várakozási idők. Ami volt 1 óra, az most például 5-6 órára is elnyúlhatott. Ez azt eredményezte, hogy csak 1 fuvart tudtunk csinálni egy nap, normál esetben viszont akár kettőt is. A várakozási idő rengeteg időt elvett. Aztán persze ez megszűnt azzal, hogy végül a románok csatlakoztak, vagy hát elfogadták a schengeni egyezményben. Tehát onnantól ez most már nincs, hiába, hogy a háború még tart, de ugye most már nincs olyan menekültáramlat se, de átmenetileg például ennek volt egy ilyen hatása.

És aztán pedig jó néhány áttételes hatása volt, mivel hogy közvetlenül Ukrajnába nem szállítottunk. Meg onnan se szállítunk, így direkt hatás nem volt. A vevőink ugye a keverőüzemek. Ők például vásároltak alapanyagot Ukrajnából is, illetve ugye ez is egy ilyen érdekes dolog, mert amikor bejött a háború, akkor ugye mindenki megrettent, senki sem tudta, hogy mi lesz, hogy lesz-e alapanyag. Így inkább a megrendelőinket érintették közvetlenül.

Mivel nagyon drágán tudták megvenni az alapanyagot 2022-ben, a szállításon próbáltak spórolni. Így extrém árat kialakulva a mi árbevételünkön csapódott az eredmény.

Mennyi átszervezést kellett a logisztikában tenni a várakozási idő miatt?

Rengeteget. Nyilván a fuvarszervezők már kalkuláltak ezzel, és ezért is kellett például sofőr létszámban is bővíteni. Csak így tudtuk megoldani. Aztán persze amikor kezdett lecsendesedni ez az időszak, akkor meg máshová tudtuk hasznosítani ezt a többletkapacitást szerencsére.

Az üzemanyagárak növekedése volt hatással a Nijhof-Wassink Kft.-re? Vagy esetleg más egyéb költséget tudna mondani, ami érintette?

Az üzemanyagár az a mi szempontunkból egy jó döntés, ugyanis a mi díjainkban van egy üzemanyagár klauzula, tehát fuel surcharge clause-sal dolgozunk. Úgyhogy egyrészt ha mondjuk csökken az üzemanyagár, akkor a vevőink felé ez automatikusan költségcsökkentést jelenthet nekünk, így nem kell a díjainkhoz hozzányúlni. Ha pedig növekszik, akkor meg nem

kell azon alkudozni, hogy hogy emeljünk díjat, hanem automatikusan emelkednek a kiszámlázott díjak ezáltal.

Más útvonalat nem kellett szervezni a háború miatt?

Nem, mert a mi főtevékenységünk az inkább Magyarországra specializálódik illetve a környező országokra, mint például Szlovákia, Románia, Csehország. Nagyon kicsi Ausztriával is van kapcsolatunk illetve Horvátországgal is. Őket ugye nem érintette a háború, csak Romániát a határ miatt, amit már említettem.

Az elmúlt 5 évben piacvesztés történt?

Olyan volt, de azt én nem mondanám, hogy ez visszaesés, hogy kisebb vevők átmenetileg 1-2 évig nem jöttek, most meg újra megtaláltak minket. Ez nem azért volt, mert a versenytárshoz átmentek volna, hanem nekünk vannak olyan vevőink is, akik amellet, hogy takarmánykeverők és árulják a takarmányt, nekik van saját autóik, eszközeik hozzá, hogy ezt kiszállítsák. Akkora flottával viszont nem rendelkeznek, hogyha sokat kell szállítsanak elbírják, így ilyenkor hívnak minket.

Jellemzően inkább ez van, nem pedig az, hogy most átmenetileg mi jobb árakat tudunk adni, mint a konkurencia.

Követjük az inflációt, csak próbáljuk kevésbé drasztikusan ezeket a szükséges emeléseket betenni. Ha ez valamelyik vevőnknek sok, akkor próbálnak alkudni, vagy elmennek a versenytársainkhoz, de ebből származik az egyik előnyünk, erősségünk, hogy nagyon jó minőségben dolgozunk. Így ha kell a kiszámíthatóság, megbízhatóság, akkor ki kell fizetni.

A belföldi szállításoknak a logisztikáját azt ti csináljátok ugye?

Igen.

Minimálbér

2024-ben a bérarányos jövedelmezőség a korábbi növekedés után 7%-kal visszaesett. Hogyan hatott a bérköltségek növekedése erre a mutatóra? Milyen hatékonysági vagy költségkontroll-lépéseket terveznek bevezetni a bérekre jutó jövedelem növelésére?

Kevesebb túlórát engedélyeztünk. Tudjuk, hogy mindenki szeretett volna több pénzt keresni, de pont emiatt is hoztuk be a különböző bónuszrendszereket, juttatásokat.

A vállalat mérlege alapján a befektetett eszközök – különösen a saját gépjárműflotta – a 2020–2024-es időszakban jelentősen bővültek. Mi indokolta ezt a gépjárműflotta-bővítést, és milyen piaci vagy belső tényezők ösztönözték a beruházást?

Az igényeknek a kiszolgálása egyértelműen. Emögött ugye van egy árbevétel is, ami arányosan nőtt. A flotta bővülés úgy gondolom, hogy egy fuvarozó cégnél a minimum.

Más fajta beruházásokat terveznek?

Igen. 2025 szeptemberében megnyitjuk a harmadik telephelyünket Karcagon. Ez egy EU-s pályázatból valósult meg, ami most még bérleti díjban mutatkozik meg, de 5 év után tervezzük, hogy megesszük. Átalakítunk pár dolgot, például szerelőaknát fogunk kialakítani. Székesfehérváron szeretnénk új irodát is venni.

Miért pont Karcagra esett a választás?

Több ok is indokolta ennek választását. Az egyik, hogy a legnagyobb ügyfelünk Karcagon van valamint ennek közelében, Kabán. És mivel eddig nem volt ott telephelyünk, az autóink egy jelentős része az ő gyáruknak az udvarán vagy parkolójában parkolt, ami azért nem egy igazi telephely. A másik, hogy a javításokat sem tudtuk igazán megoldani ott. Átmenetileg meg volt oldva, de csak aztán ahogy ugye bővültünk, meg azért próbálunk optimalizálni is, így indokolt volt a telephely nyitása. Egyre nehezebb volt időpontot egyeztetni mondjuk egy pótkocsi javítására. Ha sikerült is, akkor nem feltétlen az első hétben nyúltak hozzá az autóhoz, hanem csak utána kezdték el szétbontani. Tehát maga a javítás is rengeteg idő volt. Mivel szerelőaknánk is lesz a telephelyen, így ez is meg lett oldva. Tehát lehet, hogy egy igazából kétnapos javítás az elhúzódott 2-3-4 hétre. Ez nagyon nagy előny, hogy tovább nem kell kiszolgáltatottnak lennünk ebben a régióban. Ugyan volt két olyan szervizműhely, ahová hordtuk a pótkocsikat, de nem láttuk már azt, hogy hosszabb távon erre építeni tudunk. Illetve a fuvarszervezőink is otthon a házaikból/lakásaikból szervezték az utakat, tehát nem volt iroda sem. Így most már ez is meg lett oldva.

Hogyan találták ezt a telephelyet?

A megyei önkormányzatnak volt ez egy fejlesztése, kvázi ez egy mini ipari park. EU-s pályázatot kellett megpályázni hozzá. Öt évre szerződünk, addig kell fenntartani abban a formában, amiben megpályáztuk, addig béreljük, majd utána szeretnénk megvenni.

Az elemzés szerint a 2021–2022-es években jelentősen megnőtték az anyavállalattal szembeni rövid lejáratú kötelezettségek (pl. ~38 millió Ft-ról ~936 millió Ft-ra). Milyen

szerepet töltöttek be ezek az anyavállalati hitelek a cég rövid távú finanszírozásában és likviditásmenedzsmentjében? Mire használták fel ezeket a forrásokat?

Akkor kezdtük el bővíteni a flottánkat, így ahhoz kellett a tőke.

A beszámolók alapján a cég egyetlen évben sem fizetett osztalékot, hanem minden nyereséget tartalékba helyezett a saját tőke erősítése érdekében. Milyen megfontolások vezérelték Önöket abban, hogy a nyereséget a részvényesek helyett a vállalat saját tőkéjébe forgassák vissza?

Én azt gondolom, hogy azért, mert a tulajdonosok látnak ebben a piacban perspektívát. Szerettek volna bővíteni, így a beruházásokra, mint például a karcagi telephely, kellett tőke. Ezért nem volt osztalék fizetés.

A ROE értéke 2023-ban 19,85%-ra emelkedett (ez az előző évekhez képest jelentős ugrás). Milyen főbb tényezők járultak hozzá ehhez az ugrásszerű ROE-növekedéshez? (Például a magasabb nettó eredmény, változások a saját tőke nagyságában stb.)

Hát ez ugye összefüggésben van azzal, ami szerintem amit már beszéltünk, hogy 2023-ban mindenhez képest az eredmény az magas volt, az igények kiszolgálása miatt. A másik, hogy fejlődni tudjunk, nagyobb piacot kell nyernünk. Nagyobb piacot meg akkor tudunk nyerni, hogyha azt a relatív drágaságunkat, ami van a piacon, azt csökkentjük. Tehát hosszabb távú bővülés érdekében, esetleg célszerű beáldozni valamennyi profitot. Illetve hogyha megnézzük a mennyiségi mutatókat, akkor ott 2024-re volt egy nagy fejlődés.

A statisztikák szerint a nemzetközi közúti áruszállítás volumene a 2020–2024-es időszakban jóval stabilabb maradt, mint a hazai piacé. Hogyan tudják hosszú távon kihasználni ezt a nemzetközi piaci stabilitást a cég stratégiájában? Milyen lépéseket terveznek a globális fuvarozási kereslet erősödésének kiaknázására?

Valóban, a nemzetközi közúti áruszállítás az elmúlt években stabilabb piacot mutatott, mint a hazai. Mivel a Nijhof-Wassink Kft. tevékenységének mintegy 80%-át a belföldi fuvarok adják, a nemzetközi szegmens nálunk elsősorban kiegészítő, kapacitáskiegyenlítő szerepet tölt be.

A nemzetközi partnerek számára biztosított járműveink és sofőrjeink révén rugalmasabban tudjuk kihasználni a flottát, és mérsékelni tudjuk a hazai piaci ingadozások hatását. Ez hosszú távon stabilabb működést és tervezhetőséget biztosít a cég számára. A jövőben is azt tervezzük,

hogy a nemzetközi fuvarozási tapasztalatainkat a szolgáltatási színvonal, a hatékonyság és a munkaszervezés fejlesztésére fordítjuk. Így a nemzetközi piac stabilitása közvetetten a hazai működésünket is erősíti.

Hogy érte el a Nijhof-Wassink Kft. azt, hogy bővülése volt a belföldi fuvarozó piacon?

Úgy értük el, hogy azért ez egy speciális piac. És ahogy mondtam is úgy, ahogy például a Covidra nem volt érzékeny, hiszen attól, hogy Covid volt, az emberek ugyanannyi húst ettek. Vélhetően legalábbis, jelentősen nem kevesebbet. Ehhez meg ugyanannyi állatot kellett fölnevelni, ugyanannyi takarmánnyal. Tehát itt igazából a piacon nagy volumen változások nem voltak legfeljebb a szereplők között volt átrendeződés, az pedig volt, illetve van most is. Ebben az átrendeződésben tudtunk jó pozíciókat fogni azáltal, hogy a legkiszámíthatatlanabb helyzetekben is stabilitást, biztonságot tudtuk nyújtani a vevőknek. Tehát nem az árainkkal, hanem mondjuk úgy, hogy jó vagy egyre jobb az ár-érték arányunk.

Ön szerint ki a legnagyobb versenytársuk belföldön?

Nem tudnék egyet megnevezni. A mi versenytársaink főleg azok, akik részben a vevőink maguk. Tehát takarmánygyártók, akik saját flottával is rendelkeznek. Ugyanis ez egy nagyon speciális piac ilyen szempontból, hogy hogy nincs annyi megbízó, mint mondjuk a normál porozási piacon, mert hiszen nagyon korlátozott azoknak a vevőknek a köre, akiknek az árujának a szállítására mi alkalmasak vagyunk. Van azért akinek ilyen hasonló méretű flottája van, csak nem érzékeljük, hogy versenytársak vagyunk Magyarországon.

Ön szerint ki a legnagyobb versenytársuk nemzetközi szinten?

A két legnagyobb a Van Den Bosch és a Ten Harkel Transport. Ezek mind tartályos szállítmányozó cégek.

Mely területeken lát a legnagyobb fejlődési lehetőséget a következő években (pl. digitalizáció, fenntartható fuvarozás, új piacok)?

Most épp a digitalizációval foglalkozunk, illetve ennek mentén van egy gondolatban már megszületett ötlet.

Megvan cégcsoport szinten az a rendszer már, ami ezekből az adatokból már olyan vezető információkat segít kinyerni és egyébként hihetetlen széles körben és nagyon hasznosan, nagyon hatékonyan, amik mentén azt gondolom, hogy igazán jól megalapozott döntésekben segítenének. Például valamelyik ügyféllel lehet, hogy nem is lenne szabad foglalkoznunk, mert

annyira nem hoz eredményt. Vagy egy másíknál azt kideríti, hogy egyébként sokkal több potenciál van. Megmutatja, hogy 1-1 autónak mennyi a fogyasztása, melyikkel éri meg többet menni, mennyi a szerviz kiadása ezeknek. Rengeteg mindent lehetne elemezni, szerintem ebben nagy potenciál van. Hogyha belelátnánk jobban a saját adatainkba, akkor jobban tudnánk, hogy milyen irányba érdemes mozdulni.

És akkor az új piacok. Nem olyan nagy piac Magyarország, de ha nyilván sok információból látnánk azt, hogy hol tudunk, mondjuk esetleg versenyképesebbek lenni másokhoz nézve, vagy a például vevőkkel vagy potenciális vevőkkel meg tudnánk osztani olyan információkat, ami meg tudja őket győzni arról, hogy mondjuk mi vagyunk a leghatékonyabb megoldás nekik, akkor ezzel is tudnánk mondjuk bővílni vagy új vevőket szerezni.

Milyen jövőt jósol a vállalatnak az elkövetkezendő 5 -10 évre?

Itt szintén az új piacot hoznám fel. Jött egy megkeresés Ausztriából. Egy olyan ügyfél, akinek a keverő üzeme az osztrák-magyar határ mellett van, a szlovén-magyar határra szállítanak speciális vevőknek bio takarmányt, és most Ausztria belsejébe is kellene szállítani. A mi áraink jobbak, mint az osztrák versenytársaké, viszont nekünk számolnunk kell a bonyolultabb logisztikával a kapacitás miatt is. Plusz költsége is lenne azzal, hogy haza kell jönni az autóknak, sofőröknek sűrűbben, mint egyébként technikailag indokolt lenne. De akkor is ebben azért van lehetőség. Aztán persze ha mondjuk jobban fellendülne irántunk az érdeklődés, akkor érdemes lenne egy kis osztrák fiókot is létrehozni. Ott már osztrák autókkal mennénk, viszont nem feltétlen osztrák sofőrökkel. Mondjuk ez már egy másik kérdés. De akkor mondjuk ilyeneket már ki tudnánk kerülni, meg egyáltalán a jelenlétünk ott lenne.

Tehát én ebben azért látok még lehetőséget. Nyilván nem feltétlen jövőre, de akár elindulhatunk ebbe az irányba. Aztán mondjuk 5 év múlva már van miről beszélgetni, akár Ausztria, akár Szlovákia, Csehország, Szlovénia esetében is. Nem óriási piac Szlovénia, de mondjuk számunkra azért nem elhanyagolandó.

Milyen arányú árbevetélt növekedést terveznek?

Árbevéteben még én azt mondom, hogy nagyon bizonytalan a helyzet, mert pont a nagy vevőink most egy kicsit elkezdtek ingadozni a megrendeléseikkel. Tehát én azt mondom, hogy. Szeretném azt mondani, hogy a legrosszabb scenárió, hogy mondjuk nem növekszik az árbevétel. Legjobb meg akár 25% benne van a piacbán, de nyilván ez nem magától fog így alakulni. Azt gondolom, hogy a kettő között lenne a legrealisabb.

Milyen beruházások tervezése van még esetlegesen?

Székesfehérvárra szeretnénk új irodát, lehetőleg nagyobb, rengeteg parkolóval a nemzetközi flotta miatt. Ez egy nagyon nagy kihívás itt, mivel 8-an vagyunk az irodában, de parkoló 60 autónak kellene.

Hitelt szeretnének felvenni?

Szerintem nem kifejezetten. Én azt gondolom, hogy ami van igény, azt egyrészt a tartalékból, másrészt meg az anya cégtől fogjuk megvalósítani.

Esetleg valami veszélyt lát a cég életében?

Hát leginkább ezt a piac átrendeződést, ahol nem lehet garantálni, hogy fog győzni az, hogy az árérték arány és nemcsak az ár számít.

Milyen erőssége van a Nijhof-Wassink Kft.-nek?

Én úgy gondolom, hogy több minden van. Az első az ismertségünk, most már több mint 10 évre visszamenőleg. Én azt gondolom, hogy van egy jó kép is a cégről, tehát az, hogy megbízhatóak vagyunk, jó szolgáltatást adunk, nincs olyan visszajelzés, hogy akár a sofőrjeink, akár a kiszolgálásunk, a megoldásaink problémásak lennének. Az autóink is már messziről felismerhetők. A másik, hogy pénzügyileg stabilak vagyunk. Ez mindenképpen erősség, hogy van egy anyavállalat, nem csak a belföldi fuvarozásból élünk.

A tevékenységünket is ki lehetne terjeszteni nem csak területileg, hanem másféle tevékenységre is. Tehát hogy ne csak fuvarozás legyen az egyetlen üzletág, mint ahogy egyébként ez a cégcsoporton belül van is erre példa, hogy járműkereskedelem is van, valamint szervizelés is. Erről van is szó, hogy ne ennyire csak a fuvarozáson múljon minden. Lehetne logisztika is külön vagy esetleg raktározás. Azért ez elég speciális, meg nem vagyunk még annyira otthon benne, de akár ebbe az irányba is fejleszthetnénk magunkat. Azt gondolom egyébként, hogy ha ebbe az irányba is akarnánk indulni, akkor azért egyrészt van know how a cégcsoporton belül, másrészt meg ha erre jön egy döntés, akkor azért forrás is lenne magára a beruházásra. Nyilván, még az ez előtti lépésekkel kell először foglalkoznunk, például ne csak Karcagon, de mondjuk Bábolnán is legyen szervízünk, irodánk.

Lenne-e olyan kérdés, amit nem érintettünk, de fontosnak tartja elmondani?

Nincs.

MATE Szervezeti és Működési Szabályzat

III. Hallgatói Követelményrendszer

III.1. Tanulmányi és Vizsgaszabályzat

6.13. sz. függelék: A MATE egységes szakdolgozat készítési útmutatója

4.2. sz. melléklete: Nyilatkozat a szakdolgozat nyilvános

hozzáféréséről és eredetiségéről (módosítva: 2025. október 16.)

NYILATKOZAT

**a szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és
eredetiségéről**

A hallgató neve: Vass Eszter Gréta

A Hallgató Neptun kódja: VVZML0

A dolgozat címe: Nijhof-Wassink Fuvarozó és Szállítmányozó Kft. pénzügyi és
vagyon helyzetének vizsgálata 2020 és 2024 között

A megjelenés éve: 2025

A konzulens intézetének neve: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet

A konzulens tanszékének a neve: Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Vállalati Gazdaságtan
Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott szakdolgozat egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem. Továbbá kijelentem, hogy a dolgozat elkészítése során alkalmazott mesterséges intelligencia-eszközök (pl. szöveggenerálás, nyelvi javítás, fordítás, adatelemzés) használata nem helyettesítette a saját kutatási és alkotói munkámat, azok alkalmazását a források között vagy a módszertani részben feltüntettem, és a szakmai-etikai elvárásoknak megfelelően jártam el.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

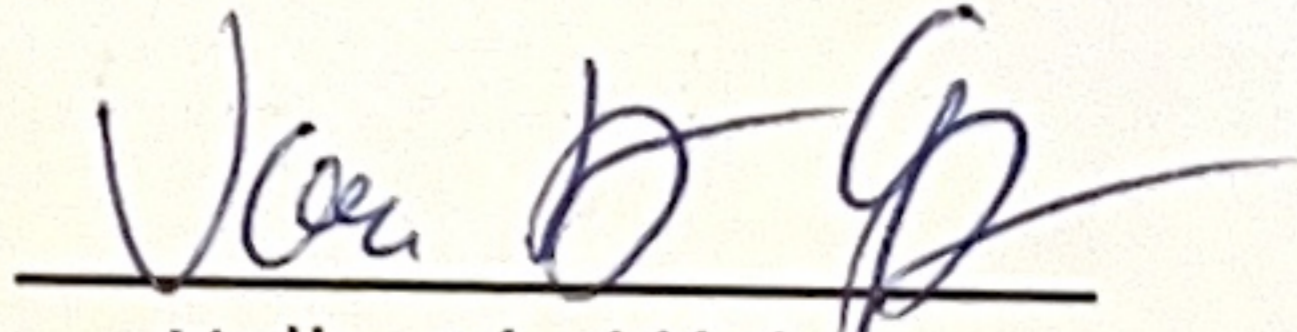
A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemitulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem könyvtári repozitori rendszerében.

Kelt: 2025 év 11 hó 04 nap


Hallgató aláírása

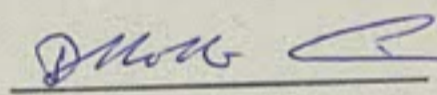
NYILATKOZAT

Dr. Holló Ervin, (hallgató Neptun azonosítója: VVZML0) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a szakdolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A szakdolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem

Kelt: 2025.11.03.


belső konzulens

Hallgatók, doktoranduszok nyilatkozata mesterséges intelligencia (MI) alkalmazásáról

1. Általános adatok

Hallgató neve:	Vass Eszter Gréta
Neptun-kódja:	VVZML0
Képzési szint (a megfelelőt jelölje X-szel):	<input checked="" type="checkbox"/> BSc/BA <input type="checkbox"/> MSc/MA <input type="checkbox"/> Doktori (PhD) <input type="checkbox"/> Egyéb:
Tantárgy neve/kódja*:	Szakdolgozat konzultáció 3./ USINM174L
A munka címe:	Nijhof-Wassink Fuvarozó és Szállítmányozó Kft. pénzügyi és vagyoni helyzetének vizsgálata 2020 és 2024 között

* doktori értekezés esetén nem kitöltendő

2. Nyilatkozat az MI használatáról

Alulírott, etikai felelősségem teljes tudatában az alábbi nyilatkozatot teszem:

(Kérjük, válasszon egyet az alábbi lehetőségek közül!)

A) Nem alkalmaztam mesterséges intelligencia rendszert vagy szolgáltatást.

(Amennyiben ezt jelölte, a további táblázatok kitöltése nem szükséges.)

B) Alkalmaztam mesterséges intelligencia rendszert vagy szolgáltatást.

(Kérjük, töltsse ki a vonatkozó táblázatokat!)

3. A mesterséges intelligencia használatának részletezése

I. TÁBLÁZAT: Asszisztensi vagy kisebb mértékű felhasználás (pl. fordítás, nyelvi korrektúra, ötletelés stb.)

(Ezen felhasználások esetében a konkrét promptok és válaszok csatolása nem szükséges.)

A felhasználás célja	Alkalmazott MI-eszköz neve és verziója	Érintett rész (ha nem a szöveg egészére vonatkozik)
fordítás, nyelvi korrektúra, ötletelés	Chat GPT-5	a fordítást a Covid-19 világjárvány fejezetnél végeztem

II. TÁBLÁZAT: Jelentős tartalmi hozzájárulás (pl. egy teljes ábra vagy egy hosszabb szövegrész generálása)

(Ezekben az esetekben a felhasznált kulcsfontosságú promptok és az MI által adott nyers válaszok dokumentálása és a munka mellékletében való csatolása szükséges.)

A felhasználás célja	Alkalmazott eszköz verziója, elérhetősége	MI-neve,	Az érintett fejezet / ábra / táblázat pontos sorszáma	A prompt-naplót tartalmazó melléklet bejegyzésének sorszáma

3/A. Oktató által előírt kiegészítő szabályok (ha vannak)

Amennyiben az adott tantárgy oktatója vagy témavezetője az MI-eszközök használatára vonatkozóan külön szabályokat vagy elvárásokat határozott meg, kérjük, az alábbi mezőben foglalja össze ezeket:

Pl. az MI használatának tilalma bizonyos feladattípusokra; csak konkrét eszköz használata engedélyezett; eltérő hivatkozási elvárások; dokumentációs forma stb.

Oktató vagy témavezető által előírt szabályok:

.....

.....

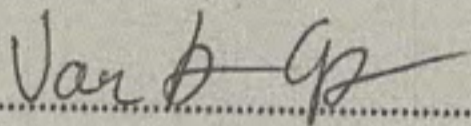
.....

.....

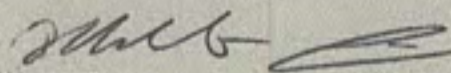
4. Minden hallgatóra vonatkozó nyilatkozat:

Kijelentem, hogy az MI által esetlegesen generált tartalmakat minden esetben kritikailag felülvizsgáltam, szerkesztettem és a munkába illesztettem. A leadott munka minden eleméért, annak eredetiségéért és tudományos helytállóságáért teljes körű felelősséget vállalok. Tudomásul veszem, hogy a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem a benyújtott munkát mesterséges intelligencia detektorral ellenőrizheti, és eljárást kezdeményezhet, amennyiben a nyilatkozatom valótlan vagy hiányos.

Kelt: Budapest, 2025. 11. hó 04. nap



Hallgató aláírása



Konzulens/Témavezető aláírása