

G. A. ...

Álláspályázat a Budapest Főváros XVI. kerületi
Önkormányzat Képviselő-testület által meghirdetett
REHAB-XVI. Korlátolt Felelősségű Társaság vezető
tisztviselői posztjára

A pályázat tartalma:

Önéletrajz	2
Motivációs levél	3
Vezetői program	5
Helyzetértékelés	6
Alacsony hozzáadott érték.....	6
Marketing és CSR hiánya	7
Szűk partneri hálózat	7
Immateriális eszközök alacsony értéke	8
Létszámcsökkenés	8
Tervek, akciók	9
Arculattervezés	9
Weboldalkészítés	9
Tartalommarketing	9
CSR kapcsolatok építése	9
„MMK munkavállalók által készített termék” védjegy készítése.....	10
Új tevékenységek kutatása	10
Saját termelésű termékek fejlesztése.....	10
Új értékesítési csatornák kiépítése	11
Együttműködés más MMK munkavállalókat foglalkoztató szervezetekkel.....	11
Kontrollrendszerek fejlesztése.....	11
Adatvédelmi nyilatkozat	12
Mellékletek	13

Önéletrajz

Név: Kádár Balázs
Születési dátum: 1985.01.03.
Cím: 1021 Budapest Hűvösvölgyi út 104/c
Telefonszám: 06-30-2360623
E-mail cím: kadar.balazs@cte.hu



Iskolai végzettség: Controlling szakközgazdász
Budapesti Gazdasági Főiskola
Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar

Közgazdász kereskedelmi szakon
Budapesti Gazdasági Főiskola
Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kar

Nyelvtudás: tárgyalási szintű német nyelv
(középfokú közgazdasági szaknyelvi vizsga)

alapszintű angol nyelv

Speciális képességek: Ad1team vezetőképző, Projektportfólió-controlling képzés (IFUA),
Szcenárió workshop (MCS), FIVOSZ tagság, Ingatlanközvetítői vizsga
(OKÉV 01-0514-05), B kategóriájú vezetői jogosítvány (érv. ideje:
2022.05.07)

Szakmai tapasztalat: 2012. február – Építésügyi Minőségellenőrző Innovációs Nonprofit Kft
munkakör: controlling vezető
2011. - Controlling Tanácsadó Egyesület Alelnöke
2010. szeptember – 2012. február Project Control Expert Kft.
munkakör: controlling tanácsadó
2010. június - 2010. szeptember Sanofi-Aventis – Chinoïn Zrt.
munkakör: projekt controller
2007. - 2010. június Zalakerámia Zrt. (Lasselsberger Group)
munkakör: értékesítési és marketing controller

Számítógépes ismeretek: SAP FI, CO-PA, Dynamics NAV, Scala, Libra, SPSS, Infosys,
Microsoft Office Excel, Access, Word, PowerPoint, SharePoint

Érdeklődési kör: labdarúgás, floorball, íjászat, tőzsde, salsa

Motivációs levél

Ezúton szeretnék jelentkezni az Önök által meghirdetett ügyvezetői munkakörre.

Erős vállalkozói szellemtől hajtva első közgazdasági diplomámat a Budapesti Gazdasági Főiskolán, kereskedelmi szakirányon szereztem. Itt erős kereskedelemszervezési és marketing ismeretekre tettem szert, de a képzés során megismertem és megszerettem a kontrollingot, így az első diplomám megszerzése után, jelentkeztem a Pénzügyi és Számviteli Főiskolára, melynek kontrolling szakát 2008 novemberében fejeztem be.

Kontrolling pályafutásomat a Zalakerámia Zrt-nél (Lasselsberger Group) szereztem, ahol erős Excel tudást szereztem, részt vettem a kontrolling rendszer fejlesztésében, valamint egy integrált vállalatirányítási rendszer (SAP) bevezetésében. Az építőipari válság alatt nehéz helyzetbe került céget 2010 júniusában elhagytam és elvállaltam egy határozott idejű projekt controlleri állást a Sanofi-Aventis Zrt-nél. Ezt követően kerültem a Project Control Expert Kft-hez, ahol controlling rendszerek kiépítésével, felügyeletével, stratégiai tanácsadással, valamint controlling oktatással foglalkoztam. A kontrolling munka mellett részt vettem az értékesítési feladatokban is és széles kapcsolatrendszert építettem ki.

2010-től folyamatosan támogatok kezdő vállalkozókat üzleti modellezéssel, valamint üzleti tervek és pályázatok írásával. A Fiatal Vállalkozók Szövetségének tagja vagyok.

2011 nyaratól a Controlling Tanácsadó Egyesület alelnöke vagyok. 2012-től a Minőségi Könyvelők Klubjával kontrolling szakértőként dolgozok együtt.

2012 februárjától controlling vezetői megbízatást kaptam az ÉMI Építésügyi Minőségellenőrző Innovációs Nonprofit Kft-től, ahol a feladatom az állami tulajdonú cég piaci alapú működésének kiépítése volt. Rendbe kellett hoznom a könyvelést, be kellett vezetnem az önköltségszámítást, az árképzést, valamint ezekhez kapcsolódóan egy új vállalatirányítási rendszert (Dynamics NAV), valamint meghonosítani a controlling filozófiát. A piacorientált működés megkövetelte az addigi intézményi struktúra átalakítását, ezért egy folyamatorientált mátrix szervezetet vezettünk be, amelynek alapjait én fektettem le, valamint projektvezetőként gondoskodtam a szervezeti átalakításhoz kapcsolódó munkafolyamat támogató rendszerek (SharePoint, valamint egy belső fejlesztésű szoftver) fejlesztéséről. A szervezeti átalakítás során egy teljesítményértékelési rendszert is felépítettem, valamint részt vettem egy vezetőképző tanfolyamon.

Az elmúlt 8 évben modern menedzsmentkontroll rendszereket építettem ki és számos felsővezetőt támogattam közvetlenül a stratégiai döntéshozatalban. Nagyon motivált vagyok, hogy végre a felsővezetői döntések felelőssége is az én vállamat terhelje.

A REHAB-XVI. Kft ügyvezetői feladata vélhetően alacsonyabb jövedelemszerzési lehetőséget jelent számomra, viszont megadja a lehetőséget, hogy cégvezetői tapasztalatot szerezzek, valamint hogy munkámmal hátrányos helyzetű embereket támogathassak. Szeretném a menedzsment területen szerzett tapasztalataimat végre cégvezetőként is kamatoztatni.

Amennyiben a pályázatom felkeltette az Önök érdeklődését, örömmel állok rendelkezésre egy személyes interjú keretében.

Vezetői program

Céлом, hogy a REHAB-XVI. Kft. kezdeményező üzletszerzéssel és a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának lehetőségeit maximálisan kihasználva hatékony, stabil piaci, valamint a hasonló akkreditációval rendelkező cégek életének aktív, szervező szereplőjévé váljon.

A társaság elmúlt évi beszámolóit megvizsgálva rendkívüli piaci potenciált és jelentős tartalékokat látok. Amennyiben a Képviselő testület megszavazza a bizalmat egy friss, modern üzleti modellel transzparensszen működő, önfenntartó céget építek fel a rendelkezésre álló forrásokból.

Az eddigi tapasztalataim és a rendelkezésre álló információk alapján a legfontosabb terveim és javaslataim a cég jövőbeni működésére vonatkozóan az alábbiak:

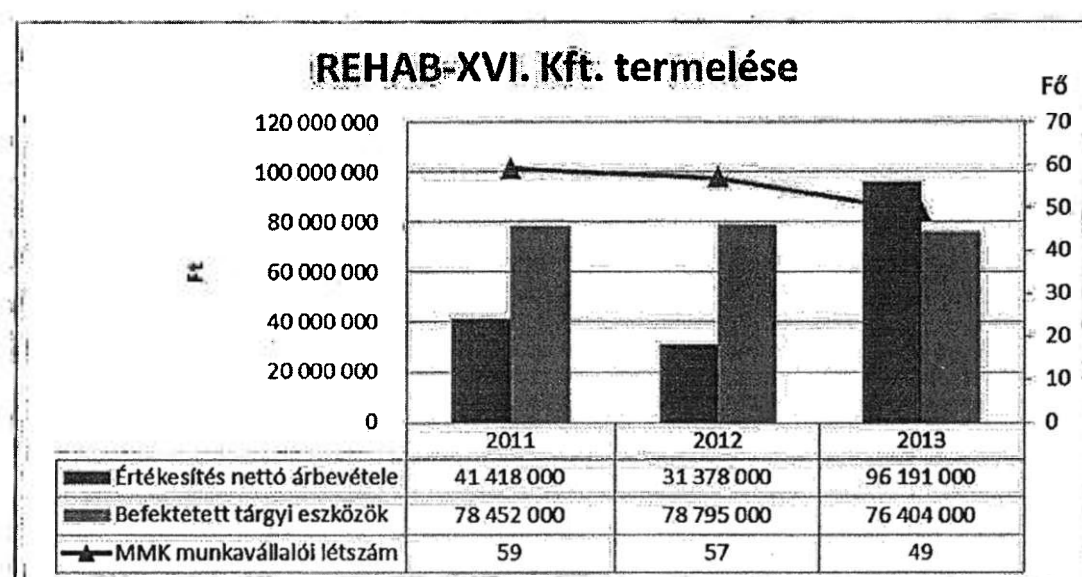
- 1. Az eddigi alacsony hozzáadott értékű bér munkáról fokozatos átállás a nagyobb fedezetet jelentő saját előállítású és saját márkánéven futó termékekre.**
- 2. A társaság profiljában rejlő marketing és CSR lehetőségek kiaknázása és új modern arculat megteremtése.**
- 3. Az MMK munkavállalókat foglalkoztató cégek és civil szervezetek közötti együttműködésben aktív, szervező szerep vállalása.**
- 4. Piaci együttműködések és partnerkapcsolatok fejlesztése és új értékesítési csatornák létrehozása.**
- 5. Modern vállalati kultúra, átlátható gazdálkodás és nyereséges működés megalapozása**

Az alábbi program betekintést nyújt a helyzetértékelésbe és a jövőbeli vezetői terveimbe. A helyzetértékelés középpontjába a beszámolók és az internetes megjelenések alapján látható fő problémákat állítottam. A vezetői terveknek pedig a gyorsan és egyszerűen, valamint sokszor költségmentesen megvalósítható akciókat fogalmaztam meg.

Helyzetértékelés

A helyzetértékeléshez a társaság interneten fellelhető információit tudtam felhasználni, amelyek közül a 2012. évi és 2013. évi beszámoló volt a legnagyobb hasznomra. A vizsgálat alapján az alábbi megállapításokat tettem:

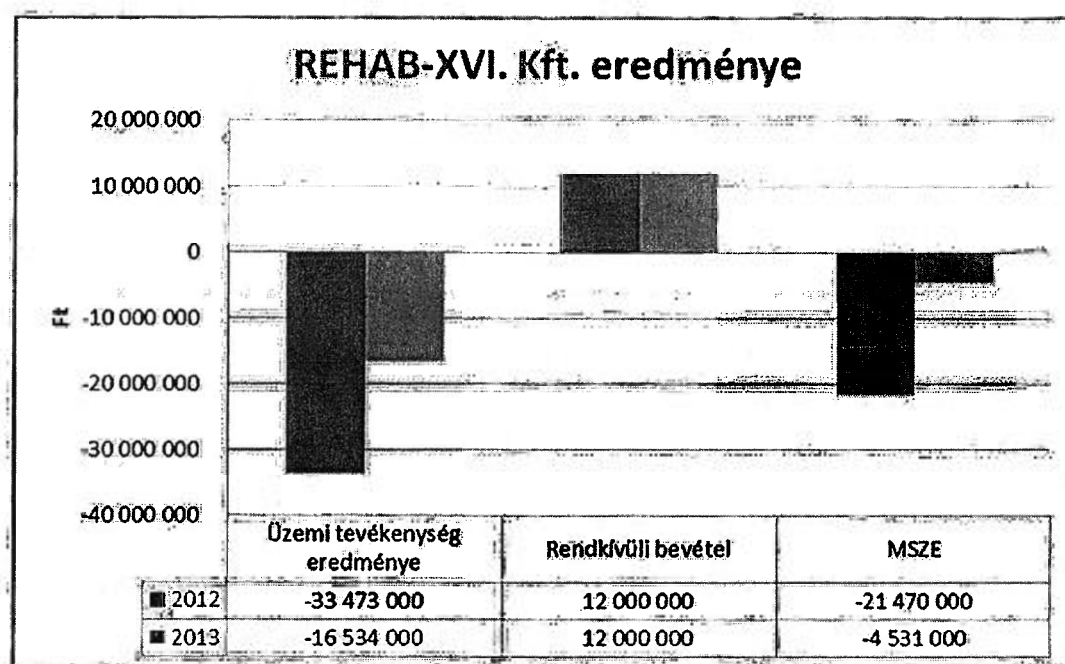
Alacsony hozzáadott érték



A társaság értékesítési bevételei hektikusan ingadoztak az elmúlt években. Bár 2013-ban az árbevétel jelentősen növekedett, mégis rendkívül alacsony az egy MMK munkavállalóra jutó bevétel. A bevételt korrigálva a saját előállítású készletek értékével, valamint eltekintve, hogy a bevétel tartalmaz egyéb nem MMK dolgozók által megtermelt összegeket is az alábbi táblázat mutatja az egy hónapra eső értékeket:

Egy MMK munkavállalóra jutó havi bevétel (Ft)	
2011	58 500
2012	45 874
2013	167 279

Az egy MMK dolgozó által előállított havi 167.279 Ft nem képes fedezni a béreket, a tevékenység anyagköltségét és gépigényét, valamint a társaság általános költségeit.



A termelés alacsony hozzáadott értéke miatt az üzemi tevékenység eredménye negatív. A társaság mérleg szerinti eredménye még úgy is negatív, hogy a tulajdonos által elengedett hosszú lejáratú kölcsön némileg javított az üzemi eredményen.

Marketing és CSR hiánya

A cég honlapját (<http://rehabxvikt.hu/>) és interneten megtalálható hivatkozásait nézve megállapítható, hogy teljes mértékben hiányzik a marketing tevékenység. Ez súlyos hiba, hiszen mára rengeteg lehetőséget kínálnak freemium modellben, azaz ingyen elérhetőek a szükséges szoftverek és a hirdetési lehetőségek. Ráadásul a társaság tevékenységében rengeteg lehetőség rejlik, hogy társadalmi felelősségvállalás keretében piaci cégek hozzájáruljanak a cég marketing és egyéb üzleti tevékenységéhez.

Szűk partneri hálózat

A társaság hivatkozásait vizsgálva szembetűnő volt a partneri hálózat hiánya. Nem találtam sem horizontális, sem vertikális hálózat nyomaira, pedig a társaság a tevékenységből fakadóan aktív résztvevője lehetne a megváltozott munkaképességű emberekkel foglalkozó civil és állami szervezeteknek, valamint a vállalatok társadalmi szerepvállalását ösztönző piaci és nonprofit szereplőkkel.

Immateriális eszközök alacsony értéke

A 2013. évi immateriális eszközök bruttó értéke 248.000 Ft, ami az összes befektetett eszköz 2,5 ezreléke. Ez olyan alacsony összeg, hogy a szoftveres ellátottság hánya miatt komoly hatékonyságromlást lehet feltételezni.

Létszámcsökkenés

A beszámolókból kitűnik, hogy folyamatosan csökken a dolgozói létszám, főleg az MMK munkavállalók esetében. Bár ennek a létszámcsökkenésnek számos oka lehet, a folyamatos veszteség miatti létszámleépítéstől kezdve, az alacsony bérezésig, de egyik esetben sem kedvező. Feltételezem a tulajdonosi elvárások között a rentábilis működés mellett fontos szerepet kap a területben élő megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatása is.

Tervek, akciók

A következőkben bemutatom a vezetői program bevezetőjében összefoglalt célok és tervek részletesebb ismertetését. A pontok rendezési elve nem fontosságon, hanem a megvalósítási időn alapul.

Arculattervezés

A társaság piacorientált működéséhez a legelőőbb beavatkozást a marketing felépítése és azon belül is az arculattervezés igényli. A partneri kapcsolatok javítása és bővítése (új piaci csatornák, beszállítók, CSR partnerek) igényli a felvállalható, jól azonosítható, egységes arculatot. Fontos a tevékenységet tükröző, de egyszerű logó kialakítása, amit később a saját előállítású termékeken is feltüntethetünk. A szükséges arculattervezési munkák piaci értéke 100.000-300.000 Ft körül alakul, de barter megállapodás, CSR partneri kapcsolat vagy egyszerűen a referencia miatt könnyen költségmentessé tehető az arculat kialakítása.

Weboldalkészítés

A XXI. században egyetlen komoly cég sem engedheti meg magának, hogy ne legyen színvonalas környezetben megtalálható az interneten. Ehhez elengedhetetlen egy jól megtervezett és tartalmas weboldal, majd a későbbiekben, a közösségi médiában (Facebook, Youtube, Pinterest) való megjelenés. Számos színvonalas és elterjedt ingyenes weboldalkészítő program létezik, ami nem igényel beruházást és házon belül karbantartható. Csupán a tárhely okozhat költséget (max. 10.000 Ft/év), de mivel feltételezhetően a társaságnak van valamilyen internet előfizetése, ez akár ingyenes is lehet. Számos megoldást ismerek, valamint kiterjedt kapcsolatrendszerrel rendelkezem a weboldalkészítés téren.

Tartalommarketing

A tartalommarketing a releváns és értékes tartalmak kifejlesztését és terjesztését jelenti, azzal a céllal, hogy elkápráztassuk, megszerezzük és elkötelezetté tegyük a jól definiált és megértett célközönséget. A célközönség esetünkben a tevékenységhez kapcsolódó megbízói réteg és a társaság köré kiépítendő partneri hálózat. A tartalommarketing egyik nagy előnye, hogy a tartalomgyártás cégen belül plusz költség nélkül elkezdhető.

CSR kapcsolatok építése

A vállalati társadalmi felelősségvállalás (CSR) olyan törekvés, melynek értelmében a vállalatok önkéntes alapon üzleti tevékenységükbe integrálnak társadalmi és környezetvédelmi célkitűzéseket is, és ezen elvek mentén alakítják kapcsolataikat érintettjeikkel. Mára a CSR piacon nem csak a multinacionális cégek képviseltetik magukat, hanem a magyar nagyvállalatok, állami cégek és egyre gyakrabban a hazai KKV szektor

szereplői is. Az új, immáron vállalható arculattal és világos mondanivalóval jó kapcsolatokat és magas hozzáadott értékű munkákat lehet szerezni.

Fontosnak tartom ehhez kapcsolódóan megvizsgálni, hogy a társaság nonprofit szervezetté alakulása milyen esetleges előnyökkel járna. A tevékenység és a tulajdonosi háttér alapján indokolt lehet a nonprofit működés, amennyiben a tulajdonosi képviselő ezt támogatja.

„MMK munkavállalók által készített termék” védjegy készítése

A kiépítendő partnerhálózatra építve létre lehet hozni egy védjegyet, amelyet azok a termékek kaphatnak meg, amelyek előállításában xy%-ban MMK munkavállalók vettek részt (pl. bérköltség arányt tekintve). Ez a védjegy megkülönböztetheti a saját előállítású termékeket, valamint önállóan is képes árbevételt termelni, hiszen a védjegy használatához regisztrációs díjat lehet beszerezni. A védjegy létrehozása nem igényel nagy anyagi erőfeszítést, a bejegyeztetése 70-80.000 Ft, a védjegyhez kapcsolódó weboldal 15-20.000 Ft, plusz a grafikus munkadíja - amit szintén meg lehet oldani ingyen a CSR kapcsolatok révén - okozhat költséget. Az adminisztrációs feladatok minimálisak. Ehhez képest egy termékre vagy termékvonagra minimum 15.000 Ft-os éves regisztrációs díjat lehet elkérni, ez a legalacsonyabb összeg, amiért bármilyen védjegyet lehet szerezni.

Új tevékenységek kutatása

Részletesen meg kell vizsgálni a jelenlegi tevékenységeket (nyomdaipari befejező műveletek, könyvkötészet, papírfeldolgozás). Elemezni kell az ár kalkulációkat, az önköltséget és a meglévő szerződéseket. Amennyiben a meglévő tevékenységek alacsony hozzáadott értékének okát nem lehet megszüntetni, vagy az értéket növelni, egyéb új, magasabb hozzáadott értékű tevékenységeket kell elindítani. Számos alacsony tőkeigényű vagy befektetést egyáltalán nem igénylő tevékenységet lehet elindítani, amit tradicionálisan MMK munkavállalók állítanak elő. Ezek közül a papírfeldolgozást igénylő munkáknál számos előnyt szerezhetünk.

Saját termelésű termékek fejlesztése

Az MMK dolgozók hozzáadott értékének növelésére a legegyszerűbb módszer a saját előállítású termékek készítése. Akár a meglévő tevékenységi kört nézzük, akár a leendő újakat. Megfelelő marketing munkával, saját márkanev alatt magas fedezetű termékeket lehet értékesíteni, mind a vállalati, mind lakossági vásárlóknak. Az idő előrehaladtával egyre inkább át kell állni a bér munkáról a saját márkanev alatt futó termékek gyártására.

Az új termékek fejlesztése, ugyan úgy, mint az új tevékenységek keresése remek lehetőség, hogy a dolgozók ötleteit, véleményét felhasználva és díjazva erősítsük az elköteleződésüket a társaság felé.

Új értékesítési csatornák kiépítése

Az aktív marketing munkával és a saját előállítású termékekkel új piaci kapcsolatokat lehet kiépíteni. Három új csatornát szeretnék a lehető leghamarabb elindítani.

Az egyik csatornát az MMK munkavállalókat foglalkoztató cégeket segítő integrátorok jelentik, mint például a mintacégként számon tartott FRUIT OF CARE Nonprofit Kft.

A másik új értékesítési lehetőséget a papír és írószertboltok, valamint a kreatív és hobbi boltok beszállítói jelentik, ahol akár egy teljesen új termékvonalat is képviselhet a REHAB-XVI. Kft. saját márka alatt.

A harmadik új értékesítési csatorna egy weboldal lenne, ahol szintén elsősorban a saját előállítású termékeket értékesítenénk közvetlenül. Itt nagy forgalmat nem lehet lebonyolítani, de megismerhetőek lesznek a termékek. Egy jó minőségű webáruház bérlete éves szinten már 10-15.000 Ft-tól elérhető.

Együttműködés más MMK munkavállalókat foglalkoztató szervezetekkel

Az MMK munkavállalókat foglalkoztató cégek és civil szervezetek közötti együttműködésben aktív, szervező szerepet kell vállalni. A hasonló cégekkel való együttműködés új értékesítési csatornát is jelenthet. Az MMK munkavállalókat alkalmazó cégek jellemző termékei (ajándéktárgyak, dísz tárgyak, játékok) és a termékekhez kapcsolódó papír alapú marketing anyagok elkészítésében remek együttműködési lehetőséget látok. Ez a kooperáció új üzleti lehetőségeket jelent és a társaság társadalmi irányultságú céljaival is megegyezik.

A közös késztermék előállítás és bedolgozás mellett az együttműködés kiterjedhet a közös megjelenésekkel kézműves és egyéb időszakos vásárokon és kiállításokon.

Belső motiváció erősítése

Ismerve az állami tulajdonú cégek motivációs rendszereit és vezetési kultúráját valószínűleg nem csak a társaság arculatát kell megújítani, hanem a dolgozók elköteleződését is. A társaság jelenlegi helyzetéből adódóan a kezdetekben főleg a nem anyagi jellegű motivációs eszközöket használnám. Szeretném, ha a dolgozók számára is átlátható lenne a cég működése és a megújulásból származó jövőbeni eredményeket már a pénztárcájukon is érezhetnék. Ehhez megfelelő premizálási rendszert szeretnék kiépíteni. A motiváció javítását is szolgálóan a belső kommunikációt fejlesztését is kiemelkedően fontosnak tartom.

Kontrollrendszerek fejlesztése

Szakmai múltamból kifolyólag nagy hangsúlyt szeretnék fektetni a transzparens vállalati működésre és az ehhez elengedhetetlen vállalatirányítási információk megfelelő tervezésére, gyűjtésére és elemzésére. A kontrollrendszerek működtetéséhez szükséges szoftverháttérrel a meglévő kapcsolatrendszeremmel és az ingyenesen elérhető, de biztonságos szoftverekkel kívánom kiépíteni.

Adatvédelmi nyilatkozat

Alulírott, Kádár Balázs pályázatot nyújtok be a Budapest Főváros XVI. kerületi Önkormányzat Képviselő-testület által meghirdetett REHAB-XVI. Korlátolt Felelősségű Társaság ügyvezetői posztjára.

Nyilatkozom arról, hogy hozzájárulok a teljes pályázati anyagom sokszorosításához, és továbbításához a döntéshozók és a véleményezők felé.

Hozzájárulok továbbá, hogy a pályázati anyagomat Budapest Főváros XVI. kerületi Önkormányzat a pályázat elbírálásában illetékes szervei és alkalmazottai megismerjék, abba betekinthessenek.

Budapest, 2015.05.03.

Tisztelettel: Kádár Balázs

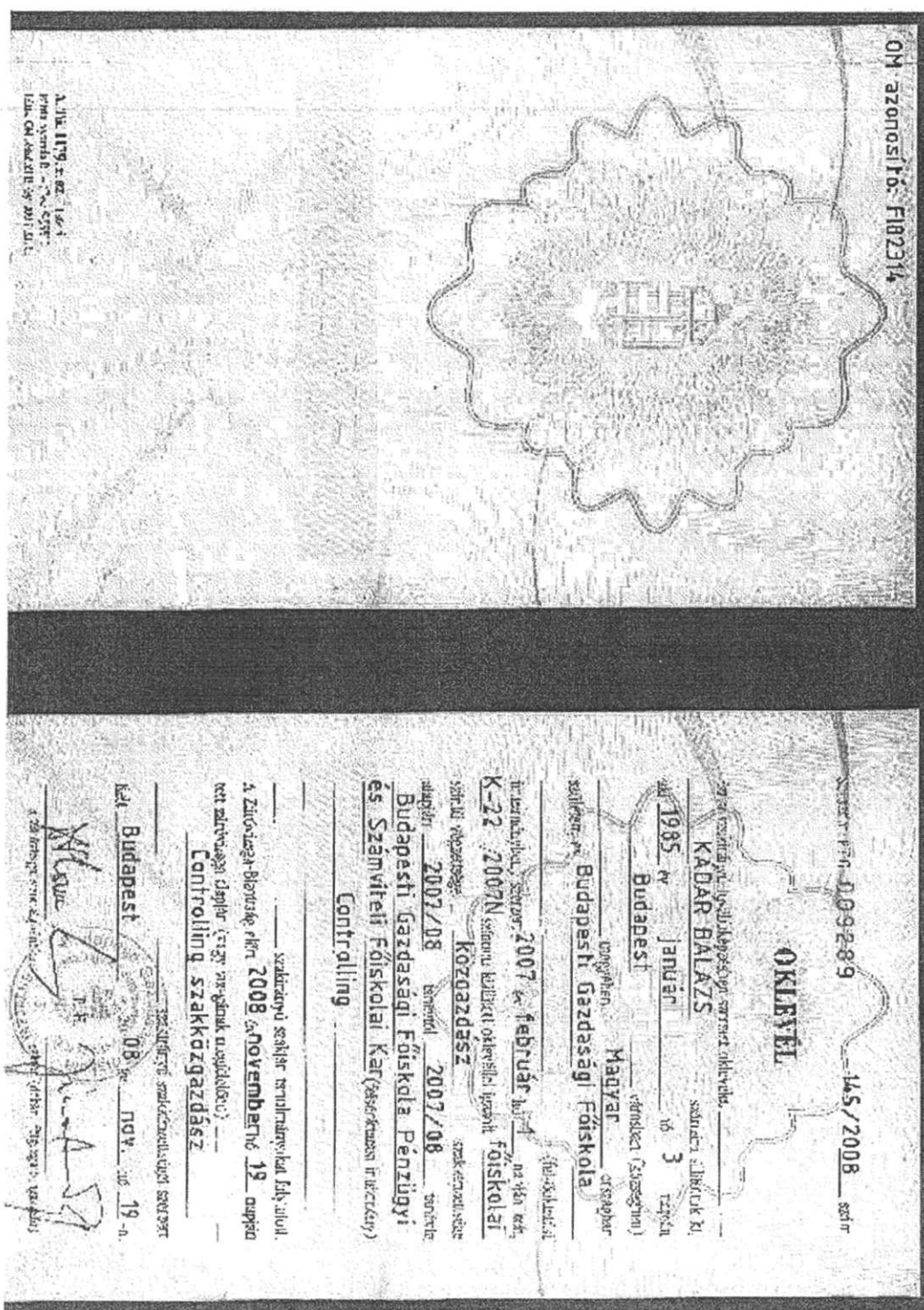


1039 Budapest Püsködfürdő utca 48/B

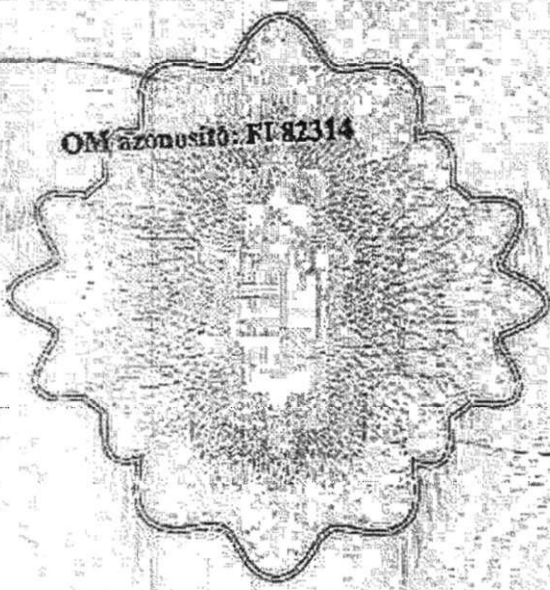
Mellékletek

1. Bizonyítványmásolatok (4 oldal)
2. Erkölcsi bizonyítvány (1 oldal)

Diplomamásolatok



OM azonosító: FI-82314



A. 18. 1150/F/3 6. sz. - 1972
1916. évi XL. törvény
1916. évi XL. törvény

SZÁM: 17-831-812222

K-22/2007.N.

FOISKOLAI OKLEVÉL

KÁDÁR BALÁZS

született: 1985. január 13. napján

BUDAPEST

2003/2004. tanév

2006/2007. tanév

BUDAPESTI GAZDASÁGI FOISKOLA

KERESKEDELMI, VENDÉGLÁTÓ-ÉS

IDEGENFORGALMI FOISKOLAI KAR

KERESKEDELMI SZAKON

foiskolai tanulmányi követelmények teljesítéséről

2007. február 1. napján

KÖZGAZDÁRSZAK

KERESKEDELMI SZAKON

nyilvánított

Okmányok száma: 10

BUDAPEST 2007. február 1. napján

1. n.

Dr. ...

Dr. ...

RECONSTRUCTION

A pályázat leadási határidejéig nem érkezett meg a postai küldemény, ezért megadom a kérelem adatait és hiánypótlásként pótolom a bizonyítvány másolatát.

Erkölessi bizonyítvány igénylés

Kérelem azonosító ERI-30691687

Ugyazonosító EE1504271696

A kérelem állapota

Állapot A> Eljárás folyamatban van

Részletes leírás Tisztelt Ügyfelünk! Tájékoztatjuk, hogy az Ön, EE1504271696 számú kérelemét rögzítettük, annak feldolgozása folyamatban van.

Személyes adatok

Név Kádár Balázs

Születési név Kádár Balázs

Anyja születési neve Bösze Mária Ilona

Születési hely Budapest

Születési idő 1985.01.03

Személyazonosító jel 18501034610

Igazolás adatok

Igazolás fajtája Általános igazolás

Igazolás arról, hogy

- ☐ büntetlen előéletű vagyok
- ☐ nem állok közügyektől eltiltás hatálya alatt
- ☐ nem állok foglalkozástól vagy tevékenységtől eltiltás hatálya alatt

Kézbesítés

Címtípus Nyilvántartott állandó lakóhely

Címzett neve KÁDÁR BALÁZS

Cím MAGYARORSZÁG 1039 BUDAPEST 03PÜNKÖSDFÜRDŐ UTCA 48. B. LPH. 8. EM. 9. AJTÓ

Számlázási adatok

Számlázási adat típusa Saját nevem és nyilvántartott lakóhelyem használata

Címzett neve KÁDÁR BALÁZS

Cím MAGYARORSZÁG 1039 BUDAPEST 03PÜNKÖSDFÜRDŐ UTCA 48. B. LPH. 8. EM. 9. AJTÓ

Fizetés

Választott fizetési mód Átutalás

Kedvezményezett neve KÖZPONTI HIVATAL

Kedvezményezett számlaszáma 10023002-01451935-00000000

Összeg 3100.00

Közlemény KEP0020150427192734165

Tranzakciószám 3054814778

Átutalás feladásának napja 2015.04.27

KÖZGAZGALIASZÉLEKTRONIKUS KÖZMŰVELŐK ÉS KÖZPOLITIKAI VITÁK



IGAZOLÓM HOGY

KÁDÁR BALÁZS

Budapest 08 1985-01-03

anyja szül. neve: Bősze Mária Ilona

magyar állampolgár

1039 Budapest 03. ker., Pünkösdfürdő utca 48.B./ph.8 em.9 ajtó alatti
lakos

a bűnügyi nyilvántartási rendszer adatai alapján

BÜNTETLEN ELŐLETŐ

NEM ÁLL KÖZÜGYEKTŐL ELTILTÁS HATÁLYA ALATT

NEM ÁLL FOGLALKOZÁSTÓL VAGY TEVEKENYSÉG TŐL ELTILTÁS HATÁLYA ALATT

Budapest, 2015. április 30.



Dr. Korom Rita
főosztályvezető

For example, the literature is silent on the question of whether the average size of a business is related to the number of employees. The literature is also silent on the question of whether the average size of a business is related to the number of employees. The literature is also silent on the question of whether the average size of a business is related to the number of employees.

[illegible]

045908211



800 441 2776