

AZ AUTOSOFT KFT. MAGAZINJA

GENERÁTOR

5. SZÁM



Sikersztori Truck-Trailer & Parts Kft.

Továbbképzéseink, Tárgyi eszköz

Miért éppen Microsoft® ?

Üdvözlöm!

Nagy odafigyeléssel választottam ki jelenlegi magazinunk témáit.

Hogy miért? Mert olyan anyagot akarok biztosítani Önnek, ami izgalmas olvasmányként, valóban hasznos információt és tudást ad. És némi izgalommal várja a következő kiadást. Ez az én célom ezzel a magazinnal.

Az Ön nyeresége akkor válik kézzel foghatóvá, ha elolvassa, és biztonsággal használja a kapott instrukciókat.

Elsőként folytatom a siker sztorikat. Most egy kamionos cég történetét osztom meg Önnel, akik a növekedést tűzték ki célként, és megtalálták azt a rést a piacon, ami felé elmozdulva ezt el is érik.

Megosztom Önnel, miért is kell folyamatosan részt vennie Önnek és kollégáinak továbbképzéseinken, hogyha fejlődni, növekedni szeretne. Természetesen olvashat tippeket és trükköket is a rendszer gyakorlati alkalmazására vonatkozóan.

És végül egy kedves kis történet kapcsán Önt is visszarepítjük gyermeki vágyaihoz.

Hogyan kapcsolódik ez az AutoSoft rendszeréhez? Olvassa el! Kérdése van az olvasottakkal kapcsolatban? Hívjon!

Üdvözlettel: **Korai Lilian**



Tartalom- jegyzék

Truck-Trailer & Parts Kft. Sikersztori	_____05
„Vett egy repülőt mégsem repül vele”	_____13
Továbbképzéseink	_____17
Tárgyi eszköz	_____21
Miért éppen Microsoft?	_____27

Szerkesztő: Kliszki Bálint



autosoft@autosoft.hu

Truck- Trailer & Parts sikersztori

/Kósa József tulajdonossal beszélgettünk a kezdetekről, a közelmúltról, a jövőről. Arról, hogy hogyan tudnak fejlődni, komoly eredményeket elérni most, a válság ellenére./

Cégtörténeti állomások:

Kósa Úr sem úgy kezdte, hogy rögtön egy jól prosperáló vállalkozás tulajdonosa volt...

„ A rendszerváltás után egy kamion alkatrész kereskedő cégnél dolgoztam.

A német vezetőség részéről azonban több olyan probléma is felmerült, ami vállalhatatlan és elfogadhatatlan volt magam és kollégáim számára. Egy ilyen például, hogy a raktárosi felelősség az enyém volt, de a tulajdonosi oldalról voltak olyan készlet eladások, amelyeket nem tudtam felügyelni.

Néhány kollégámmal végül úgy döntöttünk, hogy saját céget alapítunk, amely meg is történt.

1994-ben alapítottuk a TTP Kft—t. Alapvetően új és használt kamion alkatrészek keres-

kedésével foglalkoztunk. Kezdetben egy kisebb helyiség, egy garázs állt rendelkezésünkre, amit hamar kinőttünk. Egy éven belül építettünk a 8-as főút mellett egy közel kétszer akkora faházat.

1996-tól megváltoztak a tulajdonosi viszonyok, és két évvel később, 1998-ban 4 szerelővel megnyitottuk a műhelyünket is!

Kialakítottuk stabil ügyfélkörünket, amely dinamikus növekedést eredményezett. A további növekedés eredményeképpen 2000 óta a jelenlegi, sokkal nagyobb épületben folytattuk az értékesítési tevékenységünket. Akkor is már 13 fővel dolgoztunk, ez mára már 21-re nőtt! ”



TTP-Truck Trailer & Parts Kft.

Néhány szó a jelenről:

„ Annak érdekében, hogy ügyfeleinket jobban kiszolgálhassuk, és ezzel párhuzamosan a forgalmunkat még tovább növeljük, 2011-ben felvettünk még két kiváló szakmai felkészültségű értékesítőt. A mi területünkről tudni kell, hogy tevékenységünk speciális tudást és rátermettséget igényel.

Az alkatrész eladás mellett, fuvarozással is foglalkozunk. 17 kamionunk nemzetközi szállítást végez.

Ez a tevékenység számunkra kísérlet is, amelyben a gépjárművek működése alapján pontosan látjuk azok hibáit, üzemi paramétereit. Látjuk, hogy mikor, illetve milyen időközönként kell rajta alkatrészt cserélni, és mit. Ez egy hatalmas érték számunkra, mivel fel tudunk készülni a hasonló kamionokat használó partnereink alkatrész-igényére is.”



TTP telephely

Mik a mostani terveitek?

„ Alapvetően nem jók a kilátások, de előre kell lépnünk. Úgy gondolom, lehet azért tenni, hogy ne rossz felé menjenek a dolgok. Ezt bővítéssel érjük el. A szolgáltatásainkra helyezünk hangsúlyt. Új elemként szeretnénk bontással is foglalkozni. Ügyfeleink, viszonteladóink a használt alkatrészeket ma jobban keresik, mint az újat. Előfordul az is, hogy rá se kérdeznek az új alkatrésze! Éppen ezért, ezt a területet akarjuk erősíteni!

A gépjármű bontás engedélyeztetése nem egy egyszerű folyamat, ami a mindig felmerülő problémák mellett nagy befektetéssel is jár. De mindenképpen ez jelenti a továbblépést. 2011-ben meg is kezdődött a folyamat. Beszereztünk bontásra váró járműveket, amelyekből az alkatrészeket kiszerezés után felújítjuk és értékesítjük. Nagyon jó kapcsolatban állunk egy svájci céggel, ahonnan rengeteg alkatrészt sikerült vásárolnunk!

Ezeket több kamionnal hoztuk haza, de még nem volt időnk feldolgozni a nagy mennyiség miatt. Gyakorlatilag most konténerekben tároljuk őket. Ha a feldolgozáson túl leszünk, nem fogunk elférni a jelenlegi épületünkben.

Szerencsére a telephelyünk mérete lehetővé teszi számunkra, hogy a főépület mögött egy nagyobb raktárat építsünk. Ez az építkezés mára már folyamatban van. Az épületben helyet fog kapni az új műhelyünk is, ahol a bontást és felújítást fogjuk elvégezni, és az új raktárba fognak bekerülni a bontott alkatrészek is.”

Kik alkotják az ügyfélkörötök?

„Főleg fuvarozó cégek, mint pl. a VOLÁNOK, szervizek és viszonteladók. Az ügyfeleinkkel szoros együttműködésben dolgozunk. Ahol tudunk, segítünk is nekik. Úgy látom, hogy ezen a területen a megnövekedett terhek miatt sokan nehezen tudnak talpon maradni. Látjuk bennük az igyekezetet, ezért támogatjuk őket a lehetséges eszközeinkkel, például hosszabb határidős fizetést biztosítunk számukra. Ha viszont azt látjuk, hogy valaki csak vinné az alkatrészt, de nincs benne meg a hajlandóság, hogy ki is fizesse azt, akkor természetesen máshogy állunk hozzá mi is.”



Raktár

„Idén elindítunk egy másfajta ügyfélkapcsolati rendszert is, amely azzal fog kezdődni, hogy meglátogatjuk az összes ügyfelelünket. Ezzel is azt akarjuk elérni, hogy ha lehet, még jobb kiszolgálást biztosítsunk!

Általánosan elmondható, hogy az ügyfeleink nem mindig tudják pontosan, mit is akarnak. Az értékesítőink ismerik őket és próbálják velük együtt, közösen megtalálni, hogy pontosan mire van szükségük. Tudjuk, hogy milyen járművük van, és ezért azt is, hogy mi az, amit kínálhatunk. Persze lehetőségeinkhez mérten rugalmassá tesszük az együttműködést!

Törekszünk a minőségi kiszolgálásra. Weboldalunkon is

megtekinthető Minőségirányítási Kézikönyvünk, amelyben rögzítettük alapelveinket a munkavégzésünkkel kapcsolatban.”

A munkátokban milyen támogatást nyújtott számotokra az Autosoft Kft rendszere?

„Az Autosoft Kft-vel a kezdetek óta kapcsolatban állunk. A 90-es években még a DOS-os változattal kezdtük a munkát, amely nagy segítségünkre volt. A beindításhoz kaptunk a cégtől egy „támogatást” is, ami a beindítás idejében nagyon jól jött nekünk, hiszen akkor még a hardver árak és a hitelek nem a mostani lehetőségek szerint működtek!





TTP bővülése

Kezdetben féltünk a számítástechnikától, de úgy gondolom, hogy az akkori DOS-os rendszert 90 %-ban ki tudtuk használni. Nagyon fontos volt a jármű és ügyfél előélet átláthatósága, és az, hogy az eladás, szerviz, pénzügy és raktárkészlet dokumentálása teljesen megoldottá váljon.

2000-ben tértünk át a windows-os változatra, ami újabb beruházásokat igényelt. Az új program megtanulása nem okozott gondot, mivel a windows-os verzió a DOS-os verzió működésére volt felépítve. Ez már egy modern rendszer volt. Be lettek

építve a legújabb törvényi előírásoknak megfelelő modulok is.

Az AMS rendszer azóta is sokat fejlődött és úgy érzem, hogy az idén már komolyan foglalkoznom kell majd ezzel a kérdéssel. A munkatársaim többször voltak az ingyenes továbbképzéseken, és visszatérve mesélték, hogy mekkorát fejlődött a rendszer. Vannak olyan új modulok és ezáltal lehetőségek, amelyek segítik, megkönnyítik, támogatják a munkánkat és a döntéshozatalt.

Ezeknek a moduloknak a bevezetésén gondolkodunk.

Jelenleg folyamatban van a web-áruház modul bevezetése, amittől egyértelműen a bevétel növekedését várjuk!

Terveink szerint az alkatrészeket feldolgozásuk alapján, ütemezetten tesszük fel a webshopra.

Kezdetben csak a viszonteladóinknak tesszük elérhetővé a webes rendelést. Így indulunk, aztán a későbbiekben a további lehetőségeket is fel szeretnénk

mérni és kihasználni.”

Köszönöm szépen az interjút! Kívánom, hogy terveitek megvalósuljanak, és elérjétek eredményeitek és hatékonyságotok növelését, melyhez természetesen lehetőségeinkhez mérten mi magunk is hozzájárulunk!

Írta: **TTP & Vilusz Edgár**



Truck-Trailer & Parts Kft.

Veterán masinája



A BERN márkanevű tehergépjárművek gyártása 1902-ben indult Bernben. A haszongépjárműveket 80 éven keresztül gyártották.

„Scania oldtimer haszongépjármű gyűjteményünk kiegészítéseként egy 1957-es BERN 4 UL típusú teherautót is vásárolt cégünk 2003-ban. A jármű Svájcban kerül Magyarországra. Nagyon jó állapotú, működőképes billenésautó. A svájci SAURER múzeum már tett vételi ajánlatot cégünknek, de nem adtuk el a járművet. Ha szeretné, telephelyünkön Ön is megtekintheti azt a muzeális értéket.”

Oldtimer adatai:

Gyártás éve: 1957

Összsúly: 13000Kg

Motor: négyhengeres, D4



Autosoft repülő

„Vett egy repülőt mégsem repül vele”-avagy érdemes nagyban gondolkozni?

Manapság sem ritka, hogyha megkérdezzük egy kisgyereket, „Mi leszel, ha nagy leszel?” általában ezt a választ kapjuk: „Pilóta!” Ha ezek a lurkók megtartanák a szavukat, az emberek 60%-a pilótaként dolgozna felnőttként. A tapasztalat azonban azt mutatja, hogy ezt az álmot csak nagyon kevesen valósítják meg az életben. Az emberek többsége nagy erővel belevág valami új dologba, majd mikor nehézségbe ütközik fel is adja.

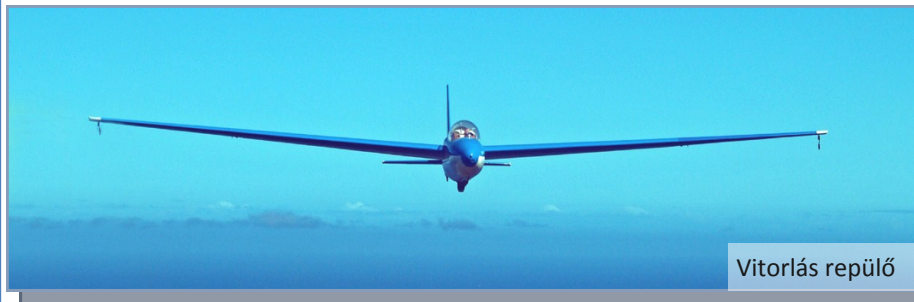
Játszunk el ezzel a gondolattal, és húzzuk rá egyik népszerű termékünkre, az Autosoft Management System-re. Hogy is hangzik ez akkor? Ön vett/venni fog egy komplex szoftvert, és -jó esetben nem-

csak számlázásra használja.

Ami magától értetődő feladat a programon belül, azt rutinból el lehet végezni, viszont ezt követően már sok esetben megáll a tudomány! Pedig érdemes minél több funkciót ismerni a vállalat irányító programunkból, mert annál több adat kimutatható. Azaz hiteles statisztikát kapunk vissza, nem csak hónap végén, nem csak könyvelőink segítségével. Ezek az adatok határozzák meg a cége jövőjét, így az a jó, ha biztos adatokra tudja jövőjét tervezni. Szeretné Ön átlátni cégének erősségeit és gyengeségeit? Kíváncsi Ön arra, hogy mit és mennyit dolgoznak alkalmazottai nettó időt nézve?

Egyik pilóta sem úgy született, hogy repülésből rutinja volt. Az a siker, ami könnyen jön, az könnyen is megy. Az a biztos eredmény, ami a legnagyobb megbecsülést kapja, és ezért bizony meg kell küzdeni! Persze nem egyszerű építő

minden, mint a karikacsapás. Ha programkezelés közben elakadna, az sem baj, mert akkor az gondolkodásra készíti Önt! Egyébként pont a program kezelésében való elakadás szituációja szól az egyedi programok



Vitorlás repülő

jelleggel hozzátenni egy céghez. Sokéves tapasztalataink szerint a felhasználók körében az a legfontosabb, hogy a program felhasználóbarát és könnyen kezelhető legyen. Mi ezt csak úgy tudjuk biztosítani, hogy ha sok a gyakorlás. Amit mi forgalmazunk, az egy vállalat irányító program. Ez annyit tesz, hogy szinte minden adatot tárolni lehet benne az Ön vállalkozásáról. --Melyik cég működése egyszerű manapság?

A lényeg ha Ön egy Boing tulajdonos, ne csak a sárkányrepülés járjon az eszébe, merjen nagyban gondolkodni! Ha megvan az eszköz az Ön kezében, már csak gyakorolni kell és megy is magától

mellett. Ez annyit jelent, hogy nem csak mint termék vásárolja meg a szoftvert, hanem van erre épülő szolgáltatás is, ami nagyban az Ön segítségére van. Segítséget kérni nem szégyen, hiszen eredmény orientáltak vagyunk, és egyedül nem lehet mindent megoldani.

A tudás az, amit érdemes megszerezni, mert azt ellopni nem lehet, és csak az ember javára válik. Ezzel tisztában van cégünk, ezért tartunk havonta ingyenes továbbképzéseket, hogy felfele szálljon az a repülőgép, amit az ügyfeleink mernek használni. Itt sokat tudhat meg a programról, amit Ön nap mint nap használ/használhat.

Hónapról-hónapra sok érdekes-séggel, újdonsággal is várjuk olyan dolgokról, amik létezéséről eddig még nem is sejtett. Pedig a kezdetektől benne van az AMS-ben. Tudnia kell, hogy ezeken a továbbképzéseken a témát mi választjuk felméréseink alapján. Mi mondjuk meg, hogy mi lesz az órarend, mely modulokról lehet majd hallani. Természetesen a kérdések feltehetőek, és kapni fog azokra

kielégítő magyarázatot is.

Ha célzottan, gyorsan szeretne eredményeket elérni, kérhet személyes oktatást is. Bár ez a lehetőség nem ingyenes, Ön szabja meg a témát, azt, hogy miről akar tanulni.

Kérés esetén felmérjük cégét, munkatársait, és a tudásuknak megfelelően javaslatot teszünk. Több éves szakmai tapasztalatunk a biztosíték arra, hogy Önök jó kezekben vannak.



Bárhogy is, érdemes információt gyűjteni az oktatásunkról, mivel itt tippeket kaphat, hogyan érje el azt, hogy több legyen a bevétele. Hogy jobbak legyenek az eredményei.

Hozza magával kollégáit is, hiszen láthatja, ez nem az abla-

kon kidobott pénz! Busásan kamatozik, ha kezében a tudás és használja is azt! És egy cégen belül mindenkinek tudnia kell kihozni magából a legjobbat. Így lehet elérni azt, hogy eredményesen működjenek!



Cél: Sikeres együttműködés

Ne feledje tehát:

SIKER = TUDÁS + GYAKORLAT

A tudást mi adjuk.

A gyakorlatot Önnek kell megszereznie.

A sikert pedig magukénak tudhatják.

Írta: **Kliszki Bálint**

Továbbképzéseink

Kedves Olvasóm!

Teljesen mindegy az, hogy milyen programot, vagy szoftvert használ a munkája során, vagy a magánéletében, biztos volt már úgy, hogy nem tudta, mihez fogjon, hogyan oldjon meg egy problémát az adott rendszerrel kapcsolatosan. Vagy egyszerűen csak azt, hogyan tudna egységnyi idő alatt egységnyi dolgot optimálisan elvégezni. **Megnyugtatom.** Én is voltam már így legutóbb akkor, amikor szembe kerültem az

AMS-el az Autosoft Kft. saját fejlesztésű programjával.

Talán kevesen tudják azt - még a partnereink közül is -, hogy mi is a saját programunkat használjuk a minden napi munkánk során. Feladataimnak köszönhetően én leginkább a CRM modult használom. Ezt persze kötelező is nálunk mindenkinek pontosan vezetnie, hiszen ebből nyerjük ki



ÜDVÖZLÖM!

a szükséges adatokat a partnereinkről, az elhangzott megbeszéléseinkből, megállapodásainkból... Hiszen itt mindenkinek mindent rögzítenie kell! Így oldjuk meg azt, hogy amikor egy kollégánk beteg, akkor is minden információval rendelkezünk, amivel ő maga.

Ezáltal el tudjuk végezni a felmerülő feladatokat anélkül, hogy őt kellene zaklatnunk felépülése során. Sőt, még éveken korábban rögzített adatokat is látunk, így adott esetben bármilyen kérdés esetén bármikor vissza tudjuk keresni az adatokat, pár percen belül. Nem felejtődnek el a szükséges feladatok sem. Mert időzíteni is kell a feladatokat. Hát mi így vagyunk napra, percre készek és pontosak.

Úgy látom, kissé eltértem az alap gondolattól, így most egy húszrúgással visszatérve a problémára: igen, előfordul gyakran, hogy nem tudjuk, hogyan is fogjunk hozzá úgy egy adott feladathoz, hogy azt a leghatékonyabban tudjuk elvégezni.

Na, igen. Ilyenkor nagy segítség, ha valahol gyorsan utána tudunk nézni, esetleg egy gyors telefonhívással utána tudunk kérdezni a lehetőségeknek. Na és ha ez nem adott?

Vagy ha adott ugyan, de állandóan segítséget kérni, várni esetlegesen a megoldásra, nem az igazi, lássuk be....





Oktatás előtti előkészület

Tehát ami a lényeg:

A mi életünkben nagyon fontos bizonyos 12 nap egy évben. Ezeken a napokon mi valódi tudást adunk azoknak a partnereinknek, akik hajlandóak az idejüket arra áldozni, hogy képezzék magukat. Igen, csak az idejüket, mert a havi rendszerességgel megrendezésre kerülő továbbképzéseink ingyenessék!

Ezen a továbbképzéseken azokat a témákat boncolgatjuk, a program azon moduljait, részeit gyakoroljuk, amelyeket partnereink vetnek fel, hogy számukra problémás, nem érthető, nem használható megfelelően. És persze a folyamatos fejlesztéseinknek, újításainknak köszönhetően mindig vannak kérdések, kérések.

Ezeket elmagyarázzuk, és addig beszélünk róla a program használata közben, amíg a partner azt nem mondja, hogy rendben, megértette, tudja használni. Természetesen nem gond az sem, ha később, a minden napi munka során ismét falakba ütközik. Nyugodtan telefonálhat az országban (bizton állíthatom) egyedül álló termék támogató kollégáimnak, gyors, megbízható segítséget fog kapni! És mivel minden hónapban más- és más problémás területet boncolunk, érdemes minél többször eljönni hozzánk, akár minden alkalommal! Persze óhatatlan, hogy ugyanaz a téma újra és újra előkerül, de ismétlés a tudás atyja!

Nálunk mindenki azért dolgozik, hogy az Önök kezébe adott program tökéletesen működjön, fejlesztéseinkkel pedig az egyedi és a piac által megkívánt változásokat, változtatásokat kövessük. Továbbképzéseinken pedig megszerezheti a tudást ahhoz, hogy sikeresé váljon a saját területén!

Legyen akár cégvezető, akár alkalmazott, a cél minden esetben közös:

EREDMÉNYES MŰKÖDÉS!

Várom szeretettel, jelentkezzen továbbképzéseinkre!
Ismerje meg a programot és használja!

Írta:

Korai Lilian

Tárgyi Eszköz

Tárgyi eszköz a számvitelben azoknak az eszközöknek a gyűjtőneve, amelyek:

- anyagi formában léteznek (szemben például az immateriális javakkal, amelyek "nem megfoghatóak") és
- több, mint egy éven keresztül maradnak a vállalkozás vagyonyában.

Az IFRS (*Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok*) meghatározása szerint az olyan eszközöket lehet elismerni tárgyi eszközként, amelyek a jövőben várhatóan jövedelmet generálnak a vállalkozás részére és amelyek bekerülési értéke megbízhatóan mérhető.



Tudástár

Forrás: hu.wikipedia.org/wiki/Tárgyi_eszköz

Így a XXI. században elvárható egy cégtől, hogy a tárgyi eszközeit ne papír alapon kezelje, hanem már számítógépen vezesse. Az AMS könyvelő moduljának egyik kiegészítő része a Tárgyi Eszköz modul. Mostani számunkban csak a tárgyi eszköz alapbeállításaival és a Tárgyi eszköz kartonjával foglalkozunk.

Beállítások:

A legfontosabb beállítás, hogy milyen gyakoriságú az elszámolás módja: Éves, féléves, negyedéves, havi. Ezt a programban csak az AutoSoft szakemberei tudják beállítani, természetesen a könyvelők kérésének megfelelően! Ha megvan az elszámolás gyakorisága, akkor fontos megadni, hogy milyen naplón történjen a feladás a főkönyvbe. (Természetesen vannak még további beállítások is, ennek részleteibe jelen körülmények között nem lehet belemenni. Ha mégis érdekl, akkor egyedi személyre szabott oktatás keretein belül lehet rá mód. Ebben az esetben egy teljes Tárgyi eszköz modul oktatás kap).:

Tárgyeszköz beállítások

Éves paraméterek | Általános paraméterek

Elszámolás éve: 2011

Gyakoriság

Éves Féléves Negyedéves Havi

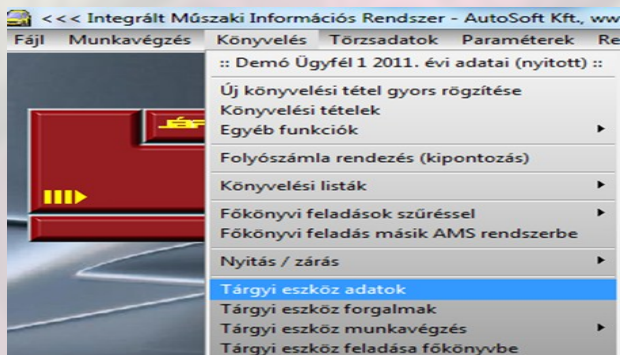
Feladás naplója: Tárgyi eszköz vegyes

Csoportosítás: Bruttó ért. változás ÉCS változás

OK Mégse

Ha megvagyunk a kötelező beállításokkal, akkor elsődlegesen a tárgyi eszköz rögzítésével kell kezdenünk a feladatunkat.

Ezt a Könyvelés—> Tárgyi eszköz adatok menüpont alatt érhetjük el, azzal, hogy a táblázatban beszúrunk egy új tárgyi eszközt:



A Tárgyi eszköz kartonon először az alapadatok fülön kell megadni az adatokat:

The screenshot shows the 'Tárgyeszközök karton / beszűrés' form in the software. The 'Alapadatok' (Basic Data) tab is selected. The form contains the following fields and values:

- Típus:** Tárgyeszköz, Immateriális javak, Kisértékű tárgyeszköz
- Megnevezés:** Személygépjármű
- Nyilvántartási szám:** 123
- Speciális azonosító:** ABC-001
- Vámtarifa:** [Empty field]
- Főkönyvi szám:** 142
- Csoport:** Személygépkocsi limuzin
- Költséghely:** Motor szerviz
- Hely 1.:** [Empty field]
- Hely 2.:** [Empty field]
- Hely 3.:** [Empty field]
- M. egység:** Db

There are blue question mark icons next to several fields, indicating help or validation information.

A beszerzés fölön állíthatjuk be, hogy hogyan is került most a programba a tárgyi eszköz. Ez lehet nyitóból, azaz már létező tárgyi eszköz, csak most rögzítjük be ezt a programba, vagy egyszerű beszerzésből is jöhet, azaz most került a céghez. A két bevételezés során csak annyi különbség van, hogy a nyitó felvitelekor meg kell adni a nyitó értékcsökkenések értékét is. A beszerzésnél természetesen nincs nyitó értékcsökkenés, ott bruttó értéket kell megadni, hogy az elszámoláskor tudjon a program valamivel „tervezni”. A beszerzés ablaka:

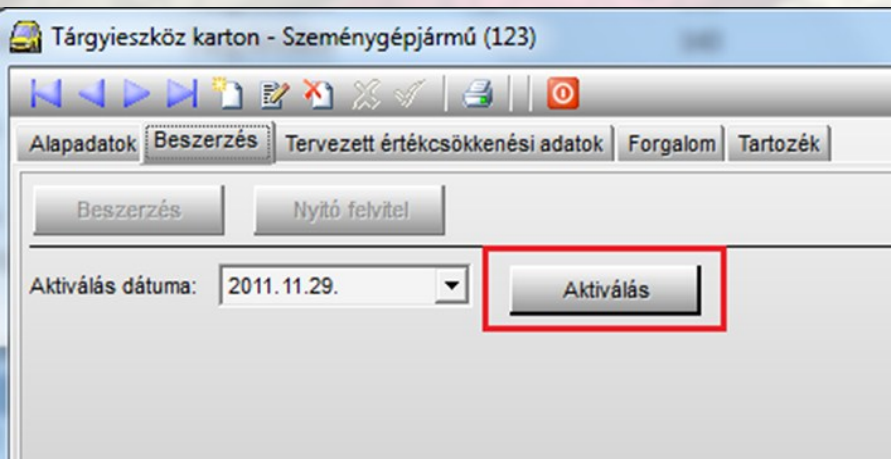
The screenshot shows a software window titled "Beszerzés" (Purchase). It contains the following fields and values:

Dátum:	2011.11.29.	
Bizonylatszám:	Jármű2011-000011	
Megjegyzés:	Autó	
Mennyiség:	1,00	
Jogcím:	Vétel	
Évjárat:	0	
Gyári szám:	X012321	
Szállító:	Autosoft Kft	
Gyártó:	Autosoft Kft	
Garancia:	2012.11.28.	
Valutás ár:	5 250 000,00	Magyar forint
Bruttó növekedés:	5 250 000	

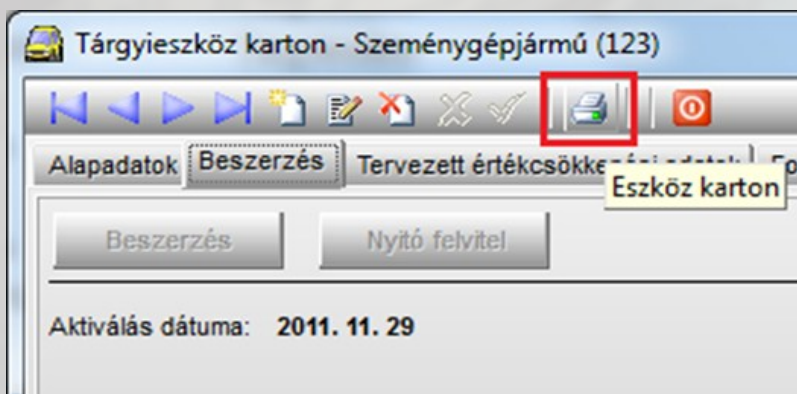
At the bottom of the form, there is a section labeled "Szállító kiválasztása" (Select supplier).

Ez után lesz elérhető az „Aktiválás” gomb, ha valóban szeretnénk az eszközt aktiválni, de előbb ehhez meg kell adni a tervezett értékcsökkenéseket (ez a következő szám egyik leírása lesz részletesebben).:

Ez után lesz elérhető az „Aktiválás” gomb, ha valóban szeretnénk az eszközt aktiválni, de előbb ehhez meg kell adni a tervezett értékcsökkenéseket (ez a következő szám egyik leírása lesz részletesebben):.



Most nézzük meg a tárgyi eszköz kartont:



Bemu AMS Kft.

1201 Budapest XX., Teszt u. 1.

12345678-9-10

2011.11.29.11:41

1 / 3. oldal

TÁRGYI ESZKÖZ KARTON
Számviteli tv

Nyilvántartási szám **123** **Szeméngépjármű**
Főkönyvi szám 142 Egyéb járművek

Csoport Személygépkocsi limuzin
Költséghely **Motor szerviz** Fsz Emelet 101
Gyártás éve 0 Garancia lejárat Aktiválás kelte 2011.11.29.
Gyártó Autosoft Kft Kivezetés kelte
Szállító Autosoft Kft

Dátum	ÉT	Mozgás	Bruttó ért+	Bruttó ért-	Bruttó ért	Értékc+	Értékc-	Értékcökk	Nap
2011.11.29	0	Beszerzés	5 250 000	0		0	0		0

A tárgyi eszköz kartont jelen esetben a számviteli törvény szerint kértem le, így ennek megfelelően néz ki.

Következő számunkban az Értécsökkenés elszámolását fogjuk átvenni géppel és kézzel.

Jó munkát!

Írta:

Kormány János

Miért pont Microsoft® ?

Ez egy jó kérdés. Alapvetően már a cégünk indulásakor is a legelterjedtebb operációs rendszer - Windows - készítője volt PC-s piacon és ezt az állapotát mindmáig tartja. A részese-désük aránya azért megváltozott, de még mindig jelentős.

Az egyik „nagy ellenség” a Linux, amelynek különböző disztribúciói léteznek. Elterjedése az irodai, illetve otthoni környezetben mai napig nem jelentős, bár növekvő. Kezdetben a legnagyobb problémát a „halandó” felhasználó általi nagyon körülményes és meglehetősen sok szaktudást igénylő használat okozta. Ezzel párosult még az a

tény is, hogy a mindennapi munkavégzéshez – sőt szórakozáshoz is – a szükséges programok nem léteztek ezen a platformon vagy csak nagyon kezdetleges tudással. Továbbá az is nagy problémát okozott, hogy a más operációsrendszereken készített fájlokat kezeljünk Linux alatt. A korábbi időkre volt jellemző még az a probléma is, hogy különböző hardvergyártók által készített egységekhez nem volt driver a Linuxhoz, így korlátozva volt a számítógép felépítése a hardver egységek miatt. No és a későbbi bővítése is. Kezdetben, és mindmáig is a Linux inkább szerver operációs rendszerként üzemel.

Ezeknek a szervereknek a karbantartását emberi oldalról is nehezebb megoldani, mivel arányaiban kevesebb ilyen ismerettel rendelkező szakember van a piacon.

Sok-sok Windows ellenes „legendát” hallunk szinte bárhol, ahol találkozunk egy olyan emberrel is, aki Linux fanatikus. Egy ilyen közkedvelt információ például az, hogy a Windows instabilabb a Linuxhoz képest. Ebbe ha belegondolunk, akkor rájöhethetünk, hogy elég szép ferdtés. Valaha lehet, hogy így volt, de mostanság már nem, és ennek legalább 9-10 éve.

Személyes tapasztalatomat már több ember is

megerősítette. Ez az, hogy a szervereinkre, az irodai, illetve otthoni számítógépeinkre jogtisztán telepített, mindig naprakészen (frissítve) tartott Windows operációs rendszer—amin még jogtisztá víruskereső is volt—gyakorlatilag sosem fagyott le. Ráadásul fokozottan javult a helyzet.

Végzőként: A szerver operációs rendszereik és szerver termékeik is jól összerakott, megfelelő szakértelemmel párosulva, stabil informatikai háttérrel nyújtanak már több, mint egy évtizede - vagy még több – de azt én még nem tudhatom.

Írta: **Bertalan Milán**