Комиссионная торговля реализована с минимальным набором отличий от оптовой или розничной торговли. **Особенности договоров с контрагентами**

Вид торговых взаимоотношений определяется в свойствах договора с контрагентом, вносимым в информационную базу. Причем с одним контрагентом может быть заключено несколько договоров разных видов, одни из которых будут договорами купли-продажи, а другие — договорами с комиссионером, то есть договорами приема на комиссию или передачи на комиссию. **Прием товаров на комиссию**

Для регистрации хозяйственных операций по договорам на комиссию используется тот же самый комплект документов, что и для регистрации хозяйственных операций по договорам купли-продажи.

Так, прием товаров на комиссию регистрируется в информационной базе документом "Поступление товаров и услуг".

То, что товар принимается именно на комиссию, определено в договоре, который указан в соответствующем поле экранной формы документа.

Если ответственность за количественный и суммовой учет товаров разделена между службами предприятия, то для регистрации приема товаров на комиссию может использоваться документ "Приходный ордер на товары".

Из экранной формы документа "Поступление товаров и услуг" удобно сформировать связанные с ним документом, при этом новый документ автоматически заполнится соответствующей информацией, которая имеется в старом документе и в информационной базе данных. Так, при истечении срока действия договора у предприятия может возникнуть обязанность вернуть непроданные товары — для этого случая из экранной формы документа "Поступление товаров и услуг" можно сформировать документ "Возврат товара поставщику", табличная часть которого автоматически заполнится перечнем непроданных товаров.

Если предприятие продаст товары, принятые на комиссию, или часть этих товаров, то к определенному сроку у него может возникнуть обязанность расплатиться с комитентом — контрагентом, передавшим предприятию товары на комиссию. Денежная сумма, подлежащая перечислению, определяется в документе "Отчет комитенту о продажах товарах" как разница между суммой реализации и суммой вознаграждения, причитающейся комиссионеру — предприятию, принявшему товары на комиссию.

Представленный документ также можно сформировать автоматически из экранной формы документа "Поступление товаров и услуг". **Передача товаров на комиссию**

Передача товаров на комиссию контрагенту — комиссионеру оформляется документом "Реализация товаров и услуг".

Комиссионер передает информацию о проданных им товарах и о сумме комиссионного вознаграждения, которую он должен удержать из полученной выручки в свою пользу.

Факт продажи товаров комиссионером регистрируется в информационной базе с помощью документа "Отчет комиссионера о продажах товаров". Этот документ может быть заполнен автоматизированным способом на основе ранее введенного документа "Реализация товаров и услуг".

В документе "Отчет комиссионера о продажах товаров" указывается вариант расчета комиссионного вознаграждения в соответствии с условиями договора, заключенного с комиссионером. Сама сумма вознаграждения рассчитывается автоматически. **Субкомиссия**

Конфигурация также поддерживает взаиморасчеты с контрагентами по договорам на субкомиссию.

Операции комиссионной торговли автоматически отражаются в бухгалтерском и налоговом учете.