

Vođenje komisiona kad firma daje svoju robu na komisionu prodaju

Ovo je prosta kombinacija: za svaki takav komision se otvori poseban magacin, obavezno sa tipom VP ili NAB.CEN, nikako KOMISION. Kada se daje robakomisionaru radi se jednostavan prenos iz GM -> KOM. Pri tom treba raditi i kalkulaciju kako bi se prenele i PC. Kad komisionar pošalje odjavu prodate robe, pravi se faktura, ali ne iz GM, već iz magacina KOM. I to je sve.

Ukoliko firma daje svoju robu većem broju komisionara, velik broj magacina može biti nepregledan. Zato postoji jedna olakšica, naime nije potrebno otvoriti poseban magacin za svakog komisionara već je dovoljno na internom prenosu komisione robe za magacin u koji ide roba izabrati datog partnera koji se za ove potrebe tretira kao magacin (ovo se radi tako što se polje za izbor drugog magacina izbriše, stisne se enter, a kad program ponudi spisak magacina stisne se F10, i time se dobija spisak partnera). Za pregled trenutnog stanja robe kod komisionara mogu se pogledati izveštaji u meniju PARTNERI.