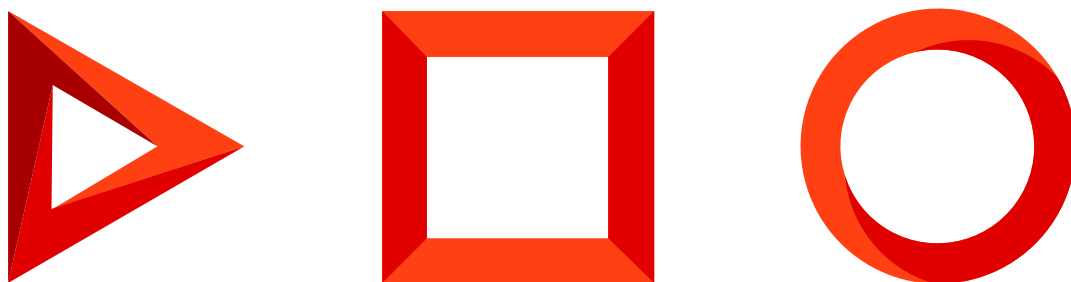


Партнерские продажи

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Перед началом работы с партнерским порталом	4
Права доступа организации партнера	4
Лицензирование портала	4
Подготовка партнерского портала к работе	5
Настроить параметры партнерской программы	7
Настроить специальные условия сотрудничества с партнерами	8
Работа с фондами партнера	9
Настроить фонды	9
Начислить или списать фондовые средства	11
Финансировать партнерские активности из фонда	11
Пример настройки партнерской программы	12
Определить параметры взаимодействия с партнером	13
Настроить параметры партнерской программы	13
Добавить новое партнерство	13
Подготовить организацию партнера к работе на портале	14

Перед началом работы с партнерским порталом

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Партнерский портал предназначен для компаний, работающих с клиентами через сеть партнеров. Портал является единой платформой для коммуникаций и совместной с партнерами работы над лидами, продажами и маркетинговыми активностями.

Функциональность партнерского портала доступна в продуктах Sales Creatio enterprise и CRM Creatio.

Ваши партнеры будут работать с такими разделами:

- [*Лиды*];
- [*Продажи*];
- [*Заказы*].

Эти разделы являются отражением одноименных разделов в основном приложении. Вы можете настроить поля и детали страниц для отображения на портале. Данные о лидах и продажах отображаются в разделе [*Партнерская программа*] на портале, а также на странице партнерства в основном приложении. На основании этих данных фиксируется информация о выполнении партнерами условий партнерства и продвижении по уровням партнерской программы, а также зачисляются средства в маркетинговый фонд.

Также пользователям доступна базовая функциональность портала — главная страница, настройки в профиле пользователя, поиск по статьям базы знаний, возможность коммуникаций в ленте и т. д.

Аналитику по партнерским продажам можно просматривать в блоках итогов на главной странице портала, предварительно их настроив. Как выполнить настройку, описано в статье [“Настроить главную страницу портала”](#).

По условиям лицензии на клиентском портале можно настраивать и использовать до трех пользовательских разделов. Чтобы пользовательский раздел появился на портале, необходимо [настроить его в мастере разделов](#) и добавить в рабочее место “Портал”.

Права доступа организации партнера

Для доступа к конфигурации “Партнерский портал” организация-партнер должна входить в функциональную роль “Partner portal users” (“Партнеры — пользователи портала”). Больше информации о типах пользователей портала доступно в статье [“Пользователи и права доступа на портале”](#).

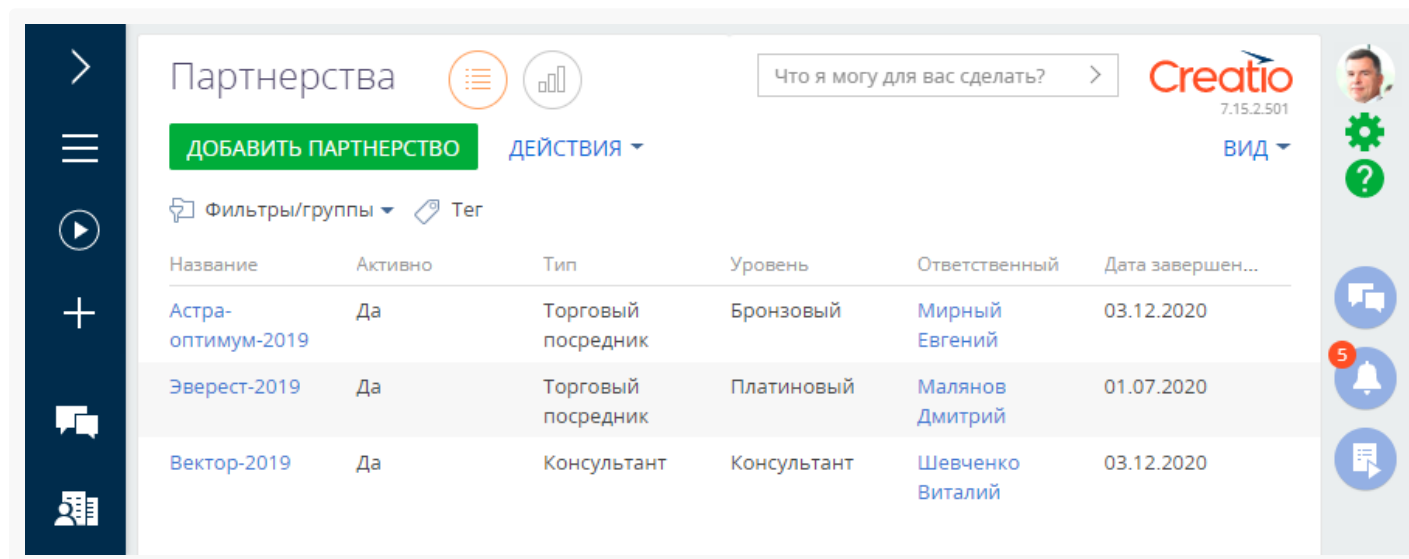
Лицензирование портала

В Creatio функциональность портала лицензируется отдельно. В названии лицензии партнерского портала должно присутствовать “partner portal on-site/cloud”. Подробнее о лицензиях читайте в статье [“Лицензировать Creatio”](#).

Подготовка партнерского портала к работе

Информация о партнерах вашей компании и партнерствах (условиях и состоянии сотрудничества) с ними содержится в разделе [*Партнерства*] основного приложения. С этим разделом работают сотрудники вашей компании, которые отвечают за взаимодействие с партнерами. Здесь можно настроить условия сотрудничества и добавить столько партнерств, сколько необходимо — по одному на каждого партнера (Рис. 1). Условия партнерства отображаются на партнерском портале в виде партнерской программы.

Рис. 1 — Реестр раздела [*Партнерства*] в основном приложении



На заметку. Управление показателями партнеров и настройка условий сотрудничества с ними выполняется в основном приложении Creatio.

В разделе [*Партнерская программа*] на портале отображаются все условия партнерства, настроенные в основном приложении. Пользователи портала видят данные только по своей организации без возможности их редактировать. С разделом [*Партнерская программа*] работают ваши партнеры и их сотрудники. Здесь отображается вся информация, актуальная для партнеров и касающаяся их работы (Рис. 2):

- Текущий уровень партнера и целевые показатели для перехода на следующий уровень.
- Вознаграждение партнера, например, процент его прибыли.
- Проведенные для партнера обучения и сертификации.
- Фонды и количество средств в них.
- Операции начисления и списания средств.
- Маркетинговые активности партнера.
- История параметров партнерства.
- Сводные данные по продажам и лидам.
- Дополнительная информация.

Рис. 2— Страница партнерской программы на портале

На заметку. Каждому партнеру на портале доступна только одна партнерская программа.

Для подготовки партнерского портала к работе:

1. [Разработайте партнерскую программу](#). Настройка партнерской программы выполняется однократно.

Рекомендуем зафиксировать параметры вашей партнерской программы, например, на бумаге или в таблице Excel. Определите возможные типы партнеров, с которыми вы работаете. Например, “торговый посредник”, “консультант” и т. д. Пропишите уровни партнеров и целевое количество баллов для перехода партнером с уровня на уровень. Например, уровни “Бронзовый”, “Серебряный”, “Платиновый” для типа партнера “Торговый посредник”. Для каждого уровня определите условия (параметры), по которым будет осуществляться сотрудничество с партнером. Например, такими параметрами могут быть объем или сумма продаж, количество лидов, процент отчислений в маркетинговый фонд и др.

2. [Перенесите параметры](#) партнерской программы в основное приложение Creatio. Параметры вносятся однократно.

Все параметры необходимо внести в справочники [*Тип партнера*], [*Уровень партнера*], [*Параметры уровней партнерства*] и [*Категория параметра партнерства*].

3. [Настройте персональные прайс-листы](#), чтобы предусмотреть специальные условия сотрудничества с партнерами. Действие выполняется для каждого партнера.

4. [Добавьте новое партнерство](#) в раздел [*Партнерства*] основного приложения.

Создание активного партнерства в основном приложении означает заключение договоренностей с партнером и старт участия в партнерской программе. Созданное партнерство автоматически будет доступно партнеру на портале в виде партнерской программы.

5. [Создайте организацию](#) на портале для контрагента с типом “Партнер”. Привяжите к организации

пользователей портала и настройте для них права доступа.

6. [Пригласите сотрудников партнера](#) на портал.

Настроить параметры партнерской программы

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

В Creatio предусмотрены готовые инструменты для формирования партнерских программ — специальные справочники с преднастроенными параметрами партнерства. Вы можете изучить преднастроенные параметры и модифицировать их, исходя из потребностей вашей компании. Также можно продумать собственные параметры партнерства и добавить их в [справочники](#).

Для настройки используйте справочники [*Тип партнера*], [*Уровень партнера*], [*Параметры уровней партнерства*] и [*Категория параметра партнерства*]:

Важно. При редактировании содержимого справочников не рекомендуется удалять из них базовое наполнение, так как это может привести к некорректной работе функциональности.

1. [**Тип партнера**] — тип сотрудничества между вашей компанией и компанией-партнером. По умолчанию в справочнике [*Тип партнера*] доступны следующие типы: “Торговый посредник”, “Консультант”, “Референсный консультант” и “Интегратор”. Если вы работаете с партнерами других типов, то их будет необходимо добавить в этот справочник.
2. [**Уровень партнера**] — в справочнике указываются уровни для каждого типа партнера, а также количество баллов, нужное для перехода на следующий уровень. Баллы начисляются за успешное выполнение целевых показателей, которые задаются в справочнике [*Категория параметра партнерства*]. По достижении заданного количества баллов партнеру присваивается следующий, более высокий уровень, а набранные баллы обнуляются. Например, для типа партнера “Торговый посредник” предусмотрено 3 уровня — бронзовый, серебряный и платиновый.
3. [**Категория параметра партнерства**] — справочник содержит перечень параметров, по которым оценивается работа партнера. Это может быть количество лидов, сумма продаж, количество сертифицированных специалистов, маркетинговый бюджет и т. д.
4. [**Параметры уровней партнерства**] — в этом справочнике выполняется формирование итоговых правил и условий партнерства для каждого уровня партнерской программы. Для этого используются значения из всех перечисленных выше справочников.

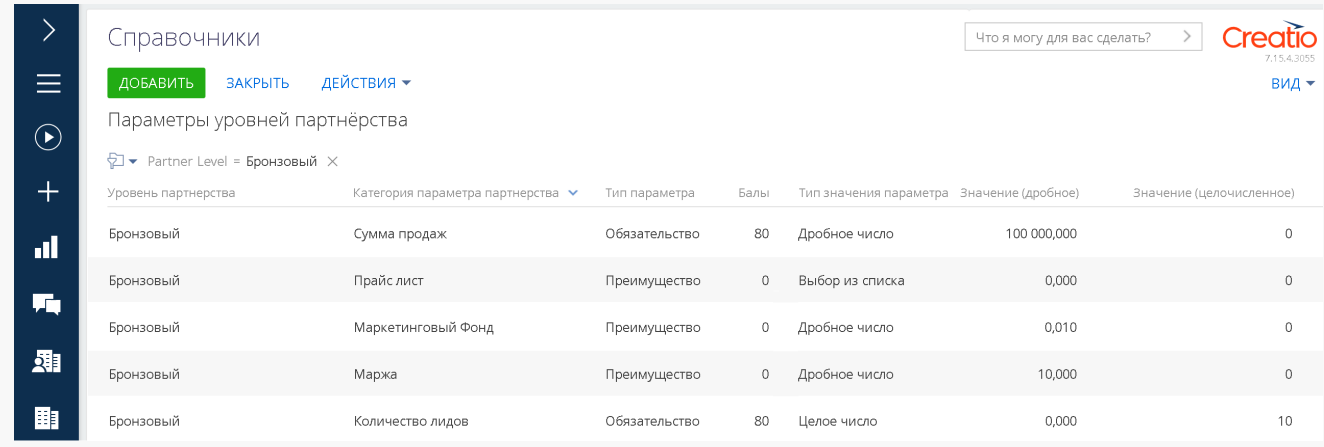
На [Рис. 1](#) приведен пример условий партнерства для партнера — торгового посредника уровня “Бронзовый”. В этом примере:

- a. Параметры “Количество лидов” и “Сумма продаж” являются обязательными для достижения партнером уровня “Бронзовый”. Тип параметра — “**Обязательство**”.
- b. Параметр “Маржа” является поощрением партнера — при достижении уровня “Бронзовый” ему будет предоставлена скидка в 10%. Тип параметра — “**Преимущество**”.
- c. Параметр “Прайс лист” определяет специальные цены для партнеров данного уровня. Тип параметра — “**Преимущество**”.

- d. Параметр “Маркетинговый фонд” определяет процент от суммы продажи, который будет начислен в маркетинговый фонд партнера при закрытии партнерской продажи со статусом “Завершена с победой”. Тип параметра — “**Преимущество**”.

Так, оформив продажи на сумму 100000 и зарегистрировав 10 лидов, партнер получит по 80 баллов за выполнение каждого из параметров, ему будет присвоен уровень “Бронзовый” и он получит скидку в 10%. От каждой успешной продажи в маркетинговый фонд будет начисляться 1% от ее суммы.

Рис. 1 — Параметры партнерства для партнера “Торговый посредник” уровня “Бронзовый”



Уровень партнерства	Категория параметра партнерства	Тип параметра	Баллы	Тип значения параметра	Значение (дробное)	Значение (целочисленное)
Бронзовый	Сумма продаж	Обязательство	80	Дробное число	100 000,000	0
Бронзовый	Прайс лист	Преимущество	0	Выбор из списка	0,000	0
Бронзовый	Маркетинговый Фонд	Преимущество	0	Дробное число	0,010	0
Бронзовый	Маржа	Преимущество	0	Дробное число	10,000	0
Бронзовый	Количество лидов	Обязательство	80	Целое число	0,000	10

В результате добавленные в справочники значения будут использоваться в партнерской программе. Детальнее с настройкой программы можно ознакомиться в статье [“Пример настройки партнерской программы”](#).

Настроить специальные условия сотрудничества с партнерами

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

В работе с партнерскими заказами можно использовать как универсальный базовый прайс-лист, так и персональные прайс-листы для разных категорий партнеров. Настройте персональные прайс-листы, если необходимо предусмотреть возможность работы с партнерами на особых условиях. Подробно о типах прайс-листов и их настройке читайте в статье “Прайс-листы в Creatio”.

При формировании партнерского заказа цена определяется следующим образом:

- В первую очередь система проверяет, указан ли для контрагента персональный прайс-лист, и использует цену из него. Персональный прайс-лист указывается на странице контрагента.
- Если персональный прайс-лист не указан или для него не задана цена, то в заказе будет использоваться цена из прайс-листа, указанного на странице активного партнерства, на детали [*Параметры партнерства*]. Этот прайс-лист может быть задан в справочнике [*Параметры уровней партнерства*] при формировании итоговых условий партнерства. Больше информации о настройке параметров партнерства доступно в статье [“Настроить параметры партнерской программы”](#).
- Если не найден ни один из предыдущих прайс-листов, то используется цена из базового прайс-листа,

который задается в системной настройке “Базовый прайс-лист”.

- Если базовый прайс-лист не задан, то в заказе будет использоваться цена, указанная на странице продукта.

Чтобы настроить работу с прайс-листами, выполните следующие действия в основном приложении Creatio:

1. Создайте прайс-лист со специальной ценой на продукт. Настройки выполняются в справочнике [*Прайс-листы*] и на детали [*Цены*] продукта.
2. Добавьте поле [*Прайс-лист*] на страницу партнера-контрагента. Настройка выполняется в мастере раздела [*Контрагенты*].
3. Укажите персональный прайс-лист на страницах нужных партнеров.

Подробно настройка прайс-листов описана в статье “Прайс-листы в Creatio”.

В результате выполненных настроек всякий раз при добавлении продукта со специальной ценой в заказ выбранного контрагента-партнера, будет использоваться цена из персонального прайс-листа, указанного на его странице.

Работа с фондами партнера

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

При присоединении к партнерской программе партнер может получать закрепленный процент отчислений в фонды. В Creatio автоматизирована логика работы с маркетинговым фондом. Вы можете настроить автоматическое зачисление процента от суммы успешных продаж партнера в маркетинговый фонд. Эти средства могут использоваться при организации маркетинговых активностей партнера и автоматически списываться при согласовании бюджета активности.

Также вы можете добавить другой фонд в партнерство и проводить операции начисления и списания фондовых средств вручную.

Настроить фонды

Чтобы настроить работу с фондами, выполните следующие действия в основном приложении Creatio:


1. Перейдите в дизайнер системы, например, по кнопке .
2. В блоке “Настройка системы” перейдите по ссылке “Справочники”.
3. Откройте справочник [*Параметры уровней партнерства*].
4. Задайте параметры отчислений в фонд согласно уровням партнеров, например, как показано на [Рис. 1](#).

Рис. 1 — Параметры отчислений в маркетинговый фонд для партнера с уровнем “Бронзовый”

Уровень партнерства	Категория параметра партнерства	Тип параметра	Баллы	Тип значения параметра	Значение (дробное)	Значение (целочисленное)
Бронзовый	Количество лидов	Обязательство	80	Целое число	0,000	10
Бронзовый	Сумма продаж	Обязательство	80	Дробное число	100 000,000	0
Бронзовый	Маржа	Преимущество	0	Дробное число	10,000	0
Бронзовый	Прайс лист	Преимущество	0	Выбор из списка	0,000	0
Бронзовый	Маркетинговый фонд	Преимущество	0	Дробное число	0,010	0

5. Добавьте партнерство в системе. О том, как это сделать, читайте в статье [“Пример настройки партнерской программы”](#). Обратите внимание, что для работы с фондами на странице партнерства должен быть установлен признак [*Активно*].

В результате заданные параметры начислений в маркетинговый фонд автоматически отобразятся на странице партнера в основном приложении (Рис. 2), а также на портале на детали [*Параметры партнерства*]. На деталь [*Фонды*] будет добавлена запись [*Маркетинговый фонд*]. При закрытии продажи с результатом “Завершена с победой” в маркетинговый фонд будет начисляться процент от бюджета продажи, зависящий от уровня партнера.

Вы можете добавить другой фонд вручную, нажав кнопку **+** на детали [*Фонды*].

Рис. 2 — Страница партнерской программы в основном приложении

Параметр	Тип	Вид	Текущее значение
Прайс лист	Текущий	Преимущество	Partner Platinum
Маркетинговый фонд	Текущий	Преимущество	0.050
Маржа	Текущий	Преимущество	20.000

Тип	Описание	Сумма/Кол...	Фонд	Дата операции
Начисление		10 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 13:58
Списание		5 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 23:58

Посмотреть текущий остаток в фондах вы можете на странице партнерства —> вкладка [*Основная информация*] —> деталь [*Фонды*]. Партнерам эта информация доступна на странице партнерства на портале.

Начислить или списать фондовые средства

Средства в маркетинговый фонд зачисляются автоматически при закрытии партнерской продажи с результатом “Завершена с победой”. Количество средств в маркетинговом фонде пересчитывается при изменении суммы продажи, ее стадии или партнера. При удалении продажи ее сумма вычитается из суммы доступных средств маркетингового фонда. Эти действия отображаются на странице партнерства —> вкладка [*Основная информация*] —> деталь [*Операции*] страницы партнерства в основном приложении и на портале.

Вы также можете начислить или списать фондовые средства вручную. Операции ручного зачисления и списания средств доступны как для маркетингового, так и для других типов фондов.

Чтобы выполнить начисление или списание средств:

1. Откройте страницу партнерства в основном приложении.
2. На вкладке [*Основная информация*] на детали [*Операции*] нажмите кнопку +.
3. На открывшейся странице заполните поля:
 - a. Поле [*Тип*] — тип операции: начисление или списание.
 - b. Поле [*Фонд*] — название фонда.
 - c. Поле [*Сумма/Количество*] — укажите сумму, которую вы хотите начислить либо списать.
 - d. Поле [*Описание*] — Добавьте комментарий к операции. Поле необязательно к заполнению.
4. Примените изменения по кнопке [*Сохранить*] ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Пример операции начисления в фонд

The screenshot shows a mobile application interface for creating an operation. The title bar reads "Виста Ltd-2020 / Операция". Below the title bar are two buttons: "СОХРАНИТЬ" (Save) in green and "ОТМЕНА" (Cancel) in blue. The form contains the following fields:

- Тип*** (Type): Начисление (Credit)
- Фонд*** (Fund): Маркетинговый фонд (Marketing fund)
- Сумма/Количество*** (Sum/Quantity): 5 000,00
- Описание** (Description): Дополнительные средства (Additional funds)

On the right side of the screen, there is a user profile icon, a search bar with the text "Что я могу для вас сделать?", the "Creatio" logo with version "7.16.0.4449", and a vertical sidebar with icons for settings, help, call, email, chat, and notifications.

Изменения отразятся и в основном приложении, и на портале. Партнерам детали [*Операции*] и [*Фонды*] доступны только для чтения.

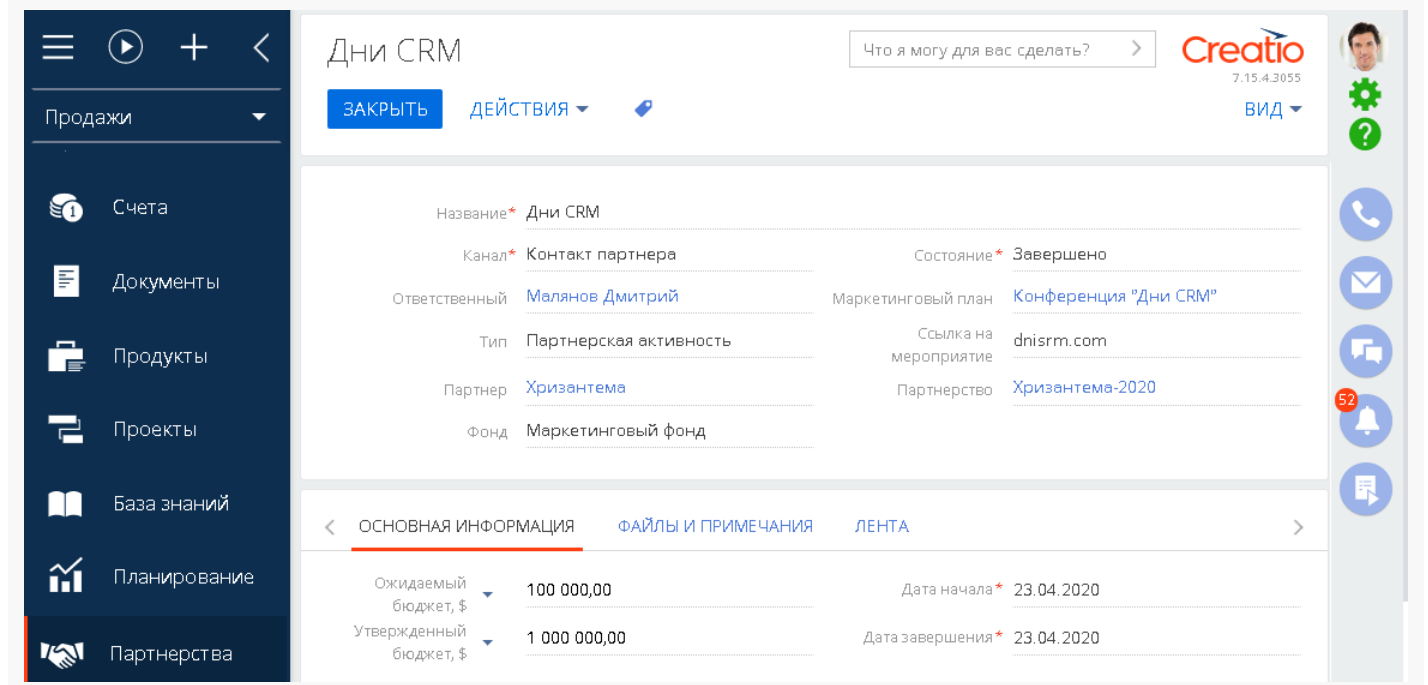
Финансировать партнерские активности из фонда

Когда ваши партнеры добавляют новое мероприятие в разделе [*Маркетинговые активности*] на портале, на странице партнерства основного приложения на вкладке [*Маркетинговые активности*] отображается запись с типом “Партнерская активность”, где в качестве партнера указан контрагент организации на портале.

Открыв запись, вы можете указать ответственным по активности пользователя партнера и утвердить

бюджет маркетинговой активности (Рис. 1).

Рис. 1 — Страница партнерской маркетинговой активности в основном приложении



Если в поле [*Фонд*] данной записи вы укажете маркетинговый фонд, то сохранение такой записи приведет к списанию средств из указанного фонда. Изменение или удаление записи обновляет транзакцию, что приводит к пересчитыванию фонда. Пересчет фонда в результате проведенных или отмененных транзакций отображается на детали [*Операции*] партнерской программы.

Также вы можете создавать партнерские активности в основном приложении. Списывание средств из фонда в этом случае будет осуществляться аналогичным образом.

Пример настройки партнерской программы

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Рассмотрим на примере, как подготовить партнерский портал, создать партнерскую программу и начать работу с партнером.

Пример. Настроим партнерскую программу, по условиям которой партнеру — торговому посреднику будет предоставляться скидка. Размер скидки зависит от количества зарегистрированных лидов и суммы закрытых продаж. При этом в программе предусмотрено: возможность повышения уровня партнера — с бронзового до платинового; предоставление партнеру скидки, размер которой возрастает при переходе партнера на следующий уровень программы; отчисление процента средств от успешных продаж в маркетинговый фонд согласно уровню партнера.

Определить параметры взаимодействия с партнером

Если вы уже работаете с партнерами на определенных условиях, то упорядочьте все параметры вашего взаимодействия и перенесите их на бумагу или в таблицу Excel. Например, параметры партнерства с торговым посредником можно представить как на Рис. 1:

Рис. 1 — Пример таблицы с параметрами партнерства

Категория параметра	Тип параметра	"Торговый посредник"		
		"Бронзовый"	"Серебряный"	"Платиновый"
Количество лидов	Обязательство	10	20	50
Сумма продаж	Обязательство	100000	500000	1000000
Скидка	Преимущество	10%	15%	20%
Отчисления в маркетинговый фонд	Преимущество	0.010	0.030	0.050

Таким образом вы будете использовать наполнение справочников:

- [*Тип партнера*] — торговый посредник.
- [*Уровни партнера*] — "Бронзовый", "Серебряный", "Платиновый".
- [*Категории параметров партнерства*] — количество лидов, сумма продаж, скидка для партнера, процент отчислений в маркетинговый фонд.
- [*Тип параметра партнерства*] — "Обязательство", "Преимущество".

Настроить параметры партнерской программы

Приведенные на Рис. 1 параметры партнерства не требуют переноса в Creatio, т. к. доступны в системе по умолчанию. Только те параметры, которые необходимы вам при взаимодействии с партнером, но не добавлены в справочники, необходимо переносить в систему.

Добавить новое партнерство

1. Перейдите в раздел [**Партнерства**] основного приложения. Раздел доступен в продуктах Sales Creatio enterprise и в CRM Creatio.
2. Нажмите [**Добавить партнерство**].
3. Заполните поля мини-карточки, которая отобразится. При заполнении ориентируйтесь на таблицу с параметрами партнерства.
 - a. В поле [*Контрагент*] выберите название контрагента — партнера вашей компании.
 - b. В поле [*Тип*] укажите тип партнера.
 - c. В полях [*Дата начала*] и [*Дата завершения*] установите период действия партнерской программы. По умолчанию он составляет 1 год.

d. Оставьте признак [*Активно*], если хотите, чтобы партнерство автоматически отображалось на портале в виде партнерской программы. При необходимости вы можете снять признак и партнерская программа станет недоступна партнеру.

4. Сохраните изменения (Рис. 1).

В результате предварительно заданные в справочниках параметры партнерства, в том числе партнерские фонды, автоматически отобразятся в основном приложении, а также на портале в виде партнерской программы.

На заметку. Доступ к партнерской программе будет только у пользователей с ролью “Partner portal users”.

Рис. 1— Добавление партнерства и создание партнерской программы для партнера “Аксиома”

Название	Активно	Тип	Уровень	Ответственный	Дата завершения
Астра-оптимум-2019	Да	Торговый посредник	Бронзовый	Мирный Евгений	03.12.2020
Эверест-2019	Да	Торговый посредник	Платиновый	Малянов Дмитрий	01.07.2020
Вектор-2019	Да	Консультант	Консультант	Шевченко Виталий	03.12.2020

Подготовить организацию партнера к работе на портале

1. Создайте для партнера организацию на портале и привяжите к ней пользователей. Как это сделать, описано в статье [“Создать пользователей на портале”](#). Обратите внимание, что при создании для партнера организации на портале необходимо в поле [*Родительская роль*] профиля организации выбрать роль “Partners”.
2. Настройте права доступа пользователей организации-партнера. Для доступа к функциональности партнерского портала и работы в партнерской программе пользователям партнера должна быть назначена функциональная роль “**Partner portal users**” (пользователи партнерского портала). Больше информации о работе с ролями пользователей портала доступно в статье [“Управлять ролями”](#)

[пользователей портала](#)”.

- Отправьте приглашения пользователям партнера, чтобы они смогли войти на партнерский портал и стать участниками партнерской программы. Как выполнить отправку приглашений, описано в статье [“Отправить приглашения на портал”](#).

В результате выполненных настроек пользователям с ролью “Partner portal users” будет доступен раздел [*Партнерская программа*] (Рис. 1), в котором отображаются все условия и актуальное состояние партнерства.

Рис. 1 — Раздел [*Партнерская программа*]

The screenshot displays the 'Partner Program' interface for 'Виста Ltd'. The left sidebar contains navigation options: Партнеры, Маркетинговые активности, Главная страница, Партнерская программа (highlighted), Лиды, Продажи, and Заказы. The main content area shows the partner's details and performance metrics.

Виста Ltd
 ЗАКРЫТЬ ДЕЙСТВИЯ

Текущий уровень: 3 Текущий балл: 80

Название: Виста Ltd
 Тип: Торговый посредник
 Маржа, %: 20,00
 Дата начала: 25.08.2019
 Дата завершения: 23.08.2020
 Активно:

Контрагент: Виста Ltd

ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ ИСТОРИЯ ПРОДАЖИ И ЛИДЫ ФАЙЛЫ И >

Объем продаж, \$: 100 000,00 Маркетинговые активности: 20
 К-во сертифицированных экспертов: 1

Обучения и сертификации + : Активные

Сертификация	Тип	Способ оплаты	Контакт	Результат	Дата проведения
аналитика	Сертификация	Оплачено	Максимов Игорь	Прошел	27.11.2019

Параметры партнерства : Целевой

Параметр	Тип	Вид	Текущее значение
Прайс лист	Текущий	Преимущество	Partner Platinum
Маркетинговый Фонд	Текущий	Преимущество	0.050
Маржа	Текущий	Преимущество	20.000

Фонды + :

Фонд	Доступно средств
Маркетинговый фонд	500 000

Операции + :

Тип	Описание	Сумма/Кол...	Фонд	Дата операции
Начисление		10 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 13:58
Списание		5 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 23:58