



ПРАЙС-ЛИСТ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ

(Условия ценообразования и расчёта партнёрских цен)

ООО «ЭнГрупп»

Редакция № 2 от «22» января 2026 г.

1. Общие положения

1.1. Настоящий документ определяет порядок формирования партнёрских цен на электрощитовое оборудование, поставляемое и/или производимое ООО «ЭнГрупп» (далее — Поставщик).

1.2. Документ является внутренним и конфиденциальным и предназначен исключительно для партнёров Поставщика.

1.3. Все цены формируются на основе **Рекомендованной розничной цены (РРЦ)**.

1.4. Итоговая партнёрская цена определяется путём применения системы скидок и корректировок в соответствии с настоящим документом.

2. Уровни партнёров и базовые скидки

Партнёрам присваивается уровень в зависимости от объёма закупок и качества взаимодействия.

Уровень	Статус партнёра	Базовая скидка от РРЦ
P1	Registered Partner	-8%
P2	Authorized Partner	-15%
P3	Certified Dealer	-22%

Уровень	Статус партнёра	Базовая скидка от РРЦ
P4	Strategic Distributor	-28%
P5	Project Special (индивидуально)	до -30%

Максимально допустимая совокупная скидка по любым условиям не может превышать **30% от РРЦ**.

3. Критерии присвоения уровня партнёра

3.1. По объёму закупок за 12 месяцев

Объём закупок	Рекомендуемый уровень
до 5 млн ₽	P1
5 – 20 млн ₽	P2
20 – 60 млн ₽	P3
60+ млн ₽	P4

3.2. Качественные критерии (влияют на подтверждение уровня)

При определении и пересмотре уровня учитываются:

- платёжная дисциплина
- стабильность сделок
- качество технических заданий
- самостоятельность партнёра в продажах
- нагрузка на инженерные ресурсы Поставщика
- соблюдение коммерческой этики и ценовой политики

Поставщик вправе корректировать уровень партнёра при ухудшении показателей.

4. Проектное ценообразование

Для проектных поставок применяются дополнительные коэффициенты.

4.1. По объёму проекта

Объём проекта	Доп. скидка
до 1 млн ₽	0%
1 – 3 млн ₽	+2%
3 – 10 млн ₽	+4%
свыше 10 млн ₽	+6%

4.2. По типу решения и срокам

Условие	Корректировка
Стандартное решение	0%
Индивидуальное решение	-2%
Сжатые сроки производства	-2%

5. Закрепление и защита проекта

При закреплении проекта за партнёром применяются дополнительные бонусы.

Условие	Доп. скидка
Проект закреплён	+2%
Эксклюзив по объекту / региону	+2%
Совместная защита проекта	+1–2%

6. Условия оплаты и влияние на цену

Условие оплаты	Корректировка
100% предоплата	+2%
50/50	0%
Отсрочка 30 дней	-1%
Отсрочка до 50 дней	-2%

7. Техническая нагрузка и участие Поставщика

Уровень вовлечения Поставщика	Корректировка
Минимальное участие	0%
Среднее участие	-1%
Глубокая инженерная проработка	-2%

8. Формула расчёта итоговой партнёрской цены

8.1. Расчёт итоговой скидки

В Excel:

Итоговая_скидка_% =

Базовая_скидка_по_уровню
+ Проектная_скидка_по_объёму
+ Бонус_за_закрепление
+ Бонус_за_условия_оплаты
- Корректировка_за_сложность

8.2. Ограничение

Если Итоговая_скидка_% > 30%,
то Итоговая_скидка_% = 30%

8.3. Расчёт итоговой цены

В Excel:

Итоговая_цена = РРЦ * (1 - Итоговая_скидка_% / 100)

9. Дополнительные положения

9.1. Поставщик оставляет за собой право:

- утверждать или отклонять проектные условия
- изменять условия для отдельных проектов
- приостанавливать действие партнёрских условий при нарушениях

9.2. Прайс-лист является приложением к партнёрскому соглашению.

9.3. Документ носит конфиденциальный характер и не подлежит передаче третьим лицам.

ООО «ЭнГрупп»

Департамент по работе с партнёрами