



ПАО «ГК «Самолет»

Пример целевого аккаунта для поставщика стройматериалов, спецтехники или подрядных услуг. В рабочем досье компания и разделы подбираются под вашу нишу.

№1 в РФ
по текущему
строительству – 4,78
млн м² (2026)

272 млрд ₽
продажи недвижимости
за 2025 (~4% г/г)

15 → 30-35
городов присутствия,
план экспансии

4.6 / 5
скоринг
привлекательности
(объём × открытые
закупки × рост)

Профиль: чем живёт компания в 2026

- 2026 объявлен «годом обязательств»: фокус — снижение долговой нагрузки (в 2025 корпоративный долг снижен на 28 млрд ₽), монетизация непрофильных активов, осторожный вывод новых объёмов. Для поставщика это значит: закупки давят на цену, но открыты к предложениям с понятной экономией.
- Приоритет — комплексное развитие территорий: большие площадки со школами, детсадами и инфраструктурой. Закупочные категории шире «коробки»: от ЖБИ до слаботочки и благоустройства.
- Закупки централизованы: ЭТП partner.samolet.ru, годовые консолидированные тендеры по категориям на все проекты группы.

Закупочный комитет (карта ролей)

роль в компании	роль в сделке (MEDDPICCS)	кто это	источник
Генеральный директор ПАО	Economic Buyer — держит рамку «года обязательств»	Анна Акиньшина	ПРЕССА, ЕГРЮЛ
Директор по закупкам ГК	Decision Maker — владелец консолидированных тендеров		ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ
Категорийный менеджер (ваша категория)	Champion-кандидат — с него начинается вход		ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ
Руководитель проекта ЖК	Initiator / User — боль живёт на объекте		ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ
Служба техзаказчика	Technical Buyer — согласует спецификации		ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ

В публичном примере имена скрыты — чужих людей не светим. В демо-досье для вас имена открыты сразу. Только открытые данные: ЕГРЮЛ, сайт, пресса, рынок труда.



Сигналы-поводы: почему писать нужно сейчас

КОГДА	СИГНАЛ	ХОД ДЛЯ ВАС
СЕЙЧАС	Идут консолидированные годовые тендеры ЖБИ, ГКЛ, сухие смеси — на период 07.2026–01.2027; отдельные лоты: сантехника (ЖК «Славянка», СПб), фиброцементные панели (ЖК «Цветочные Поляны»).	ЧТО ДЕЛАТЬ Пройти квалификацию на ЭТП partner.samolet.ru до подачи; в вашей категории — проверить открытые лоты на этой неделе.
2026	«Год обязательств»: оптимизация долга Гендиректор публично зафиксировала фокус: снижать долговую нагрузку, монетизировать активы, осторожно выводить новые объёмы.	ЧТО ДЕЛАТЬ Заходить через экономию: стоимость владения, снижение цены при годовом объёме, отсрочки. «Дороже, но лучше» сейчас не продаётся.
2025→2026	Региональная экспансия: 15 → 30–35 городов Выиграны участки в Новосибирской области и Забайкальском крае, приоритет — КРТ с школами и детсадами.	ЧТО ДЕЛАТЬ Региональным поставщикам — окно: на новых площадках пул подрядчиков ещё не сложился.
2025	Продажи 272 млрд ₽ (–4%), давление на маржу Объёмы держат первое место в РФ (4,78 млн м ² текущего строительства), но рынок сжался — закупки считают каждый рубль.	ЧТО ДЕЛАТЬ Готовить ценовое предложение сразу с расчётом эффекта, а не прайсом.

Стратегия захода

- Не начинать со снабжения «в лоб»: у консолидированных закупок жёсткая рамка цены. Первое касание — категорийный менеджер вашего направления с конкретикой: «по вашему лоту 07.2026–01.2027 можем дать [эффект]».
- Параллельно — руководители проектов новых региональных площадок: там пул поставщиков не сложился, а боль (сроки, логистика) — живая. Вход с объекта переводится в офис ссылкой на «вашего человека на площадке».
- Каждое касание — от сигнала: тендер, новый проект, назначение. Никаких «просто напоминаю».
- Квалификация на ЭТП partner.samolet.ru — параллельно с первого дня: без неё разговор упрётся в «подайтесь на портале».



Что добавит полная версия

- имена, должности и профили всех участников закупочного комитета (с источниками)
- карта влияния: кто на кого ссылается и через кого заходить
- конкуренты, уже поставляющие в компанию, и где они уязвимы
- персональные черновики первых сообщений под каждого ЛПР
- еженедельное обновление сигналов и «что делать» по каждому

Источники

- | | |
|-----|---|
| [1] | smart-lab / отчётность ПАО «ГК «Самолет»
продажи 2025 — 272 млрд ₽ (-4% г/г), EBITDA ~115–125 млрд ₽, корпдолг -28 млрд ₽ |
| [2] | ЕРЗ.РФ, рейтинг застройщиков 2026
№1 в РФ по объёму текущего строительства — 4,78 млн м² |
| [3] | smartlab.news, янв 2026
гендиректор Анна Акиншина: 2026 — «год обязательств», фокус на долг и выполнение обязательств |
| [4] | fomag.ru / интервью ГК
план экспансии до 30–35 городов; выигранные участки в Новосибирской обл. и Забайкалье |
| [5] | partner.samolet.ru, Контур.Закупки, B2B-Center
ЭТП закупок ГК; консолидированные тендеры: ЖБИ/ГКЛ/сухие смеси на 07.2026–01.2027, сантехника (ЖК «Славянка»), фиброцемент (ЖК «Цветочные Поляны») |

Демо собрано из открытых источников 12.08.2026. В рабочем досье каждый факт снабжается ссылкой и датой проверки; персональные данные — только из открытых корпоративных источников.

Хотите такое же досье на вашего целевого клиента?

Назовите компанию — через два рабочих дня пришлём. Бесплатно, без обязательств.

neiroshtat.ru · hello@neiroshtat.ru