NegotiationinaMinute

XIII ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ
«ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»
г. Москва, Edge Seligerskaya-Moscow
25 февраля 2027

Импульс лидера. Код закупок 2027: От устойчивости к превосходству»

Наши ценности

- **УСТОЙЧИВОСТЬ КАК СТРАТЕГИЯ, А НЕ ТРЕНД**
- **ИНТЕЛЛЕКТ ВМЕСТО ИНСТРУКЦИЙ**
- **ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕННОСТЬ ЗАКУПОК**
- **ПАРТНЕРСТВО С ПОСТАВЩИКАМИ НА ОСНОВЕ ДОВЕРИЯ**
- **ГИБКОСТЬ И ЭМПАТИЯ**
- **КУЛЬТУРА СОЗИДАНИЯ И ИНТЕГРАЦИИ**
- **БЕЗБАРЬЕРНАЯ СРЕДА И ИНКЛЮЗИВНОСТЬ**

Форум объединяет архитекторов закупочной функции и драйверов эффективности бизнеса: от крупных корпораций и госкомпаний до быстрорастущего среднего и малого бизнеса.

Формула Форума

- **Концентрация эксклюзивной экспертизы**. Более 15 спикеров-практиков. Не теоретики, а те, кто уже реализует проекты в области AI-закупок, устойчивых цепочек поставок и управления жизненным циклом поставщиков.
- **Формат без воды.** Динамичные 20-минутные выступления в стиле TED, живые дискуссии и практические воркшопы. Только практический контент.
- **Сообщество лидеров.** Аудитория – это лица, принимающие стратегические решения - директора и руководители по закупкам, директора по управлению цепями поставок, операционные, финансовые и генеральные директора. Ваш диалог начинается на уровне «давай сделаем».

- **Прямой доступ, а не визитки.** Мы создаем среду для быстрого доверительного контакта. Шесть рукопожатий сокращаются до одной содержательной беседы у экрана с данными в реальном времени.
- **Инсайды, опережающие рынок.** Эксклюзивные исследования, кейсы адаптации к новым санкциям, прогнозы по рынкам. То, что даст вам преимущество завтра.
- **Кросс-индустриальный хаб.** Более 80 топ-менеджеров из энергетики, IT, фармацевтики, ритейла, металлургии и банковского сегмента. Ключевой партнер или прорывная идея ждут вас здесь.

Ваша выгода от участия - инвестиция в будущее

- **Рост бизнеса и новые рынки.** Презентуйте свои решения прямо ключевым заказчикам. Генерируйте качественные лиды и заключайте контракты в среде высокой экспертизы.
- **Знание как актив.** Получите доступ к практическим кейсам по внедрению прорывных технологий (ИИ, автоматизация и цифровизация) и управлению цепочками в условиях волатильности. Внедряйте, избегая дорогостоящих ошибок.
- **Конкурентное преимущество через управление данными.** Опережайте тренды с помощью эксклюзивной аналитики, бенчмаркинга и прогнозов. Принимайте решения на основе данных, а не интуиции.
- **Карьерный капитал.** Мощнейший нетворкинг с лидерами отрасли. Найдите ментора, партнера или усиливайте свою команду. Ваша репутация растет среди тех, кто решает.
- **PR-платформа для экспертного лидерства.** Усильте позиционирование вашего бренда как инноватора. Выступления, интервью и участие в дискуссиях - ваш голос будет услышан.
- **Интеллектуальная перезагрузка.** Выйдите из операционного режима. Погрузитесь в среду, которая стимулирует стратегическое мышление, дарит новые перспективы и заряжает на преобразования.

Наши преимущества

- **Элитарность вместо массовости.** Мы ценим глубину, а не ширину. Наша цель - собрать сообщество мыслящих профессионалов, а не количество участников.
- **Среда для генерации прорывных идей.** Это лаборатория, где через интерактивные сессии, симуляции кризисных сценариев и разбор «невозможных» кейсов рождаются решения завтрашнего дня. Вы получите не только знания, но и новый тип мышления.
- **Глубокий нетворкинг в атмосфере коллегиальности.** Мы создаем пространство доверия и открытого диалога - без жестких формальностей, но с фокусом на содержательном общении. Каждая встреча здесь имеет потенциал.

- **Инновационный формат «Живая стратегия».** Мы моделируем реальные ситуации в режиме реального времени, где каждый может стать соавтором решения. Ваш голос и экспертиза будут услышаны и имеют вес.
- **Кого мы ждем?** Архитекторов закупочных стратегий, директоров по цепочкам поставок, руководителей, отвечающих за устойчивость и цифровую трансформацию, а также технологичных поставщиков и стартапы, меняющие отрасль. Приезжайте, чтобы создать будущее закупок вместе.

Содержание и тайминг программы

25 февраля (четверг)

Welcome завтрак, нетворкинг и фотосессия 09:00 – 9:50		
Первая секция		
Модератор – Светлана Йованович Начальник отдела сводного планирования и организации закупок **Ренессанс Банк**	09:50 –10:00	Приветственное выступление
	10:00 – 10:20	**Тема** «От устойчивости к превосходству: как закупки становятся драйвером роста» **Тезисы** • Устойчивость - это не конечная цель, а лишь фундамент для построения превосходства. • Закупки, интегрированные в бизнес-стратегию на раннем этапе, создают ценность, а не просто экономят затраты. • Лидеры закупок будущего - это не «менеджеры по торгам», а «архитекторы цепочек создания ценности».
	10:20 – 10:40	**Тема** «Предиктивная аналитика рисков: как предвидеть сбой до того, как он случится» **Тезисы** • Использование ИИ для анализа финансовой устойчивости поставщиков, геополитических рисков и климатических изменений.

		• Переход от реактивного управления кризисами к проактивному моделированию сценариев. • Создание «цифрового двойника» цепочки поставок для симуляции различных сбоев.
	10:40 – 11:00	**Тема** «Автономные закупки: где заканчивается автоматизация и начинается ИИ» **Тезисы** • Автоматизация рутинных задач (обработка заказов, сверка счетов) уже не дает конкурентного преимущества. • Следующий шаг - автономные агенты ИИ, которые самостоятельно принимают решения о закупках в рамках заданных параметров. • Роль человека смещается к стратегическому надзору, постановке целей и управлению исключениями.
	11:00 – 11:20	**Тема** «Внутренний заказчик как партнер: как перестать быть «отделом, который мешает» **Тезисы** • Закупки часто воспринимаются бизнесом как бюрократический барьер, а не помощник. • Решение - раннее вовлечение в проекты, совместное планирование и прозрачные правила игры. • Как выстроить доверие с внутренними заказчиками и сократить время согласований.
Интерактивное задание «Кризис-симуляция: цепочка поставок под ударом»	11:20 – 12:00	**Практическое задание, где команды в реальном времени ищут решение для смоделированной кризисной ситуации.**

Кофе – брейк		
Вторая секция		
Партнерский слот	12:15 – 12:35	
	12:35 – 13:00	**Тема** «Аудит поставщиков: регулярная проверка как норма, а не наказание» **Тезисы** • Аудит выявляет проблемы до того, как они станут кризисом. • Проверка сроков, качества, соответствия контрактам и стандартам. • Обратная связь укрепляет отношения и повышает ценность сотрудничества.
Партнерский слот	13:20 – 13:40	
	13:40 – 14:00	**Тема** «Разнообразие поставщиков: как малый бизнес и стартапы усиливают цепочку» **Тезисы** • Инклюзивность - это не только социальная ответственность, но и доступ к новым идеям и решениям. • Программы по разнообразию поставщиков стимулируют инновации и снижают зависимость от крупных игроков. • Как создать безбарьерную среду для участия малого бизнеса в закупках крупных корпораций
Обед		
Третья секция		
		Тема «Гибкость и эмпатия: soft skills для жестких переговоров»

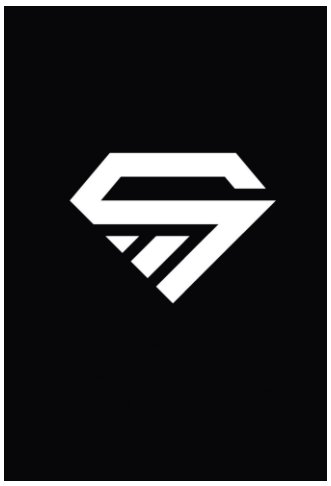
	15:00 – 15:20	**Тезисы** • Эмпатия позволяет понять истинные интересы поставщика и найти взаимовыгодное решение. • Гибкость в переговорах не означает уступки; это способность адаптировать стратегию для достижения цели. • Как развивать эти навыки в команде и почему они важнее, чем знание процедур.
	15:20 – 15:40	**Тема** «Баланс цены и качества: как не сэкономить в ущерб результату» **Тезисы** • Фокус только на закупочной цене игнорирует совокупную стоимость владения (TCO): логистику, обслуживание, риски • Стратегический подход к выбору поставщика и переговорам позволяет найти баланс между экономией и качеством • Лучшие решения принимаются на основе данных о полной стоимости, а не только прайс-листа
Партнерский слот	15:40 – 16:00	
Кофе – брейк		
	16:15 – 16:35	**Тема «Язык бизнес-результатов: как закупкам говорить с руководством на одном языке»** **Тезисы** • Стратегический успех в закупках начинается с умения говорить на языке бизнес-результатов, а не операционных показателей. • СРО, которые доносят ценность закупок через маржу, риски и скорость выхода на рынок,

		получают больше влияния и ресурсов. • Переход от отчетов о сэкономленных средствах к демонстрации вклада в прибыль компании меняет восприятие закупок на уровне совета директоров.
Переговорные поединки	16:35 – 17:45	Отдел закупок versus поставщики. Реальные кейсы от участников форума.
Награждение • Номинация «Лучший руководитель отдела закупок» • Номинация «Лучший закупщик/лучшая закупщица (категорийный менеджмент)» • Номинация «Лучший специалист по закупкам (эксперт)» • Номинация «Лучший менеджер по закупкам (проектные закупки)»	17:45 – 18:00	**Церемония награждения**
Завершение форума	17:45 – 18:00	Деловое общение и подведение итогов

По вопросам участия в XIII Всероссийском форуме «PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ», который состоится 25 февраля, обращайтесь по телефону: +7 (926) 875-78-32 или по электронной почте: e.trymbovetskiy@negotiationinaminute.com

Телеграм - канал форума по закупкам - @prozakupki2030

ПАРТНЕРЫ ФОРУМА



Студия 911 - это крупнейшая макетная мастерская в России, топ-3 в мире по объёмам производства.
6000 м2 производственных площадей, 110 специалистов. Собственный музей макетов, магазин и школа в Гостином дворе.
Основатель — Виктор Крылов, автор книги «MODELMAKING».
Сайт: https://std911.ru.
Тел: +7 (495) 001-0-911
Адрес: г. Москва, ул.Варварка, 3

Ждем вас на XII Всероссийском форуме «PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»!

С уважением,
Эдуард Трымбовецкий
Продюсер и глава оргкомитета XII Всероссийского **«PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ».**