NegotiationinaMinute

XII ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ
«ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»
г. Москва, Edge Seligerskaya-Moscow
27 ноября 2026

«Алгоритм лидера. Код закупок 2026

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

27 ноября (пятница)

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
Шахноза Шахавдинова **Исполнительный директор** Исследовательское маркетинговое агентство ***Research Group Central Asia (Узбекистан)***	10:00 – 10:20	**Тема** «Не мандат, а ценность: как закупки становятся партнером бизнеса» • Технологии создают емкость, но не определяют ее назначение. Без развития навыков команды освободившееся время не превратится в стратегическую ценность. • Влияние измеряется тем, насколько рано закупки вовлекают в диалог. Место за столом дает не мандат, а понимание языка бизнеса и умение демонстрировать ценность. • Путь к влиянию начинается с бизнес-проблемы, а не с технологии. Сначала - четкая цель, затем люди, процессы и системы вокруг нее.
		Тема «Психологическая безопасность и баланс работы и жизни в условиях высокой нагрузки» **Тезисы** • Культура, допускающая признание ошибок без негативных последствий, является необходимым условием для

Елена Свистунова Нейропсихолог (PhD), главный редактор журнала НЕЙРОЛИДЕР, CEO Train Your Brain **Эксперт в сфере закупок**	10:20 – 10:40	инноваций и профессионального развития • Программы ментального здоровья и четкие границы рабочего времени снижают текучесть кадров на 40% в стрессовых функциях • Руководители должны формировать среду, позволяющую сотрудникам восстанавливаться после работы, и заменять жёсткую иерархию системой неформальных коммуникаций
Мария Медведева Руководитель по автоматизации закупок и логистики **Билайн (ПАО Вымпелком)**	10:40 – 11:00	**Тема** «Гибридная модель операционной деятельности: распределение задач между ИИ и человеком» **Тезисы** • В новой модели ИИ отвечает за мониторинг, сбор и первичную обработку данных, человек - за стратегическое планирование, переговоры и принятие решений в сложных ситуациях • Финальное решение остается за экспертом, а ИИ выступает в роли калькулятора рисков и рекомендательной системы • Внедрение гибридной модели позволяет сократить циклы закупок на 40-60% и повысить удовлетворённость сотрудников за счет устранения рутинных операций
		Тема «Как строить устойчивые цепочки поставок, когда кризисы стали нормой» **Тезисы** • Одновременные удары по экономике - геополитика, инфляция, климат - требуют от закупок системной работы с рисками, а не разовых реакций.

Дмитрий Занин Директор по управлению цепями поставок **ООО Интакт**	11:00 – 11:20	• Основа устойчивости сегодня: перенос производства в регионы, работа минимум с двумя поставщиками по ключевым позициям, страховые запасы и регулярные стресс-тесты цепочек. • Российские компании уже прошли через санкции и разрывы логистики. Дальше выигрывают те, кто умеет одновременно тушить пожары и видеть картину на год вперед.
Абсолютно уникальное интерактивное задание для нашего форума	11:20 – 12:00	**«Закупка талантов» - прямая отсылка к профессии: сегодня закупаем не сырьё, а людей.**
Кофе – брейк		
Вторая секция		
Партнерский слот	12:15 – 12:35	
	12:35 – 13:00	**Тема** «Человеческий капитал как главный актив в эпоху автоматизации, цифровизации и ИИ» **Тезисы** • Критическое мышление, способность принимать решения в условиях неопределённости и выстраивать доверительные отношения остаются уникальными человеческими компетенциями • Ценность эмпатии, креативности и стратегического влияния возрастает по мере автоматизации рутинных операций • Инвестиции в развитие «мягких» навыков становятся приоритетом для руководителей закупок,

		стремящихся сохранить конкурентоспособность команд
Партнерский слот	13:20 – 13:40	
Валерий Поляков Эксперт по закупкам, Операционный директор	13:40 – 14:00	**Тема** «Рентабельность инвестиций в закупки (ROI). Как посчитать и показать совету директоров реальную прибыль отдела?» **Тезисы** • Методика расчета: экономия, недопущенные потери, рост выручки от инноваций. • Понятие «вклад в маржу» вместоклассической экономии. • Кейс для совета директоров: какпредставить ROI закупок на языкефинансовых показателей , а не операционных отчетов отчетов.
Обед		
Третья секция		
	15:00 – 15:20	**Тема** «Партнерство с поставщиками на основе доверия: переход от контроля к сотрудничеству» **Тезисы** • Компании-лидеры переходят от модели «выжать максимум» к партнерству, основанному на совместных дорожных картах и инвестициях в развитие МСП-поставщиков • Доверительные отношения требуют отказа от ежегодных тендеров в пользу долгосрочных контрактов с прозрачным механизмом пересмотра цен • Российскому рынку, где недоверие между заказчиками и поставщиками остается распространенным явлением,

		предстоит культурная трансформация и пересмотр KPI
	15:20 – 15:40	**Тема** «Категорийное управление на основе данных: переход от интуиции к аналитике» **Тезисы** • Современный категорийный менеджер использует ИИ-инструменты для моделирования спроса, анализа рынка и прогнозирования цен, а не ограничивается организацией тендерных процедур. • Сквозная аналитика по всей цепочке поставок позволяет выявлять скрытые взаимосвязи и точки консолидации, обеспечивая экономию, существенно превышающую результаты ценовых торгов. • В текущих условиях целесообразно пересмотреть требования к категорийным менеджерам, сделав владение данными и инструментами аналитики обязательным условием при найме и оценке.
Светлана Бутакова Независимый эксперт, директор по закупкам	15:40 – 16:00	**Тема** «Сопротивление новому в закупках: главный барьер, который недооценивают» **Тезисы** • Команды сопротивляются не потому, что плохие. А потому что новое - это неудобно, непонятно и угрожает привычному укладу. • Руководители внедряют процессы и инструменты, но забывают спросить команду: что для них сейчас сложно, а что теряет смысл. • Задача руководителя - не заставить принять новое, а пересобрать роли

		так, чтобы в них было удобно работать.
Кофе – брейк		
	16:20 – 16:40	**Тема** «Почему закупщики не слушают поставщиков (и как это исправить)» **Тезисы** • Закупщики перебивают поставщиков, потому что привыкли контролировать диалог. Это убивает переговоры и заставляет упускать выгоду. • У поставщика может быть слабое предложение, но в разговоре он раскроет потребность, о которой вы не знали. Не слушая, вы теряете шанс. • Правило простое: молчите, пока собеседник не договорит. Не готовьте следующий вопрос, слушайте ответ - так рождаются взаимовыгодные сделки.
Переговорные поединки	16:40 – 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 XII Всероссийском форуме «PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ», который состоится 27 ноября, обращайтесь по телефону: +7 (926) 875-78-32 или по электронной почте: e.trymbovetskiy@negotiationinaminute.com

Телеграм - канал форума по закупкам - @prozakupki2030

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

С уважением,
Эдуард Трымбовецкий
Основатель Всероссийского **«PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ».**