

ПРЕМИЯ XI ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРУМА «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»

г. Москва, Edge Seligerskaya-Moscow

24–25 сентября 2026

ЗАКУПОЧНОЕ ЛИДЕРСТВО - 2026

Цель Премии - продемонстрировать, что закупки - это центр компетенций операционной надежности бизнеса. Победителем станет не тот, кто знает теорию, а тот, кто переводит турбулентность в конкретный план действий и умеет вести за собой команду, поставщиков и внутренних заказчиков.

Важное условие участия - в номинациях Премии имеют право участвовать только зарегистрированные участники Форума.

Специальный бонус - победитель в каждой номинации Премии получит не только специально изготовленную для нашего статуетку, бесплатный транзитный билет (при желании его можно передать или подарить другому человеку) на 12-й Всероссийский форум по закупкам и полный комплект из 4 книг нашего форума

1. «Переговоры за минуту. Экспресс — курс делового общения»
2. «PROЗакупки: Полный курс для предпринимателей»
3. «Стратегические закупки: Пособие для профессионалов»
4. «Код переговорщика. Механизм успешных сделок»

Для участия открыты следующие номинации:

- 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)»

Номинации и задания

1. Номинация «Лучший руководитель отдела закупок»

Ваше задание - «Стратегический аудит и план трансформации закупок за 100 дней»

Представьте, что вы пришли в компанию (или получили повышение) в условиях жесткой экономии, падения спроса и разрыва цепочек поставок. У вас есть 100 дней, чтобы не просто войти в роль, а пересобрать функцию закупок как инструмент сохранения маржинальности и денежного потока компании.

Формат ответа на выбор - презентация (не более 5 слайдов) или текст (2 стр. А4) с четкой структурой.

Что вам нужно сделать?

Во - первых, диагностика первых 30 дней работы и демонстрация первых успешных шагов

- Назовите 3 быстрых действия, которые вы предпримете в первые 30 дней, чтобы показать финансовый результат (снижение затрат, высвобождение оборотного капитала) без привлечения крупных инвестиций.

- Опишите, какие данные вы запросите у своей команды в первую очередь (не более 3 показателей).

Во – вторых, идентификация (карта) рисков и среднесрочная стабилизация в первые 60 дней

- Выделите топ-3 критических риска для вашей отрасли (опишите свою отрасль).
- Предложите 2 сценария действий для каждого риска (план А и план Б). Например, уход поставщика и вы представляете план А или локализация как план Б через коллаборацию с перспективными стартапами.

В – третьих, стратегия первых 100 дней (перепрошивка/замена/обновление команды)

- Опишите, как вы измените KPI вашего отдела, чтобы они отражали не только «экономии», но и устойчивость (например, % покрытия валютных рисков, время восстановления поставки).
- Предложите 1 конкретную инициативу, которая потребует одобрения совета директоров или высшего руководства, и напишите сценарий вашей речи к топ-менеджменту (3–5 ключевых тезисов, почему это критично сейчас).

Ключевой аспект для вас - стратегия, коммуникация с бизнесом, умение расставлять приоритеты в ограничениях.

2. Номинация «Лучший закупщик/лучшая закупщица (категорийный менеджмент)»

Ваше задание - «Трансформация категории в условиях дефицита»

Вам поручили новую категорию закупок (выберите свою реальную: сырье, электроника, логистика, услуги, IT-оборудование и т.д.). За последние 6 месяцев 2026 года рынок изменился радикально: либо ушли поставщики, либо цены взлетели на 30%+, либо введены ограничения.

Формат ответа - дорожная карта (1 стр. А4) + краткое обоснование (до 2 стр. или 3 слайда).

Что вам нужно сделать?

Во- первых, анализ категории

Определите, какую скрытую потерю или неочевидный риск вы видите в текущей стратегии управления категорией (например, привязанность к одному поставщику, игнорирование аналогов, устаревшие спецификации, неоптимальная логистика).

Во – вторых, ваш план действий на первые 100 дней

Предложите 3 этапа (дни 1–30, 31–60, 61–100) с конкретными целями и измеримыми результатами по каждому этапу. Для каждого этапа укажите риск и ваш способ его хеджирования.

В- третьих, матрица принятия решений.

Создайте (если это применимо) простой инструмент (таблица или чек-лист), по которому вы будете выбирать между «дешевле, но рискованно» и «дороже, но надежно» для этой категории. Покажите, как вы применяете его на 2 конкретных примерах из вашей практики.

Ключевой аспект для вас - системность, анализ данных, умение балансировать между ценой и доступностью.

3. Номинация «Лучший специалист по закупкам (эксперт)»

Ваше задание - «Эталонный процесс: от хаоса к прозрачности»

Ваш участок работы (например, канцелярия, IT-оборудование, услуги связи, упаковка, спецодежда) находится в состоянии «тушения пожаров»: срывы сроков, дублирование заказов, недовольство внутренних клиентов. Вам дают 100 дней, чтобы превратить этот участок в эталонный для всей компании.

Формат ответа - ваша собственная инструкция по применению (2 стр. А4 или 3 слайда) с рекомендациями и шаблонами.

Что Вам нужно сделать?

Во – первых, диагностика вопроса (если это применимо) в первые 15 дней

Перечислите топ 5 проблем, которые возникают на вашем участке, и укажите их корневую причину (например, не поставщик плохой, а нет прозрачного графика согласования заявок).

Во- вторых, первые решения после диагностики (от 16 до 60 дней).

- Предложите 3 конкретных изменения в процессе (регламенты, чек-листы, простая автоматизация в Excel или в другой платформе вашей компании), которые снизят количество ошибок на 50% в течение 100 дней.
- Сделайте шаблон одного документа (например, «заявка на закупку» или «чек-лист приема товара»), который можно тиражировать на другие участки.

В – третьих, эффект для компании спустя 100 или 150 дней

Опишите, как изменится отчетность по вашему участку: какие 3 показателя (KPI) вы введете, чтобы руководство видело прозрачную динамику, и как вы их визуализируете (вы можете предложить другой формат отчетности, например, новый дашборд).

Ключевой аспект для вас - глубокое знание своего процесса, внимание к деталям, умение стандартизировать и обучать других.

4. Номинация «Лучший менеджер по закупкам (проектные закупки)»

Ваше задание - «Спасение проекта с истощенным бюджетом»

Ваш проект (реальная ситуация в идеале) зашел в тупик: либо бюджет компании истощен форс-мажорами, либо критический поставщик подвел, либо внутренние заказчики поменяли требования. У вас есть 90 дней, чтобы перезапустить проект и показать результат, иначе проект закрывают.

Формат ответа - блок-схема или пошаговый план (1–2 стр. А4) с пояснениями.

Что Вам нужно сделать?

Во –первых, остановка хаоса в первые 7 дней

- Опишите алгоритм действий за первую неделю: кого собрать, какие документы запросить, что заморозить, а что ускорить.
- Напишите текст (слова имеют магическую силу) экстренного совещания с командой проекта (ключевые тезисы, чтобы снять панику и задать направление).

Во- вторых, реорганизация цепочки поставок после остановки хаоса (от 8 до 45 дней).

- Предложите нестандартное решение по поиску альтернативы (разделение лота, срочная локальная альтернатива, использование складских остатков, аренда вместо покупки).
- Сформулируйте три условия для нового поставщика, которые будут его мотивировать работать в ускоренном режиме (помимо цены это может быть график платежей, бонусы за этапы, долгосрочный контракт).

В – третьих, управление внутренними заказчиками на весь срок

Сделайте матрицу коммуникаций, например, как и с какой периодичностью вы отчитываетесь перед финансовым директором, техническим директором и юристом (если это применимо). Напишите, что именно каждому из них вы скажете на первой встрече, чтобы увеличить бюджет и расширить полномочия.

Ключевой аспект для вас - решительность, креативность в условиях жестких ограничений, управление ожиданиями и конфликтами.

Рекомендации по оформлению и общие вопросы

- **Тема письма** - XI Форум, номинация (указать), ФИО, должность, компания.
- **Формат ответа ищите в каждой номинации выше.** Видео приветствуется (до 3 минут) как дополнение, но не замена содержанию.
- **Крайний срок подачи и выполнения работ** - работы принимаются до **18 сентября 2026** на почту **info@negotiationinaminute.com**.
- **Критерии оценки работы**
 - Стратегическая глубина (соответствие ценностям форума)
 - Практическая применимость (можно ли это внедрить в реальный бизнес)
 - Инновационность и интеллект (использование данных, нестандартный подход)
 - Качество проработки и убедительность
 - Ясность и лаконичность изложения
- **Оценка работ**
Независимое жюри оценит работы с 19 по 23 сентября.
- **Церемония награждения**
25 сентября на вечерней сессии форума будут объявлены победители.
- **Поощрение**
Победитель в каждой номинации Премии получит не только специально изготовленную для нашего статуетку, бесплатный транзитный билет (при желании его можно передать или подарить другому человеку) на 12-й Всероссийский форум по закупкам и полный комплект из 4 книг нашего форума
 1. Переговоры за минуту. Экспресс — курс делового общения»

2. «PROЗакупки: Полный курс для предпринимателей»
3. «Стратегические закупки: Пособие для профессионалов»
4. «Код переговорщика. Механизм успешных сделок»

Всем удачи!

Ждем вас на XI Всероссийском форуме «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»!

Эдуард Трымбовецкий

Учредитель и глава оргкомитета XI Всероссийского форума «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ».

+7 926 875-78-32

e.trymbovetskiy@negotiationinaminute.com