

**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.** Усиьте 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
	10:00 – 10:20	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
		Тема «Психологическая безопасность и баланс работы и жизни в условиях высокой нагрузки» Тезисы • Культура, допускающая признание ошибок без негативных последствий, является

	10:20 – 10:40	необходимым условием для 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
	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

	11:00 – 11:20	закупок системной работы с рисками, а не разовых реакций. • 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.
«Закупочная скорая помощь» (бесплатный консалтинг от элиты закупочной мира) Диагноз хаос. Пациент (клиент) Отдел закупок реальной компании	11:20 – 12:00	У участников будет 40 минут, чтобы перепрошить отдел закупок реальной компании. На форуме руководитель отдела сам расскажет, где болит. Задача участников задать правильные вопросы и выдать план реанимации».
Кофе – брейк		
Вторая секция		
Партнерский слот	12:15 – 12:35	
	12:35 – 13:00	Тема «Трансформация роли СРО: от управления затратами к управлению созданием ценности» Тезисы • Ведущие компании ожидают от закупок участия в росте выручки и инновационной деятельности, что требует пересмотра системы КРІ. • Закупочная функция становится центром компетенций по анализу рынка, мониторингу цен и прогнозированию дефицитов — эти данные становятся

		стратегическим активом компании. Сегодняшний директор по закупкам - это стратег, совмещающий внедрение ИИ, трансформацию операционной модели и сохранение человеческого капитала.
Интерактив из 4 групп- Лидерство, Роли, Карьера, Мотивация	13:20 – 14:00	Закупщики выполняют задание. Это будет связано с людьми и развитием талантов
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
		Тема «Категорийное управление на основе данных: переход от интуиции к аналитике» Тезисы

	15:20 – 15:40	• 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.
	15:40 – 16:00	Тема «Соппротивление 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		
		Тема «Почему закупщики не слушают поставщиков (и как это исправить)»

	16:20 – 16:40	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.
	16:40 – 17:00	Тема «Сила трех: люди, агенты и скорость как основа формирования успешной закупочной функции» Тезисы • Будущее закупок строится на трех силах: люди, агенты и скорость - они взаимозависимы • Персонализированные планы развития повышают уверенность в работе с технологиями и дают рост производительности до 20% • В России нужна одновременная цифровизация и трансформация культуры, чтобы ИИ стал повседневным инструментом
	17:00 – 17:20	Тема «Стратегии талантов в новом мире: переосмысление ролей и навыков» Тезисы • Срок «полураспада» навыков ускоряется. Директора по закупкам должны переосмыслить роли и сместить фокус на «человеческие» навыки • Вместо специалистов по процедурам нужны эксперты с

		аналитическими способностями и умением влиять на стейкхолдеров • Российским компаниям нужны обратный менторинг, обучение промптам и «песочницы» для экспериментов с ИИ
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)»	17:20 – 17:45	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

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](tel:+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**».