

10-ЛЕТНИЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ» г. Москва, Edge Seligerskaya-Moscow 27 мая 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 18 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 мая (среда)

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
Дмитрий Занин Директор по управлению цепями поставок ООО Интакт	10:00 – 10:20	Тема «ИИ на практике. Где и как нейросети помогают ускорить процессы и найти экономию» Тезисы <ul style="list-style-type: none"> • Как ИИ делает анализ, пока человек думает над стратегией переговоров. • Как использовать нейросети для предсказания цен на сырье и поведения поставщиков. • Как перестать тонуть в операционной работе, чтобы заняться настоящим лидерством и развитием.
Денис Давыдов Директор по закупкам ПАО «Ростелеком»	10:20 – 10:40	Тема «Формирование авторитета. Как перестать быть простым отделом закупок и стать равноправным бизнес-партнером» Тезисы <ul style="list-style-type: none"> • Как перейти от реактивного выполнения заявок к проактивному формированию рыночных преимуществ компании. • Как заменить надзор на управление и аналитику, которую ждут от вас коллеги.

		<ul style="list-style-type: none"> • Как перестать быть «тем, кто мешает» и стать «тем, без кого не запустят проект».
<p>Вадим Некрасов Директор по закупкам Унагранде Компани</p>	10:40 – 11:00	<p>Тема «Трансформация переговорщика. Карьерный трек от операционного закупщика до директора по закупкам»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • От страха ошибиться и следования инструкциям - к принятию рисков и разработке собственных правил игры. • От навыка «продать поставщика» - к искусству выстраивать долгосрочное влияние на рынок. • Как прокачать переговорные навыки и автоматически укреплять свою репутацию и статус в компании.
<p>Павел Охтин Директор ДМТО ООО "Горнорудный майнинг"</p>	11:00 – 11:20	<p>Тема «Управление разнообразием в переговорах. Как договариваться с поколением Z и представителями других культур»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • От директивного стиля к диалогу на равных или как найти общий язык с теми, кто не признает иерархию. • Почему для нового поколения миссия компании важнее размера премии и как это использовать в переговорах. • Как переключаться между культурами и поколениями как ключевая компетенция современного лидера.
		<p>Тема «Адаптивное лидерство. Как менять стиль переговоров под турбулентность рынка»</p> <p>Тезисы</p>

<p>Светлана Овчинникова Начальник отдела развития и управления ИТ, проектных закупок и методологии Ренессанс Банк</p>	<p>11:20 – 11:40</p>	<p>Как вовремя отказаться от запланированной тактики «жесткой позиции» ради сохранения бизнеса. Как перейти от долгих стратегических сессий к быстрым тактическим решениям без потери стратегического вектора. Как использовать хаос на рынке не для защиты, а для усиления своих переговорных позиций.</p>
<p>Слот для партнера форума. Тема на согласовании</p>	<p>11:40 – 12:00</p>	
<p>Кофе – брейк. Нетворкинг</p>		
<p>Вторая секция</p>		
<p>Оксана Суворова Заместитель директора департамента УТЗ АО «Фармстандарт»</p>	<p>12:20 – 12:40</p>	<p>Тема «Лидерский партисипативный подход. Как вовлечь стейкхолдеров в переговорный процесс и не потерять контроль».</p> <p style="text-align: center;">Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему попытка удержать всё в своих руках убивает результат, и как доверие повышает управляемость. • Искусство собирать лучшие решения от внутренних заказчиков, а не навязывать им свои. • Как сделать так, чтобы стейкхолдеры защищали интересы закупок перед генеральным директором как свои собственные.
		<p>Тема «Лидерство через создание ценности. Как увеличить прибыль, не продавливая поставщика по цене»</p> <p style="text-align: center;">Тезисы</p>

	12:40 – 13:00	<ul style="list-style-type: none"> • Как совместные проекты с поставщиком приносят больше маржи, чем выбитая скидка в 2%. • Почему отказ от давления делает вас более привлекательным клиентом для инновационных и технологичных поставщиков. • Как перейти от модели «выиграл/проиграл» к поиску скрытых резервов в цепочке создания ценности.
<p>Владимир Воронцов Руководитель направления планирования SOLOPHARM</p>	13:00 – 13:20	<p>Тема «Решения на основе данных. Когда статистика сильнее харизмы в переговорном процессе»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как данные помогают парировать эмоциональные аргументы поставщика и внутреннего заказчика. • Как превратить закупки из «искусства договариваться» в точную науку с прогнозируемым результатом. • Почему директор по закупкам, говорящий на языке цифр и трендов, садится за стол с финансовым директором как равный.
<p>Шахноза Шахавдинова Исполнительный директор исследовательского маркетингового агентства Research Group Central Asia (Узбекистан)</p>	13:20 – 13:40	<p>Тема «Кросс-культурные особенности ведения переговоров с поставщиками из Азии и Ближнего Востока»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему в Азии и на Ближнем Востоке отношения важнее подписей, и как на этом строить стратегию. • Как перейти от западной модели «прямой речи» к пониманию намеков, пауз и невербальных сигналов.

		<ul style="list-style-type: none"> • Как перестать давить сроками и научиться ждать, получая взамен лучшие условия и лояльность.
Обед. Нетворкинг		
Третья секция		
Переговорная дуэль. Битва за ресурсы.	14:40 – 15:40	Участники делятся на группы, готовятся к переговорной дуэли.
Владимир Хомусяк Руководитель службы аудита и контроля закупок МСУ-1 (ГК ФСК)	15:40-16:00	<p>Тема «Естественный интеллект в закупках: ваш главный актив, который никогда не обесценится»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 компетенций естественного интеллекта, которые невозможно автоматизировать, но которые повысят вашу ценность для бизнеса в разы. • Почему эмоциональный интеллект и умение строить альянсы сегодня важнее, чем знание всех поставщиков на рынке. • Конкретные приемы, которые помогут вам принимать решения, недоступные никакой нейросети.
Надежда Кондратьева Начальник Управления тендерной политики закупок Группа компаний «ОЗНА»	16:00 –16:20	<p>Тема «От пожарной команды к бизнес-партнеру: 5 лет спустя»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Процессы и люди: путь от хаоса и текучки 32% к четкой структуре ролей, сокращению переработок и прозрачному карьерному треку • Данные и доверие: вместо разрозненных данных и поиска крайних единые дашборды и партнерство с производством • Результат и ответственность: переход от транзакций к управлению результатом.
Кофе – брейк		

<p>Ольга Лихоносова Руководитель отдела комплектации и поставок ООО «СТИЛ ТЕХНОЛОДЖИ» (ГК TEGOLA & AQUASYSTEM)</p>	<p>16:20 - 16:40</p>	<p>Тема «Лидерство в асимметричных переговорах. Как малому бизнесу и среднему бизнесу побеждать корпорации»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как использовать гибкость и быстроту решений против бюрократизированных гигантов. • Стратегия поиска уникальной компетенции, без которой корпорация не сможет реализовать свой проект. • Как выстраивать личные связи и создавать зависимость крупного клиента от вашего сервиса и экспертизы.
<p>Александра Слепнева Категорийный менеджер Юнирест (Ростикс, Ex KFC)</p>	<p>16:40 – 17:00</p>	<p>Тема «Win-Win как признак силы: Миф или реальность в эпоху дефицита?»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему в условиях ограниченного предложения выжимание поставщика «в ноль» ведет к гарантированному срыву поставок. • Как дефицит превращает переговоры из борьбы за цену в совместный поиск альтернатив и замещений. • Почему уступка поставщику сегодня (отсрочка, объем) конвертируется в прибыль завтра.
<p>Иван Головкин Директор по закупкам Surf Coffee</p>	<p>17:00 – 17:20</p>	<p>Тема «Переговоры в 3х актах: мотивация, подготовка, действие»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему переговоры начинаются с мотивации? Где её искать? • Основные вехи переговорного процесса - как не проиграть, не начав игру? • Эндшпиль - как не ставить точку последним ходом?

<p>Анна Корепанова Эксперт по автоматизации снабжения Форк ИТ</p>	<p>17:20 - 17:40</p>	<p>Тема «Стресс-менеджмент в закупках. Как сохранить рассудок в кризис»</p> <p>Тезисы</p> <ul style="list-style-type: none"> • От борьбы с неизбежным к управлению своей реакцией и фокусом внимания. • Почему злой и уставший переговорщик всегда проигрывает спокойному и уверенному в себе партнеру. • Как находить внутреннюю устойчивость, когда внешняя среда (рынок, курс, санкции) меняется ежедневно.
	<p>17:40 – 18:00</p>	
<p>Награждение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Номинация - лучший руководитель отдела закупок • Номинация – лучший закупщик / лучшая закупщица (применим термин снабжение) • Номинация – лучший специалист по закупкам • Номинация – лучший менеджер по закупкам (в данном случае проектные закупки) 	<p>18.00 – 18.20</p>	<p>Церемония награждения</p>
<p>Завершение форума</p>	<p>18:20 – 18:30</p>	<p>Деловое общение и подведение итогов</p>

По вопросам участия в X Всероссийском форуме «PRO УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ», который состоится 27 мая, обращайтесь по телефону: +7 (926) 875-78-32 или по электронной почте: e.tymbovetskiy@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 X Всероссийском форуме «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»!

С уважением,

Эдуард Трымбовецкий

Продюсер и глава оргкомитета X Всероссийского «ПРО УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ».