

ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ НОВАЯ ПОЛКА 2026

21–23 АПРЕЛЯ 2026 года,
Центр Международной торговли (Конгресс-центр),
Москва, Краснопресненская наб., д.12, подъезд 4

| | | |
|--|--|--|
| ДЕНЬ 1. 21 АПРЕЛЯ 2026 года | | |
| 21 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ) | | |
| 11:00–13:00 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #КАТЕГОРИИ #КОФЕ |
| КОФЕ В РИТЕЙЛЕ КАК СЕРВИС: ТОЧКА РОСТА | | |
| | Ключевые вопросы: <ul style="list-style-type: none">– Как кофе становится драйвером трафика и лояльности, вписывается в ДНК бренда и влияет LTV (Lifetime Value, пожизненная ценность) клиента?– Какие потребительские миссии и тренды управляют спросом на горячие напитки?– Сравнение бизнес-моделей: собственный кофе-поинт, партнерство или аренда – что выгоднее по экономике и окупаемости?– Бариста против вендинга: как найти баланс между скоростью, атмосферой и затратами для поколения «быстрых»?– Как AI, приложения и предзаказ помогают сокращать очереди, сохраняя персонализацию и «душевность» сервиса?– Маркетинг и дифференциация: как выделиться, если кофе есть у всех, и какие механики работают лучше скидок?– Операционная эффективность: как обеспечить стабильное качество, бесперебойные поставки и мотивацию бариста? Тайминг сессии: <p>11:00–11:05 Открытие секции. Приветственное слово модератора, представление спикеров 11:05–11:20 Кейс. Спикер: Елена Кульпина</p> | Модератор: <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> Спикеры: <p>Елена Кульпина, Спар Миддл Волга, Директор по клиентскому опыту Eurospar</p> <p>Мария Гурова, METRO Россия, Категорийный менеджер отдел горячих напитков</p> <p>Александр Кузьмин, Группа компаний РусХОЛТС, Генеральный директор</p> <p>Алексей Поздняков, Торговая сеть «Дикси», Руководитель направления развития кофе и выпечки</p> |

| | | |
|---|--|---|
| | <p>11:20–11:35 Доклад «Маркетинг и дифференциация: как выделиться, если кофе есть у всех». Спикер: Мария Гурова 11:35–11:50 Выступление «Кофейная экосистема «от плантации до чашки» и концепция единого оператора кофейного бизнеса для розничных сетей». Спикер: Александр Кузьмин 11:50–12:10 Кейс. Спикер: Анастасия Винокурова 12:10–12:55 Дискуссия «Мультиформатная стратегия сетей и сервис горячих напитков: какие модели будут привлекать больше трафика». Спикеры: Анастасия Винокурова, Мария Гурова, Елена Кульпина, Алексей Поздняков, Анна Ример 12:55–13:00 Завершение секции, подведение итогов</p> | <p>Анастасия Винокурова, ВкусВилл, Руководитель по развитию сервисов</p> <p>Анна Ример, ТС «Перекрысток», Руководитель по развитию сервисов</p> |
| 13:00–15:00 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #КАТЕГОРИИ #КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР |
| КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР: СЕССИЯ РЕКОМЕНДАЦИЙ | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Новые бренды на полке: как попасть в список? – Ассортиментный комитет: кто и на каком этапе влияет на судьбу новинки? – Статистика отказов: на каком этапе поставщики «отваливаются» чаще всего – и почему? – Как не пропустить тренд: открытые каналы сетей с запросами на новые категории – Штрафы и логистика: что изменилось с сентября 2025? – Заказ vs Подтверждение: почему заказ сети теперь не гарантирует приемку? – Как ритейлеры управляют механизмом подтверждения и что делать, если подтверждение не пришло? – Штраф за ордер: действительно ли штрафуют за то, что система не сформировала ордер, но машина приехала? Как сети трактуют эти ситуации? – Мирное урегулирование: сторнирование штрафов и диалог без судов – Ценовые переговоры сетей и поставщиков: какие доводы реально работают при обсуждении новой цены? – Мониторинговые позиции: почему цены на эти товары «на смерть» стоят на месте и что должно произойти, чтобы сеть согласилась на повышение? – Кто платит последним: как поставщику синхронизировать цены с сетью, чтобы не потерять маржу? | <p>Модераторы:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Дмитрий Пачин, Эксперт</p> <p>Спикеры:</p> <p>Жанна Гайдушняк, АШАН Ритейл Россия, Коммерческий директор</p> <p>Татьяна Королева, Самокат, Коммерческий директор</p> <p>Сергей Серков, Группа ЛЕНТА, Коммерческий директор торговой сети Супер Лента</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | <p>Тайминг сессии:</p> <p>13:00–13:10 Открытие дискуссии, приветственное слово модераторов 13:10–14:25 Модерируемая дискуссия 14:25–14:30 Завершение дискуссии</p> | |
| 15:30–17:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #НЕЙРОМАРКЕТИНГ #УПАКОВКА #НОВАЯ ПОЛКА |
| УПАКОВКА И НЕЙРОМАРКЕТИНГ: 5 СЕНСОРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА ПРОДАЖ | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Может ли визуальный код упаковки управлять скоростью выбора на полке? – Повышает ли тактильность упаковки готовность платить больше и средний чек? – Усиливает ли аромат упаковки доверие к продукту и повторную покупку? – Формирует ли упаковка ожидание вкуса до открытия продукта? – Влияет ли звук открытия упаковки на ощущение качества и свежести? – Работают ли сенсоры по отдельности или только в комплексе? – Можно ли измерить влияние сенсорных решений на конверсию, средний чек и лояльность? – Где проходит граница между креативом и управляемой сенсорной стратегией? <p>Тайминг сессии:</p> <p>15:30–15:40 Открытие секции, приветственное слово модератора. Анонс подхода «Сенсорная система: 5 сенсоров в комплексе» 15:40–15:55 Кейс «Упаковка как сенсорный аргумент: как визуальные, тактильные и ароматические ассоциации влияют на конверсию и средний чек». Спикер: Евгения Симакова 15:55–16:10 Кейс. Спикер: Татьяна Ащепкова 16:10–16:25 Кейс. Спикер: Светлана Сугацкая 16:25–16:40 Кейс. Спикер: Елена Крупина 16:40–16:55 Кейс. Спикер: Светлана Овчинцева</p> | <p>Организатор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Модератор:</p> <p>Ирина Борисова, Школа ритейла, Основатель</p> <p>Спикеры:</p> <p>Евгения Симакова, GSS Cosmetics, генеральный директор</p> <p>Татьяна Ащепкова, Яндекс.Лавка, Руководитель проектов в СТМ команде</p> <p>Светлана Сугацкая, Глобал Дент (бренд Global white), Директор по маркетингу</p> <p>Елена Крупина, Группа ЛЕНТА, Руководитель группы по развитию брендов СТМ</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>16:55–17:10 Кейс «Размер имеет значение! Больше упаковка – больше продажи?» Спикер: Алексей Байнов 17:10–17:25 Обсуждение «Как растить продажи, используя нейромаркетинг» 17:25–17:30 Завершение сессии</p> | <p>Светлана Овчинцева, Арчеда (бренды «Крупно» и «Делика»), Генеральный директор</p> <p>Алексей Байнов, Cube, Управляющий партнер</p> |
|--|--|--|

22 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)

| | | |
|-------------|------------------|--------------------|
| 11:00–12:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #КАТЕГОРИИ #ЗОЖ |
|-------------|------------------|--------------------|

ЗДОРОВЬЕ КАК СЕРВИС

| | | |
|--|---|--|
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Трансформация категорий под управление здоровьем – Может ли ритейлер вырастить собственную аудиторию за счёт заботы о здоровье покупателей – Не товар, а результат: не спорт, а здоровый образ жизни, не подушка, а гарантированный сон. Кто из ритейлеров научился разговаривать с покупателем на языке ЗОЖ? – Дифференцированные меню для разного образа жизни – Функциональные продукты и БАДы – Рынок здоровья требует доказательств: как решать проблему доверия к функциональным продуктам? – Рост специализированного ритейла с акцентом на улучшение здоровья людей – Изменение культуры питания: как работают школы здоровья – Как большие данные и экосистемный подход делают сервисы здоровья более персонализированными – Здоровые инновации в ежедневном режиме: от зубной пасты до одеяла <p>Тайминг сессии:</p> <p>11:00–11:05 Открытие секции. Приветственное слово модератора, представление спикеров 11:05–11:20 Кейс</p> | <p>Модератор:</p> <p>Людмила Крутцова, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Дмитрий Афанасов, НПХ «АмарантАгро», Директор департамента по разработкам и исследованиям</p> <p>Ирина Грасс, НПХ «АмарантАгро», Директор по операционному маркетингу</p> <p>Алина Юхневич, ТС «Пятёрочка», Руководитель устойчивого развития</p> |
|--|---|--|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>11:20–11:35 Кейс «Как суперфуды от Amagion заменяют аптечные чеки на продуктовые и увеличивают LTV покупателя». Спикеры: Дмитрий Афанасов, Ирина Грасс</p> <p>11:35–11:50 Кейс «Можно ли вырастить собственную аудиторию за счёт заботы о здоровье покупателей?» Спикер: Алина Юхневич</p> <p>11:50–12:05 Кейс</p> <p>12:05–12:20 Кейс</p> <p>12:20–12:30 Завершение секции, ответы на вопросы</p> | |
| 13:00–14:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #КАТЕГОРИЯ #РЫБА #МОРЕПРОДУКТЫ |
| РЫБА - НОВАЯ КАТЕГОРИЯ СОВРЕМЕННОГО БЕЛКА | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Рыба сегодня: не замена другим продуктам, а супер-категория животного белка, которая сочетает высокую биологическую ценность с функциональными преимуществами (омега-3, витамин D) – Барьеры рыбной категории и морепродуктов на полке ритейлера – Дополнительные сервисы в подготовке рыбной категории к продаже и их влияние на продажи – Новые продукты рыбной категории на полке – Роль образования потребителя в росте объемов рыбной категории – Рост категории за счет новых форм-факторов (суши) и параллельных категорий (питомцы) – Рыба как премиальная категория – Связь категорий рыбы и здоровья – Биодоступность рыбного белка и его использование в детском, спортивном и геронтологическом питании – Консервированный рыбный белок: плюсы для потребителя <p>Тайминг сессии:</p> <p>13:00–13:05 Открытие сессии, приветственное слово модератора, представление спикеров</p> <p>13:05–13:20 Кейс. Спикер: Ольга Глебова</p> | <p>Модератор:</p> <p>Людмила Крутцова, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Ольга Глебова, Группа ЛЕНТА, Директор по маркетингу торговой сети Супер Лента</p> <p>Никита Поляков, Купер, Руководитель направления развития специализированных ритейлеров</p> <p>Александр Панин, Рыбный союз, Председатель</p> <p>Зарина Зямзина, Вичи-Русь, Директор по маркетингу</p> |

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| | <p>13:20–13:35 Кейс «От старых привычек к новым трендам: рыба, доставка и потребительский спрос». Спикер: Никита Поляков</p> <p>13:40–14:40 Дискуссия «Рыба — новая категория современного белка». Спикеры: Александр Панин, Зарина Зямзина, Екатерина Куленко, Ольга Деева, Олег Рябов, Кирилл Колпаков</p> <ul style="list-style-type: none"> – 13:40–13:45 Что должно измениться в полке, упаковке и коммуникации, чтобы рыба стала естественным выбором современного белка – 13:45–13:55 Как посмотреть на категорию глазами покупателя и назвать реальные барьеры потребления – 13:55–14:10 Полка как карта решений – 14:10–14:25 Обучение потребителя: доверие, упаковка и новые форматы – 14:25–14:45 Сессия вопросов, завершение секции | <p>Екатерина Куленко, Меридиан, Директор по маркетингу</p> <p>Ольга Деева, Агама-истра, Директор по маркетингу</p> <p>Олег Рябов, ТС «Перекрысток», Категорийный директор управления «Ультрафреш»</p> <p>Кирилл Колпаков, ВкусВилл, Технолог RnD рыбного пути</p> |
| 15:00–16:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #КАТЕГОРИЯ #АЛКОГОЛЬ |
| АЛКОГОЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ НА ПОЛКЕ | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Потребительские тренды в категории алкоголя – Ритейлер, дистрибутор и производитель в цепочке создания ценности алкогольного рынка – Распределение категорий алкогольной полки в текущем потреблении – Новинки алкогольной полки: формулы успеха – Как ритейлу влиять на тренды потребления? – Запуски алкогольных СТМ ритейлом – Перспективы и возможности производителей в создании сильных брендов – Продуктовая стратегия ритейла: ограничение для производителя? Как производителям развивать собственные бренды, которые создают добавленную ценность для потребителей – Коллаборации ритейла и производителей, поиск новых идей для запуска и продвижения алкогольной полки <p>Тайминг сессии:</p> | <p>Модератор:</p> <p>Анна Шалаева, Платформа Ритейл. Технологии. Нетворкинг (Retail Tech Net), Программный директор</p> <p>Спикеры:</p> <p>Даниил Бриман, Суздальский пивовар, Генеральный директор</p> <p>Елизавета Григорьевская, Новабев Групп, Бренд директор</p> <p>Василий Дмитриев, Абрау Дюрсо, Директор по маркетингу</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>15:00–15:05 Открытие секции, приветственное слово модератора, представление спикеров</p> <p>15:05–15:15 Интервью с Елизаветой Григорьевской «Потребительские тренды в категории алкоголя. Эксклюзивные предложения для ритейла». Обсуждение участников</p> <p>15:15–15:25 Интервью с Еленой Слободянюк «Новинки алкогольной полки: формулы успеха. Перспективы и возможности производителей в создании сильных брендов с добавленной ценностью». Обсуждение участников</p> <p>15:25–15:55 Экспертная дискуссия «Ритейлер, дистрибутор и производитель в цепочке создания ценности алкогольного рынка». Спикеры: Даниил Бриман, Елизавета Григорьевская, Василий Дмитриев, Елена Слободянюк</p> <p>15:55–16:10 Интервью с ритейлером «Продуктовая стратегия ритейла: ограничение для производителя? Запуски алкогольных СТМ ритейлом». Обсуждение участников</p> <p>16:10–16:25 Кейс коллаборации ритейла и производителя, поиск новых идей для запуска и продвижения алкогольной полки. Спикер: Василий Дмитриев</p> <p>16:25–16:30 Завершение сессии</p> | <p>Елена Слободянюк, Татспиртпром, Директор по маркетингу, PR и рекламе</p> |
|--|--|--|

23 АПРЕЛЯ, ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ)

| | | |
|--------------------|--|---|
| <p>10:00-12:00</p> | <p>ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА</p> | <p>#КАТЕГОРИИ #НОВЫЕ ВКУСЫ #НОВАЯ ПОЛКА</p> |
| | <p>НОВЫЕ ВКУСЫ НА ПОЛКЕ: ИННОВАЦИИ И ИССЛЕДОВАНИЯ (R&D) В ПРОИЗВОДСТВЕ ЕДЫ</p> | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Какие тренды во флейвористике (вкус, аромат, текстура) актуальны в мире – Перспективные вкусы «для хайпа» и вкусы, которые останутся в топах к 2030? – Технологические инновации, которые будут влиять на запуски новинок и пищевые привычки потребителей – Тренд разделения еды на «функциональную» и «вкусовую» и его перспективы – Клетчатка как тренд: составит ли конкуренцию высокому белку – Какие локальные тренды актуальны для России? | <p>Организатор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Модератор:</p> <p>Роман Шалимов, Точка роста, Генеральный директор</p> <p>Спикеры:</p> |

| | | |
|---|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> – Сможет ли российская продуктовая разработка заместить импорт? – Сахар и сахарозаменители: будущее категории – ИИ в разработке: как его сделать помощником технологов и дегустаторов – Рекомендации: какие новинки запускать в 2026 году? <p>Тайминг сессии:</p> <p>10:00–10:05 Открытие секции. Приветственное слово модератора</p> <p>10:35–10:45 Вводная аналитика сессии</p> <p>10:45–11:00 Кейс ТС «Пятёрочка». Спикеры: Сергей Филиппов, Екатерина Танаева</p> <p>11:00–11:15 Кейс ГК «Сыробогатов». Спикер: Евгения Фролова</p> <p>11:15–11:30 Кейс</p> <p>11:30–12:00 Дискуссия «Что станет драйвером разработки новых продуктов к 2030?». Спикеры: Сергей Филиппов, Евгения Фролова, Дмитрий Афанасов</p> | <p>Сергей Филиппов, Торговая сеть «Пятёрочка», Директор по разработке СТМ категории ЗОЖ</p> <p>Екатерина Танаева Торговая сеть «Пятёрочка», Групп-бренд-менеджер, «Вкус и польза»</p> <p>Евгения Фролова, ГК «Сыробогатов», Директор по стратегическому маркетингу</p> <p>Дмитрий Афанасов, НПХ «АмарантАгро», Директор департамента по разработкам и исследованиям</p> |
| 12:30-14:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #ГОТОВАЯ ЕДА #КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ |
| КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 3.0 (САТМАН 3.0) В ГОТОВОЙ ЕДЕ | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Роль категории готовая еда как драйвера формата, трафика, маржи и удержания – Формат как интерфейс категории: где формируется рост и как меняется маршрут покупателя – Единица управления SKU: как это меняет матрицу, выпуск и планирование – Две витрины еды: реальная и онлайн: как связаны наличие, описание, оценка и качество? – Где прогнозируем ключевой рост – в магазине, на доставке или в гибриде? – Архитектура спроса по времени: завтрак, обед, ужин, выходные. Как меняется набор блюд, выкладка и ритм производства под это? – Экономика свежести: как балансировать наличие хитов, списание и качество, и где здесь компромисс? | <p>Модераторы:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Наталья Чичук, formater.pro, Ритейл-эксперт</p> <p>Спикеры:</p> <p>Антон Дулов, Торговая сеть "Uppetit", Основатель</p> <p>Олег Костерин,</p> |

| | | |
|---------------------------------|--|--|
| | <p>– Локальность и масштаб: как сочетать локальные вкусы и стандарты качества, чтобы держался устойчивый рост категории</p> <p>– KPI на деле: как превратить метрики в задачи для магазина и кухни на сегодня, и какие инструменты реально работают?</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>12:30–12:35 Открытие секции, приветственное слово модераторов</p> <p>12:35–12:50 Выступление «Тепловая карта зрелости готовой еды в компаниях. Тренды и каркас CATMAN 3.0». Спикер: Наталья Чичук</p> <p>12:50–13:05 Кейс федеральной сети</p> <p>13:05–13:20 Кейс (как работает цифровая полка, контент, ассортимент)</p> <p>13:20–13:35 Кейс (региональная или специализированная сеть)</p> <p>13:35–13:50 Выступление «Готовая еда 2026: управление свежестью, доступностью и ассортиментом в режиме реального времени». Спикеры: Антон Дулов, Олег Костерин</p> <p>13:50–14:25 Дискуссия-воркшоп: «Операционная эффективность полки готовой еды». Участники: Елизавета Ковалева, ...</p> <p>14:25–14:30 Завершение секции. Манифест формата готовой еды и фокус на 90 дней</p> | <p>InfoVizion, Директор</p> <p>Елизавета Ковалева, ВкусВилл, Лидер Клиентского пути</p> |
| 15:00-17:30 | ЗАЛ #НОВАЯ ПОЛКА | #СТМ #НОВАЯ ПОЛКА |
| СТМ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ | | |
| | <p>Ключевые вопросы:</p> <p>– Доля СТМ в выручке сетей и маркетплейсов: от 2026 к 2030 году</p> <p>– Категории замещения: что планируется полностью заместить собственными марками в ближайшие годы?</p> <p>– Как рост собственных марок меняет структуру переговоров с крупными производителями</p> <p>– Анализ эффективности СТМ-полки: для физической и онлайн-полки</p> <p>– Как большие данные и кассовые чеки помогают находить новые ниши для СТМ?</p> | <p>Модератор:</p> <p>Наталья Марова, Retail.ru, Руководитель проекта</p> <p>Спикеры:</p> <p>Владислав Тихомиров, METRO Россия,</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>– Самый неожиданный инсайт: какие открытия розница получила из анализа данных о СТМ за последний год?</p> <p>– Кардинальные изменения в цепочке «производитель – сеть»: как сделать эксклюзивные марки выгодными для обеих сторон</p> <p>– СТМ-новинки: сколько времени занимает запуск от идеи до полки и как его сократить</p> <p>– Команда СТМ: какие специалисты нужны сегодня</p> <p>Тайминг сессии:</p> <p>15:00–15:05 Открытие секции, приветственное слово модератора</p> <p>15:05–15:20 Кейс. Спикер: Владислав Тихомиров</p> <p>15:20–15:35 Кейс. Спикер: Роман Аврамов</p> <p>15:35–16:15 Экспертная дискуссия директоров по СТМ. Участники: Роман Аврамов, Ирина Игнатова, Александр Котляров, Владислав Тихомиров, Анастасия Черноусова, Юлия Захарова</p> <p>16:15–16:30 Кейс. Спикер: Александр Котляров</p> <p>16:30–16:45 Кейс. Спикер: Ирина Игнатова</p> <p>16:45–17:00 Кейс. Спикер: Анастасия Черноусова</p> <p>17:00–17:25 Продолжение экспертной дискуссии</p> <p>17:25–17:30 Завершение сессии</p> | <p>Руководителя дивизиона ценообразования и развития СТМ</p> <p>Роман Аврамов, Торговая сеть «Пятёрочка», Пятёрочка, Директор департамента собственных торговых марок</p> <p>Ирина Игнатова, Торговая сеть «Перекрёсток», Директор по развитию индустриальных СТМ</p> <p>Александр Котляров, Группа ЛЕНТА, Коммерческий директор по управлению СТМ и импорту</p> <p>Анастасия Черноусова, Аптечная сеть 36,6, Директор по развитию собственных торговых марок</p> <p>Юлия Захарова, М.Видео, Руководитель по развитию СТМ</p> |
|--|---|--|