120 переговоров за один день: как прошёл День поставщика на COMTRANS 2026

25 сентября в МВЦ «Казань Экспо» - в заключительный день работы выставки - состоялось мероприятие, которое стало кульминацией деловой программы COMTRANS 2026. В павильоне 2, на площадке COMTRANS Arena, встретились те, кто покупает технику, и те, кто её производит. Не для того, чтобы обменяться визитками, а чтобы говорить о конкретных сделках.

Организатором выступила Торгово-промышленная палата Республики Татарстан при поддержке Министерства транспорта и дорожного хозяйства РТ.

Кто пришел за техникой

Список закупщиков получился весомым — девять компаний, которые определяют спрос на коммерческий транспорт в регионе. Нефтяная отрасль, энергетика, пассажирские перевозки, логистика: ПАО «Татнефть» в лице СП «Татнефть-Транспортная логистика», АО «Сетевая компания», ООО «УК «Татспецтранспорт», ООО «ТК Никотранс», АО «ОЭЗ ППТ «Алабуга», МУП «ПАТП № 2», ООО «ТаграС-ТрансСервис», АО «ТЭФ «КАМАтранссервис», АО «Татэнерго». У каждой компании — свои задачи: обновление парка, спецтехника, сервис, телематика.

Открыли мероприятие заместитель министра транспорта и дорожного хозяйства РТ Марат Хисамутдинов, заместитель начальника СП «Татнефть-Транспортная логистика» Рустем Халиуллин и генеральный директор ITEMF Expo Андрей Солоухин. Модератором мероприятия выступил Игорь Губайдуллин, советник председателя Союза «ТПП РТ».

Как это было устроено

За кулисами осталась большая подготовительная работа: организаторы собрали потребности закупщиков, провели квалификацию поставщиков под каждый запрос и составили индивидуальное расписание встреч на специально разработанной платформе B2B Matchmaking Portal. В зале — отдельный стол за каждым закупщиком, четкая очередность, никакой суеты.

Сам B2B-блок длился порядка 120 минут и вместил более 15 раундов переговоров. За это время участники успевали обсудить конкретные условия, сроки и объемы поставок.

Результат

Цифры говорят сами за себя. Было забронировано 108 переговорных слотов, а фактически проведено более 120 переговоров — больше, чем планировалось. За один день поставщики получили столько целевых контактов, сколько обычно набирается за месяцы деловой переписки.

«Формат Дня поставщика позволяет за один день провести большое количество целевых встреч и быстрее перейти от знакомства к обсуждению конкретных проектов», — отметили участники.

День поставщика стал одной из ключевых деловых площадок заключительного дня COMTRANS 2026. Поставщики и крупные заказчики встретились лицом к лицу — и это, пожалуй, лучший итог, который может быть у отраслевого мероприятия.