|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Медиацентр атомной  промышленности [atommedia.online](https://atommedia.online/) | **Пресс-релиз**  17.04.24 |

**Росатом проведет серию встреч с поставщиками**

*На мероприятиях расскажут об особенностях работы с использованием цифрового решения «Бриф»*

С целью развития эффективного взаимодействия между поставщиками и отраслевыми заказчиками Госкорпорация «Росатом» с 23 по 26 апреля проведет цикл конференций «Цифровое решение „Бриф“ как информационная платформа сотрудничества заказчиков и поставщиков».

На мероприятиях поставщикам расскажут об особенностях и преимуществах работы с использованием цифрового решения «Бриф», а также о потребностях организаций Росатома в различных видах продукции и услуг.

К участию в конференциях приглашаются представители действующих и потенциальных поставщиков. Мероприятия будут различаться по направлениям поставляемой продукции:

* 23 апреля — «Закупки электрического оборудования»;
* 24 апреля — «Закупки оборудования для измерения, испытаний и навигации»;
* 25 апреля — «Закупки инструмента и металлоизделий»;
* 26 апреля — «Закупки инструмента, проводов и кабелей».

Начало мероприятий — в 10:30, место проведения — отель «Метрополь», зал «Врубель». Для участия необходимо [зарегистрироваться на сайте](https://brif2024.ru/).

**Справка:**

Цифровое решение «Бриф» — современная отечественная ИТ-разработка Госкорпорации «Росатом», созданная как маркетплейс для корпоративных заказчиков и поставщиков. Ее использование позволяет существенно упростить и ускорить закупочные процедуры для всех сторон. Цифровое решение «Бриф» изменяет алгоритм проведения закупок. Проект позволяет минимизировать процедурные этапы закупки за счет создания базы предложений поставщиков, которые изъявили желание сотрудничать, зарегистрировались в системе и ввели подробную информацию о своей продукции и ее цене. Благодаря этому у заказчика, работающего в системе, появляется база предложений, которые в случае соответствия потребности заказчик может использовать в качестве заявки на закупку от потенциального поставщика. А после выбора продукции заказчику остается лишь уточнить цену предлагаемой в системе продукции и получить актуальное предложение от поставщика.

Цифровизация является одним из важнейших направлений в составе стратегии развития крупных российских компаний. Перевод процессов в цифровую форму позволяет не только повысить их эффективность и оптимизировать стоимость, но и определяет безопасность. Росатом и его предприятия принимают активное участие в этой работе.