**Центр развития субконтрактации и бизнес-кооперации Алтайского края**

**Цель**: Создание условий для развития и налаживания партнерских связей между представителями малого, среднего и крупного бизнесов. Повышение уровня общей информированности предпринимателей о спросе (в т.ч. непокрытом) и предприятиях регионального рынка, для формирования условий изменения структуры предпринимательства края (в пользу развития промышленных отраслей и наукоёмких производств).

Задачи:

* создание портала субконтрактации и бизнес-кооперации, привлечение предприятий края для участия (регистрации) на портале;
* демонстрация спроса на товары и производства для изменения структуры бизнеса в регионе (от торговли к производству);
* создание возможностей для оперативного мониторинга рынка по отраслям и импортируемой продукции;
* продвижение портала на смежные регионы (интернет маркетинг, СМИ);
* повышение узнаваемости Алтайских предприятий и брендов;
* стимулирование научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, внедрения инноваций.

**Описание проекта**: центр развития субконтрактации и бизнес-кооперации Алтайского края состоит из двух форматов: непосредственно сайт в сети Интернет и компания с физическим присутствием (оператор площадки).

Используя функционал сайта, предприниматели смогут подавать заявки на поиск субконтакторов или участвовать в совместных проектах. Портал кооперации позволит осуществлять автоматизированный поиск партнёров в соответствии с производственной цепочкой предприятий\*, проводить анализ рынка (определять емкость рынка по отраслям и непокрытый местными товарами спрос), получать доступ к информации об объемах и номенклатуре импортируемых товаров. Также используя функционал портала пользователь сможет оформить автоматизированное получении информации о гос.закупках ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)) и торгах ([www.torgi.gov.ru](http://www.torgi.gov.ru)), получить доступ к сервису видеоконференций с потенциальными партнёрами напрямую через функционал портала, повысить общую узнаваемость компании на рынке (в т.ч. на рынках соседних регионов).

Оператор площадки (компания с физическим присутствием) предполагает осуществлять сопровождение деятельности предприятий (регистрирующихся на портале) путём назначения компаниям персональных менеджеров, которые будут полностью сопровождать компании в ходе деятельности на портале. Оператор площадки самостоятельно и/или через привлечение компаний партнёров будет оказывать предпринимателям услуги по сопровождению бизнес процессов: проверка контрагентов на юридическую и финансовую чистоту, юридические, бухгалтерские услуги, поиск партнеров в других регионах РФ и за рубежом и пр.