
ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.436.33

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

С.Н. Чикин

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: uprav551@mail.ru

Н.И. Востриков, А.Н. Козлов

Сибирский университет потребительской кооперации
E-mail: vostrikovnik@yandex.ru, a.n.kozlov22@gmail.com

В статье изложены методические подходы к оценке влияния факторов на развитие сферы услуг в регионе. Проведена оценка состава и структуры сферы услуг и ее влияние на экономику региона. Определены количественные и качественные характеристики торговых сетей Республики Алтай. Сформулированы предложения по повышению эффективности деятельности сферы услуг. Показаны основные проблемы и перспективы развития различных форматов розничной торговли с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: эффективность сферы услуг, экономико-статистический анализ, группировка торговых предприятий, интегральный анализ влияния факторов, торговые сети, анализ структуры сферы услуг.

ECONOMICS AND STATISTICS ANALYSIS OF EFFICIENCY FACTORS OF SERVICES SECTOR IN THE REGION

S.N. Chikin

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: uprav551@mail.ru

N.I. Vostrikov, A.N. Kozlov

Siberian University of Consumer Cooperation
E-mail: vostrikovnik@yandex.ru, a.n.kozlov22@gmail.com

The article considers methodical approaches to the evaluation of factors influence on the development of services sector in the region. Evaluation of structure of services sector and its influence on the economy of the region is made. Quantitative and qualitative characteristics of distributive networks of the Altai Republic are defined. Main issues and outlook for various types of retail trade considering regional features are revealed.

Key words: efficiency of services sector, economics and statistical analysis, grouping of trading companies, integral analysis of factors influence, distributive networks, analysis of services sector structure.

Актуальность и проблемы повышения эффективности деятельности предприятий сферы услуг в регионе. В 2006 г. Республика Алтай была определена одним из 7 регионов-победителей федерального конкурса на создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, что закреплено Постановлением Правительства Российской Федерации «О создании на территориях муниципального образования «Майминский район» и муниципального образования «Чемальский район» Республики Алтай особой экономической зоны туристско-рекреационного типа». В рамках данной программы запланировано осуществление комплекса мероприятий по строительству гостиничных комплексов, объектов питания и торговли, инфраструктуры особой экономической зоны (инженерных сетей, связи, подъездных дорог, электрических сетей).

Сфера услуг представляет собой одну из самых перспективных и динамично развивающихся подсистем в экономике Республике Алтай, и в настоящее время ее вклад в ВРП составляет около 60%. Следует подчеркнуть, что данный регион является дотационным, объем безвозмездных поступлений из федерального бюджета составляет около 80% доходов бюджета Республики Алтай.

В ходе реализации программы социально-экономического развития Республики Алтай на 2006–2009 гг., в результате проведенных в 2007 г. мероприятий была создана структура по управлению ОЭЗ туристско-рекреационного типа на территории республики (решен вопрос по размещению и укомплектованию кадрами). В 2008 г. были осуществлены мероприятия по разработке проекта планировки территории, межеванию и формированию земельных участков. В 2009 г. в связи с мировым финансовым кризисом реализация проекта была приостановлена. Впоследствии Правительством РФ было принято решение о возобновлении реализации проекта.

По состоянию на 1 июля 2011 г. из бюджетных средств было затрачено 1135,4 млн руб.; из частных 33,3 млн руб. частных вложений. Таким образом, на 1 руб. государственных инвестиций приходится 0,03 руб. привлеченных частных инвестиций. Эффективность привлечения составляет 3%, что свидетельствует о низкой доли участия частных инвесторов в реализации проекта. В будущем данный показатель будет увеличиваться. Так, в данный момент по заключенным с резидентами соглашениям уже заявлено 3,9 млрд руб. частных инвестиций.

По предварительным расчетам специалистов ОАО «ОЭЗ Алтайская долина» реализация проекта позволит создать дополнительно около 2500 рабочих мест. Объем производства услуг резидентами составит 80,3 млрд руб., объем налоговых отчислений – 21,2 млрд руб. В соответствии с прогнозами доля производства ОЭЗ в ВРП региона составит 64,4%. Вследствие создания ОЭЗ и развития туризма в Республике Алтай наблюдается мультипликативный эффект на экономику и социальную сферу на региональном уровне [1].

В свою очередь, развитость сферы услуг определяется экономикой региона, которая обеспечивает повышение доходов населения, создает условия для увеличения спроса на разнообразные услуги.

Методические подходы к оценке влияния основных факторов на развитие сферы услуг. Одним из методов оценки соотношений, зависимостей и тенденций является метод, основывающийся на характеристике удельных весов в

различных объемных показателях. Для исследования состояния и тенденций развития сферы услуг в регионе нами использованы абсолютные и относительные показатели, такие как оборот розничной торговли, оборот розничной торговли на душу населения, оборот общественного питания, объем произведенных услуг, производительность труда и ряд других.

Для получения качественной характеристики различий структуры производства товарооборота используются индексы Рябцева и Салаи. Преимущество индекса Рябцева по сравнению с другими для оценки структурных различий состоит в том, что его значения не зависят от числа градаций структур и означают максимально возможную величину расхождений между компонентами структуры. Смысл расчета индекса Рябцева состоит в отношении фактической меры расхождения значений компонентов двух структур с их максимально возможным значением, а также наличие шкалы оценки меры существенности структурных различий по индексу. В свою очередь индекс Салаи наиболее чувствителен к изменению структур, занимающих меньшие доли, что заметно отличает его от индекса Рябцева [6].

В дополнение этому может использоваться метод аналитических группировок. В качестве факторного признака нами используются численность работников и средний чек предприятия торговли. В свою очередь результирующими показателями в данном случае являются производительность труда и эффективность деятельности предприятия, рассчитанная как отношение товарооборота и площади торгового зала.

Оценка влияния факторов на развитие сферы услуг. Для оценки тенденций развития сферы услуг рассмотрим отношение показателей СФО и Республики Алтай к соответствующим в Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика оборота сферы услуг в СФО и Республики Алтай в 2006–2010 гг.
(в % к показателям Российской Федерации)**

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сибирский федеральный округ					
Оборот розничной торговли	11,8	11,7	11,6	10,9	10,7
Оборот розничной торговли на душу населения	85,6	85,2	84,1	79,2	79,2
Оборот общественного питания	10,9	10,9	10,8	9,3	8,8
Объем оказанных услуг населению	10,4	10,1	10,1	9,8	9,7
Республика Алтай					
Оборот розничной торговли	0,06	0,07	0,08	0,07	0,07
Оборот розничной торговли на душу населения	41,2	46,3	51,7	50,5	51,1
Оборот общественного питания	0,04	0,05	0,06	0,06	0,06
Объем оказанных услуг населению	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05

Как видно из данных табл. 1, удельный вес оборота розничной торговли СФО в РФ в анализируемом периоде оставался стабильным и составлял в 2010 г. 10,7%, что на 1,1 процентный пункт ниже по сравнению с уровнем 2006 г. Незначительное снижение данного показателя было связано с уменьшением его в Кемеровской области и Алтайском крае. В свою очередь, стоит

отметить, что он по Республике Алтай остался на постоянном уровне. Отсюда следует вывод, что повышение эффективности деятельности сферы услуг за счет функционирования ОЭЗ ТРТ «Алтайская долина» позволит улучшить позицию СФО. Показатель оборота розничной торговли на душу населения по СФО составил около 85% от общего по стране, по Республике Алтай он составил в среднем 50%. Это свидетельствует об отставании уровня развития торговли от СФО и России в целом.

Вместе с тем динамика объема деятельности предприятий сферы услуг в СФО, Республике Алтай и Российской Федерации имеет аналогичные тенденции роста. Стоит заметить, что в 2008 г. значительный рост оборота сферы услуг обусловлен прежде всего ростом объема оказанных населению услуг, последующее резкое снижение связано в первую очередь с общим экономическим спадом в условиях кризисных явлений в стране.

Структура предприятий сферы услуг в основном представлена следующими отраслями:

- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. По данным статистического ежегодника Республики Алтай доля их вклада в создание продукта сферы услуг составляет 15%;
- государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение – 32%;
- образование – 16% [7].

Для получения качественной характеристики различий структуры производства товарооборота сферы услуг по видам экономической деятельности в Республике Алтай за 2006–2010 гг. воспользуемся индексом В.М. Рябцева (I_r) и Салаи (I_s)

$$I_r = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_{1i} - d_{0i})^2}{\sum_{i=1}^n (d_{1i} + d_{0i})^2}},$$

где d_{1i}, d_{0i} – удельные веса признаков в совокупности;
 i – число градаций в структурах.

Таблица 2

Шкала оценки меры существенности структурных различий по индексу Рябцева [4]

Интервал значений I_r	Характеристика меры структурных различий
0,000–0,030	Тождественность структур
0,031–0,07	Весьма низкий уровень различий структур
0,071–0,15	Низкий уровень различия структур
0,151–0,3	Существенный уровень различия
0,301–0,5	Значительный уровень различия
0,501–0,7	Весьма значительный уровень различия
0,701–0,9	Противоположный тип структур
0,901 и выше	Полная противоположность структур

Индекс Салаи (I_s):

$$I_s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n ((d_{1i} - d_{0i})(d_{1i} + d_{0i}))^2}{n}}$$

Расчет данных индексов показал весьма низкий уровень различия отраслевых структур сферы услуг по видам экономической деятельности. Полученные данные, приведенные в табл. 3, относятся к первой группе, что свидетельствует об отсутствии сдвигов в структуре сферы услуг в исследуемом периоде.

Таблица 3

Структурно-динамический анализ сферы услуг по видам экономической деятельности Республики Алтай

Период	Значение индекса Рябцева	Значение индекса Салаи
2006–2007	0	0,0195
2007–2008	0	0,0065
2008–2009	0	0,0071
2009–2010	0,0034	0,0125
2006–2010	0,0034	0,0715

Оценка структуры сферы услуг проведена с помощью коэффициента равномерности. Динамики коэффициента равномерности структуры сферы услуг в Республике Алтай за 2006–2010 гг. свидетельствует о том, что в экономике региона происходило уменьшение неравномерности вклада отдельных видов деятельности в создание добавленной стоимости, так как коэффициент равномерности, хотя и незначительно, но увеличился: с 0,08 до 0,11. В общем данный показатель характеризует неравномерное распределение в структуре сферы услуг.

Одним из основных результирующих показателей сферы услуг является оборот предприятий сферы услуг. По нашему мнению, целесообразно рассмотреть и оценить факторы, влияющие на его объем.

Значительное влияние на объем валового оборота предприятий сферы услуг оказывают трудовые факторы: производительность труда и численность работников. В таком случае модель имеет вид

$$T = B \times \text{Ч},$$

где T – объем валового оборота; Ч – среднесписочная численность по отрасли, чел.; B – производительность труда одного работника, тыс. руб. [5].

В условиях инфляции данный анализ необходимо проводить по валовому обороту и производительности в сопоставимых ценах. Рассмотрим основные показатели деятельности сферы услуг в Республике Алтай в 2008–2010 гг. (табл. 4).

Данные табл. 4 свидетельствуют, что в исследуемом периоде наблюдается увеличение объема товарооборота как в фактических, так и в сопоставимых ценах. В фактических ценах прирост составил около 20%, а в ценах 2008 г. наблюдается снижение на 1 проц. пункт.

Таблица 4

**Основные экономические факторы функционирования предприятий сферы услуг
в Республике Алтай**

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Оборот предприятий сферы услуг, млн руб.	13842,1	14893,4	16629,8
Индекс цен	1,12	1,1	1,09
Оборот предприятий сферы услуг в сопоставимых ценах прошлого года, млн руб.	12359	13417,5	15256,7
Среднесписочная численность работников	46910	46264	45721
Производительность труда в фактических ценах	295,1	321,9	363,7
Производительность труда в сопоставимых ценах	263,5	290	333,7

Для расчета влияния факторов на объем товарооборота используем интегральный метод. В его основе лежит расчет показателей производительности труда и изменения среднесписочной численности работников. Полученные данные представлены в табл. 5.

Таблица 5

Влияние факторов на объем валового оборота сферы услуг

Показатель	2009 г.	2010 г.
Изменение производительности труда одного работника за счет интенсификации труда, тыс. руб.	-5,1	11,8
Изменение производительности труда одного работника за счет изменения цен на товары, тыс. руб.	31,9	30
Изменение среднесписочной численности работников, тыс. руб.	-181,8	-161,1
Изменение производительности труда одного работника, тыс. руб.	-228,5	558,2
Изменение цен на товары, тыс. руб.	1505,3	1403,2

Из данных табл. 5 следует, что:

- производительность труда за счет интенсификации снизилась на 5,1 тыс. руб. в 2009 г. и увеличилась на 11,8 в 2010 г.;
- производительность труда за счет цен на товары увеличилась на 31,9 тыс. руб. в 2009 г. и на 30 тыс. руб. в 2010 г.;
- товарооборот снизился за счет изменения среднесписочной численности на 181 и 161 тыс. руб. в 2009 и 2010 гг. соответственно;
- произошло снижение товарооборота на 228 тыс. руб. в 2009 г. и увеличение на 558 тыс. руб. в 2010 г. за счет изменения производительности труда одного работника;
- изменение цен на товары позволило повысить товарооборот на 1505 тыс. руб. и 1403 тыс. руб. в 2009 и 2010 гг. соответственно.

Данный анализ показал, что основным фактором, оказавшим наибольшее влияние на изменение объема оборота сферы услуг в Республике Алтай, является изменение цен на товары, т.е. отсутствует качественное улучшение деятельности предприятий сферы услуг в данном регионе.

Качественным улучшением может послужить развитие торговых сетей в регионе. В соответствии с Федеральным законом РФ от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ

«Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» торговой сетью является совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации [8]. К примеру, по данным центра экономических исследований «РИА-Аналитика» в Санкт-Петербурге на долю торговых сетей приходится около половины оборота розничной торговли, в Москве они формируют всего 14,2%. Определяющими предприятиями среди торговых сетей Республики Алтай являются торговые сети продовольственного ритейла. В табл. 6 представлены основные показатели их деятельности.

Таблица 6

Ведущие торговые сети продовольственного ритейла Республики Алтай

Наименование торговой сети	Торговый формат	Количество торговых точек	Общая площадь торговых точек (кв. м)	Количество сотрудников*	Средний чек в торговой точке (руб.)*	Товарооборот (млн руб.)	
						Всего	В том числе продовольственные товары
«Мария-Ра»	Супермаркет	3	2443	123	490	644,8	614,1
Торговый двор «Аникс»	Супермаркет	5	807,3	154	424	285,8	276,8
«Парламент»	Магазин шаговой доступности	7	581,9	74	387	131,1	103,2
ООО «Подгорный 1»	Магазин шаговой доступности	9	1470	91	260	118,7	109,3
«Эдельвейс»	Магазин шаговой доступности	4	164	28	172	31,2	26,6
ООО «Мясная лавка Мецкер»	Магазин шаговой доступности	2	147,6	42	225	11,5	11,5
ООО «Ивушка»	Магазин шаговой доступности	2	128,5	16	170	10,9	10,9
ООО «Чингиз»	Магазин шаговой доступности	5	204	6	131	9,2	5,4

* По оценке экспертов министерства экономического развития и инвестиций Республики Алтай.

Согласно табл. 6, крупнейшими торговыми сетями являются «Мария-Ра», торговый двор «Аникс» и ООО «Парламент», данными сетями обеспечивается около 8% розничного товарооборота республики и примерно 15% товарооборота административного центра г. Горно-Алтайска. Всего на торговые сети г. Горно-Алтайска приходится примерно 10% от общего товарооборота региона. В связи с вышеизложенным можно сделать вывод о недостаточной развитости этого сегмента в сравнении с развитыми странами.

Для более детального анализа необходимо провести группировку торговых сетей Республики Алтай по следующим группировочным признакам:

- территориальный признак;
- средний чек;
- количество сотрудников.

Полученные данные представлены в табл. 7.

Таблица 7

Группировка торговых сетей Республики Алтай

№ п/п	Группировочный признак	Группы	Наименование сетей, входящих в группу
1	По территориальному признаку	Расположенные в городе	«Мария-Ра», торговый двор «Аникс», «Парламент», ООО «Подгорный 1», ООО «Мясная лавка Мецкер», ООО «Ивушка»
		Расположенные в селах	«Эдельвейс», ООО «Чингиз»
2	По среднему чеку	130–220 руб.	ООО «Ивушка», «Эдельвейс», ООО «Чингиз»
		220–310 руб.	ООО «Подгорный 1», ООО «Мясная лавка Мецкер»
		310–400 руб.	«Парламент»
		400–490 руб.	«Мария-Ра», торговый двор «Аникс»
3	По количеству сотрудников	Менее 40 чел.	ООО «Ивушка», «Эдельвейс», ООО «Чингиз»
		40–80 чел.	«Парламент», ООО «Мясная лавка Мецкер»
		80–120 чел.	ООО «Подгорный 1»
		Более 120 чел.	«Мария-Ра», торговый двор «Аникс»

Оценка эффективности деятельности торговых сетей по 2- и 3-группировочному признаку показывает примерно равные по производственному потенциалу предприятия. По нашему мнению, данные группировочные признаки являются наиболее подходящими для дальнейшего анализа эффективности деятельности торговых сетей. В качестве показателя эффективности был выбран показатель товарооборота на один квадратный метр площади и показатель производительности труда (табл. 8).

Таблица 8

Взаимосвязь эффективности деятельности и численности сотрудников торговых сетей продовольственного ритейла региона

№ п/п	Группа	Наименование сетей, входящих в группу	Средний показатель эффективности деятельности по группе (тыс. руб./м ²)	Средний показатель производительности труда по группе (тыс. руб./чел.)
1	Менее 40 чел.	ООО «Ивушка», «Эдельвейс», ООО «Чингиз»	91,4	1109,6
2	40–80 чел.	«Парламент», ООО «Мясная лавка Мецкер»	99,2	1022,7
3	80–120 чел.	ООО «Подгорный 1»	74,4	1304,4
4	Более 120 чел.	«Мария-Ра», торговый двор «Аникс»	308,03	3549,1

Анализ данных показывает, что наиболее эффективными предприятиями по рассчитанным нами показателям являются торговые сети первой группы. Данные торговые сети – региональные и в отличие от местных торговых сетей используют передовые методы ведения торговли, такие как:

- терминалы безналичной оплаты услуг, с развитием «зарплатного» проекта в Республике Алтай данный инструмент способен привлечь значительную часть клиентов;
- проведение акций по снижению цен на товары определенной группы;
- введение карт для оплаты услуг мобильной связи через кассы магазина;
- использование современных средств расчетно-кассового обслуживания [2].

Сравнительно высокий показатель эффективности деятельности в первой группе в значительной мере обусловлен его величиной в торговой сети «Эдельвейс», который примерно в 2 раза выше, чем у остальных предприятий группы.

В табл. 9 приведена взаимосвязь эффективности деятельности и среднего чека.

Таблица 9

Взаимосвязь эффективности деятельности и среднего чека торговых сетей продовольственного ритейла региона

№ п/п	Группа	Наименование сетей, входящих в группу	Средний показатель эффективности деятельности по группе (тыс. руб./м ²)	Средний показатель производительности труда по группе (тыс. руб./чел.)
1	130–220 руб.	ООО «Ивушка», «Эдельвейс», ООО «Чингиз»	91,4	1109,6
2	220–310 руб.	ООО «Мясная лавка Мецкер», ООО «Подгорный 1»	76,1	789,1
3	310–400 руб.	«Парламент»	177,4	1771,6
4	400–490 руб.	«Мария-Ра», торговый двор «Аникс»	303,5	3549,1

В данной группировке наибольший интерес, по нашему мнению, представляют предприятия второй и третьей группы, так как остальные группы аналогичны по составу с вышеизложенной. Показатели торговой сети «Парламент» более чем вдвое превосходят показатели предприятий третьей группы. Во-первых, это связано с тем обстоятельством, что все торговые точки сети в основном сконцентрированы в г. Горно-Алтайск и с. Майма. При этом следует подчеркнуть, что уровень доходов населения в с. Майма сравним с городскими, и вследствие этого покупательная способность в данном населенном пункте аналогична г. Горно-Алтайск. Во-вторых, как правило, во всех торговых точках этой сети имеются аптечные киоски, что также привлекает дополнительных покупателей. В-третьих, все магазины данной торговой сети действуют как магазины самообслуживания, в отличие от магазинов торговых сетей второй группы.

Исходя из того, что торговая сеть «Парламент» является местной, в отличие от предприятий 4-й группы, можно сделать вывод, что данное предприятие является наиболее эффективным зарегистрированным на территории Республики Алтай.

Розничная торговля на территории республики также представлена предприятиями потребительской кооперации. На сегодняшний день на территории Республики Алтай находится 13 потребительских обществ, которые охватывают 6 районов (из 10 районов, расположенных на территории республики) и г. Горно-Алтайск. В сфере потребительской кооперации осуществляют свою деятельность 39 магазинов (или 2% от общего количества торговых предприятий республики), из них 7 в городе, 9 предприятий общественного питания (или 4,4% от общего количества по республике), из них 2 в городе, 6 предприятий хлебопечения (1 в городе), 6 кондитерских цехов (1 в городе), 3 цеха по производству безалкогольной продукции (1 в городе) и 1 цех по производству колбасных изделий. Удельный вес предприятий потребительской кооперации в настоящее время составляет лишь 1,5% от общего объема товарооборота республики, хотя в 1990 г. он составлял более половины.

Учитывая то, что система потребительской кооперации Республики Алтай в настоящее время не решает тех задач, которые необходимо решать в современных условиях в обеспечении населения продовольственными товарами, осуществлении деятельности по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья, основными путями ее развития должны стать:

- увеличение степени охвата розничным оборотом (не менее 50%) денежных доходов сельского населения, направляемых на покупку потребительских товаров в сельской местности;

- формирование спроса сельского населения, увеличение доли продукции собственного производства в розничном обороте;

- рациональное использование имеющихся площадей организаций розничной торговли (в малых населенных пунктах) на основе преобразования их в магазины – приемозаготовительные пункты, занимающиеся наряду с торговлей продовольственными и непродовольственными потребительскими товарами, закупкой у населения сельскохозяйственной продукции, лекарственно-технического сырья, дикорастущих плодов, ягод, грибов, изделий народных промыслов и др.;

- реконструкция и техническое перевооружение организаций розничной торговли с целью создания условий для приема от населения сельскохозяйственных продуктов, первичной их переработки, реализации продукции предприятий общественного питания, оказания населению бытовых услуг;

- установление удобных для покупателей режимов работы торговых организаций потребительской кооперации.

Формирование и размещение розничной торговой сети потребительской кооперации должно быть направлено на создание полноценной социально ориентированной рыночной среды. Каждый житель любого сельского населенного пункта должен иметь возможность совершить покупку товаров первой необходимости (основных продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса) в пределах пешеходной доступности и по приемлемым ценам.

Одна из важнейших целей деятельности организаций общественного питания потребительской кооперации – увеличение выпуска продукции собственного производства и ее дальнейшая реализация в розничной торговой сети потребительских обществ за счет продукции, выращенной сельским населением. Это позволит повысить эффективность использования производственных мощностей, качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Для достижения данных целей авторами предлагается сформировать кластер на основе потребительской кооперации региона.

Структурно кластер представляет собой сложную многоуровневую систему, обеспечивающую экономический рост и повышение конкурентоспособности регионального хозяйства. Субъектами кооперационного взаимодействия в региональном бизнес-кластере на основе потребительской кооперации являются организации и предприятия, составляющие его основу, отраслевые образовательные и научно-исследовательские центры, региональные органы власти, финансово-кредитные учреждения, транспортные организации и др.

Сложная структура бизнес-кластера представлена собственно кластером – «ядром» и «научным блоком», «периферией», «инфраструктурной средой» [3].

В результате проведенного исследования можно назвать основные факторы повышения эффективности сферы услуг в регионе.

1. Существенным резервом для повышения эффективности деятельности сферы услуг и ее доли в формировании ВРП республики является развитие ОЭЗ ТРТ «Алтайская долина».

2. Развитие инфраструктуры и оптимальное размещение торговых объектов, обеспечивающих доступность товаров на всей территории Республики Алтай, особенно в сельской местности. В настоящее время большинство предприятий торговли располагается на территории г. Горно-Алтайска и в двух из десяти районах республики, в то время как в сельской местности, особенно в отдаленных районах, таких как Улаганский, Кош-Агачский, Усть-Канский, наблюдается нехватка торговых точек.

3. Одним из резервов развития сферы услуг является развитие торговли в системе потребительской кооперации, поэтому для радикального изменения отношения к данной системе и ее возрождения возможно, на наш взгляд, применение кластерного подхода. Формирование кластера приведет к созданию новых рабочих мест и повышению конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации, внедрению новых технологий и повышению эффективности соответствующих услуг.

4. Ускорение внедрения инноваций в торговле. Проведенные оценки эффективности деятельности предприятий сферы услуг показывают, что наиболее эффективными предприятиями являются региональные, которые, в свою очередь, используют инновационные методы ведения торговли.

Предложенные рекомендации позволяют в краткосрочной перспективе (к 2015 г.) увеличить долю сферы услуг в формировании ВРП на 12% и составить свыше 65%, при этом рентабельность предприятий сферы услуг возрастет на 23%, что позволит увеличить количество занятых в данной сфере на 7%.

Литература

1. Глинский В.В., Серга Л.К., Золотаренко В.С., Щербак И.В., Мызин А.А. К вопросу оценки мультипликативного эффекта отрасли // Вестник НГУЭУ. 2011. № 2.
2. Козлов А.Н. Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли через инновационное развитие (на примере Республики Алтай) // Торговые отношения в инновационной экономике: социальные и экономические аспекты: материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (12–13 апреля 2012 г.) / Отв. ред. Т.В. Елисеева. Новосибирск: НФ РГТЭУ, 2012.
3. Козлов А.Н. Повышение эффективности деятельности потребительской кооперации на основе кластерного подхода // Вестник МичРУК. 2012. № 1.

4. *Подзоров Н.Г.* Анализ влияния факторов на объем и структуру валового регионального продукта Республики Мордовия // Системное управление. 2010. № 1.
5. Статистика: Учеб. пособие / Л.П. Харченко, В.Г. Ионин, В.В. Глинский и др.; под ред. канд. экон. наук, проф. В.Г. Ионина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 445 с.
6. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2011: Статистический сборник / Алтайстат. Горно-Алтайск, 2011. 436 с.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
8. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов / Под ред. А.Н. Соломатина. СПб.: Питер, 2009. 560 с.

Bibliography

1. *Glinskij V.V., Serga L.K., Zolotareno V.S., Werbak I.V., Myzin A.A.* K voprosu ocenki mul'tiplikativnogo jeffekta otrasli // Vestnik NGUJeU. 2011. № 2.
2. *Kozlov A.N.* Povyshenie konkurentosposobnosti predpriyatij roznichnoj trgovli cherez innovacionnoe razvitie (naprimere Respubliki Altaj) // Torgovye otnoshenija v innovacionnoj jekonomike: social'nye i jekonomicheskie aspekty: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. studentov, aspirantov i molodyh uchenyh (12–13 aprelja 2012 g.) / Otv. red. T.V. Eliseeva. Novosibirsk: NF RGTJeU, 2012.
3. *Kozlov A.N.* Povyshenie jeffektivnosti dejatel'nosti potrebitel'skoj kooperacii na osnove klasternogo podhoda // Vestnik MichRUK. 2012. № 1.
4. *Podzorov N.G.* Analiz vlijanija faktorov na ob'em i strukturu valovogo regional'nogo produkta Respubliki Mordovija // Sistemnoe upravlenie. 2010. № 1.
5. Статистика: Учеб. пособие / Л.П. Харченко, В.Г. Ионин, В.В. Глинский и др.; под ред. канд. экон. наук, проф. В.Г. Ионина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 445 с.
6. Статистический ежегодник Республики Алтай. 2011: Статистический сборник / Алтайстат. Горно-Алтайск, 2011. 436 с.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
8. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов / Под ред. А.Н. Соломатина. СПб.: Питер, 2009. 560 с.