

## Глава 5. Развитие отраслей четвертичного сектора в мегаполисах и мировых городах.

### **Ключевые термины и выражения**

четвертичный сектор, банки, фондовые и товарные биржи, страховые компании, услуги для бизнеса, средства телекоммуникации, скоростной пассажирский транспорт, личные и дистанционные контакты; специализированные знания, информация (данные); головной офис корпорации, передний офис, задний офис, посреднические центры телефонных запросов; факторы концентрации, экономия агломерации, четвертичные зоны, центральные зоны мегаполисов

### **5.1 Четвертичный сектор - ведущая группа отраслей**

**(мотор развития современной экономики)**

#### **5.1.1 Основные виды деятельности четвертичного сектора.**

Фондовые и товарные биржи, инвестиционные компании, банки играют определяющую роль в современной экономике. Их можно отнести к ядру четвертичного сектора. По типу деятельности и по значению к ним

примыкают страховые компании, управленческие офисы крупнейших фирм и предприятия по обслуживанию бизнеса. Аргументация в пользу выделения этих отраслей в особый **четвертичный сектор** приведена нами выше в (п. 4.2.3). Мы разделяем подход ряда специалистов по проблемам размещения бизнеса в современных городах (см., в частности, [Canada & the Global Economy. 1996]).

Предприятия по обслуживанию бизнеса производят продукцию, которую можно отнести к промежуточному спросу. Они предоставляют необходимые услуги прочим фирмам, производящим товары (или услуги). Таким образом, услуги для бизнеса можно рассматривать как косвенные элементы производственного процесса. Они увеличивают эффективность операций и повышают стоимость выпуска на соответствующих стадиях процесса производства и сбыта. При этом они не предназначены для конечного потребителя, в то же время их можно отделить от технологии производства, рассматриваемой в максимально узком смысле этого слова.

Такие специалисты работают с объектами особого рода: права на товары, информация о технологии, о рыночной конъюнктуре, о финансовом состоянии предприятия, о его персонале, схеме организации производства и т.д. Конкурентная позиция фирмы и соответственно ее доходы могут в существенной степени зависеть от оперативности поступления необходимой информации, что требует использования весьма

дорогостоящих услуг современных средств телекоммуникации. Усложнение жизни приводит к росту объема массивов данных, которые фирма должна собирать, хранить, анализировать и распространять, что требует использования технических услуг по обработке этих данных. Некоторые важные виды услуг способствуют минимизации риска: страхование, аудит или юридический совет для предотвращения возможных ошибок высших менеджеров или недобросовестного поведения партнеров, что увеличивает средний уровень прибыли фирмы. Поэтому, было бы неверно считать подобные виды деятельности непроизводственными. По существу их можно рассматривать как особую группу факторов в рамках расширенного понимания производственной функции.

Само выделение услуг для бизнеса в особую отрасль связано с современной тенденцией перехода к новой системе организации производства, которая характеризуется двумя важными особенностями.

1. Углубление специализации на всех стадиях производства, транспортировки и сбыта продукции, которое приводит к возникновению обособленных видов деятельности (разработка концепции товара, распределение, управление производством и сбытом, транспортировка, “финансовое сопровождение” проекта). Чем выше технологический или организационный уровень развития “цепочки стоимостей” фирмы, тем

сложнее “стыки” в этой цепочке, тем чаще они встречаются и тем более велика роль подобных производственных факторов.

2. Стремление руководства предприятий к использованию преимуществ специализации при выполнении высококвалифицированных операций по обслуживанию бизнеса, что связано с осознанием их важной роли в условиях жесткой конкуренции на национальных и международных рынках. Это приводит к **экстернализации** таких функций, фирма обращается к внешнему поставщику услуг, признавая недостаточно высокий уровень собственных специалистов, либо нерентабельность создания внутри фирмы специализированной службы такого уровня.

Подобное поведение соответствует общей тенденции к усилению организационной гибкости фирм и использованию внешней экономии масштаба. Некоторые услуги оказываются необходимыми в условиях современного общества потребления, для которого характерна насыщенность спроса, отсюда следует острая необходимость в использовании услуг рекламных агентств. Другие услуги требуются в силу нарастающего вмешательства государства в экономику, усложнения институциональных рамок функционирования экономики. Поэтому фирмы вынуждены прибегать к услугам юристов, аудиторов, специалистов по сертификации продукции. Третья группа услуг связана с дифференциацией рынка и растущей ролью инноваций в области продукции и технологий.

Закупаемые на стороне услуги для бизнеса называют “сопутствующими внешними услугами”, если фирма осуществляет эти операции самостоятельно, они называются “сопутствующие внутренние услуги”. Быстрый рост спроса на такого рода услуги и высокий уровень необходимой квалификации специалистов четвертичного сектора приводит и к высокой стоимости услуг. Они доступны лишь достаточно сильным фирмам, конкурентная позиция которых, благодаря использованию подобных услуг еще более усиливается, что способствует поляризации в соответствующих отраслях. Слабые фирмы вынуждены либо включаться в систему производства конкурентов-лидеров на правах второстепенных участников, либо уйти с рынка.

Само возникновение некоторых видов производственных услуг требует некоторой “критической массы” спроса, достаточно постоянного поступления заказов (стабильности спроса). Для рентабельного функционирования таких фирм необходимо использование эффектов экономии масштаба, оно невозможно для малого рынка. Весьма наглядным примером такого рода является существование операционного зала биржи (а также других видов совместного обслуживания большого числа дилеров в одном месте). Здесь также оказываются существенными эффекты повышения квалификации специалистов (и соответственно уровня услуг, предоставляемых подобными фирмами) в самом процессе деятельности,

что повышает их конкурентные преимущества.

Так, например, крупные финансовые центры Нью-Йорка и Лондона обращаются к зарубежным банкам для проведения экспертизы финансов и финансовых систем соответствующих стран (предпочитая не делать это своими силами). Аналогично, международная корпорация может прибегнуть к услугам зарубежного бухгалтера (хорошо знающего нюансы налоговой системы своей страны) или адвоката.

Разговор о деятельности, характерной для четвертичного сектора был бы не полон без упоминания специфических видов деятельности высшего руководства крупных компаний. В современных условиях эта деятельность высоко специализирована и, как правило, даже пространственно отделена от непосредственных производственных процессов. Она принципиально непохожа на управление этими процессами, которое осуществляется менеджерами среднего звена. Высшее руководство крупных фирм работает с нестандартными проблемами бизнеса, передавая более рутинные задачи управления на более низкий уровень.

В условиях внедрения гибких организационных схем, позволяющие включить в сферу управления крупных фирм многие производственные единицы соответствующей отрасли (заводы, фабрики, магазины), нередко весьма разнородные, происходит разделение функций, благодаря которому

возможно и разделение самих производственных помещений. Головной офис компании (front office), ответственный за непосредственные контакты высшего руководства с деловыми партнерами, часто отделяется от конторы производственного управления и даже от вспомогательного офиса, ответственного за рутинную обработку данных (back office).

Эти производственные единицы могут быть расположены в разных местах города, разных городах или даже разных странах мира. При этом однако, отмечается, что для штаб-квартир крупных фирм характерно более высокая доля рутинных операций в общем объеме работы офиса, чем для финансовых фирм. Отмечается также большая трудность децентрализации этих рутинных функций. Головной офис часто размещается в одном из международных городов и нередко даже в его центральной зоне (см. ниже 5.3). Причины подобного стремления к центральному размещению офиса и проблемы мультилокации производства рассмотрены в ниже (в п. 8.2.3, 9.3.3 и гл. 11).

По типу деятельности работа подобного головного офиса гораздо ближе к работе адвокатской конторы, рекламного бюро или консалтинговой фирмы, по существу можно говорить о некотором внутрифирменном самообслуживании (о “сопутствующих внутренних услугах”, которые подобный головной офис оказывает всей фирме). Результаты работы этого офиса являются крайне необходимым,

высокоспециализированным фактором производства, сходным с другими подобными факторами, предоставляемыми отраслями четвертичного сектора.

Соответственно в рамках функционального анализа городов целесообразно рассматривать деятельность головных офисов фирм в составе четвертичного сектора, выделив ее из прочих видов деятельности соответствующих отраслей, к которым относятся такие фирмы (например, из отраслей вторичного сектора). Здесь могут возникнуть трудности статистического характера. Однако, пространственная отделенность головного офиса способствует отдельной фиксации его деятельности в официальной статистической отчетности, это дает возможность получения необходимых данных.

### **5.1.2 Типология услуг для бизнеса**

В целом, эти услуги (producer /или business/ services; services aux entreprises) играют весьма значительную роль в современной экономике. Для более полного понимания функционирования современных городов, особенно крупнейших (где и расположены преимущественно предприятия этого типа), важно представить себе с достаточной конкретностью многочисленные виды обслуживания, относящиеся к данной группе. Это



позволит выделить важнейшие из них, во многом определяющие судьбу мегаполисов во всем мире. В данной книге мы ориентируемся на достаточно наглядную группировку этих отраслей по пяти основным типам, приведенную в работе, посвященной исследованию современной производственной системы Бельгии [Houard, Belleflamme, 1987].

Мы видим, что в общем списке этих отраслей представлены весьма разные виды деятельности. Сюда входят и операции высококвалифицированных специалистов по финансам, праву, работе с персоналом, и достаточно рутинные операции, как обычного канцелярского обслуживания (машинопись, копирование и т.д.), так и высокотехнологичной массовой обработки информации. Здесь присутствуют такие традиционные виды обслуживания бизнеса как ремонт оборудования или производственных зданий, грузовые перевозки, складские услуги, охрана, уборка производственных помещений.

Среди этих операций решающую роль в развитии современного крупного бизнеса безусловно играют услуги, обеспечивающие поддержку процесса формирования решений высшим звеном управления. Поэтому, именно такого рода услуги принято называть четвертичным сектором экономики.

Подробная опись видов обслуживания бизнеса в принципе дает возможность предварительно выделить их из общего списка услуг для

бизнеса (числено они в нем явно доминируют). В литературе их часто называют услугами информационного характера. На наш взгляд, такое название не совсем корректно, так как оно ставит в один ряд принципиально разные по типу методы работы с информацией. 1. Консалтинг экспертов высокого уровня, представляющих сферу специализированных профессиональных знаний (know-how, savoir-faire). 2. Массовые операции по обработке и передаче информации, которые легко поддаются автоматизации и выполняются современными компьютерами и средствами телекоммуникации. Если с последними ассоциируются, ставшие уже привычными, понятия “базы данных” и СУБД, то первым соответствуют понятия “базы знаний” и “экспертной системы”.

Чисто формально мы можем рассматривать компетентные рекомендации юриста, маркетолога, финансового эксперта как информационное обслуживание бизнеса. Однако слово “информация” понимается при этом не в узко техническом смысле современной компьютерной информатики, а выступает как синоним некоторых профессиональных знаний и экспертных суждений. Поэтому, на наш взгляд, внутри видов деятельности четвертичного сектора целесообразно типологически выделить работу руководителей высшего ранга и экспертов, осуществляемую в рамках передних офисов. Она по существу связана с некоторой “технологией интеллектуальной обработки

специализированных знаний”.

Эту деятельность необходимо четко отличать от крайне важных, но рутинных операций, обеспечивающих принятие управленческих решений (и связанных обычно с функциями заднего офиса). К последним можно отнести не только компьютерную обработку и передачу информации, но и инфраструктуру высокоскоростного пассажирского транспорта, в первую очередь авиационного.

Как признают специалисты по организации современного управления (см. 5.2 и 5.3), для нормального функционирования высшего управления бизнесом крайне необходима организация личных встреч высших руководителей, как в рамках парных переговоров так и достаточно широких групповых встреч, конференций и т.п. (где встречаются представители промышленности, финансовой системы, правительственных кругов и т.д.). Именно, поэтому при размещении головных офисов большое внимание уделяется наличию развитой инфраструктуры, обеспечивающей как телекоммуникации, так и возможности для быстрого перемещения.

В целом эти два типа деятельности взаимно дополняют друг друга, вместе обеспечивая работу головных офисов, что и предопределяет их размещение в достаточной близости к офисам. Поэтому при анализе функционирования городов и соответственно размещения в них

предприятий различного типа удобно рассматривать все эти виды обслуживания в составе единого четвертичного сектора. При этом более традиционные услуги, такие как грузоперевозки, охрана, уборка и ремонт производственных зданий, в большей степени привязаны к местам размещения основного промышленного производства или продажи конечной продукции. Поэтому естественно, на наш взгляд, рассматривать их в составе отраслей третичного сектора.

**I. Функции управленческого офиса** (включая планирование и управление финансами корпорации, счетоводство, управление персоналом).

1. Финансовый и экономический консалтинг. 2. Ведение счетов (включая внутрифирменную экспертизу, управление и контроль).
3. Юридический и налоговый консалтинг (включая деятельность адвокатов, нотариусов и судебных исполнителей). 4. Внешний аудит.
5. Обучение персонала (на всех уровнях). 6. Подбор персонала для фирм (рекрутинг). 7. Факторинг (расчет и выплата заработной платы, выписывание счетов и т.п.). 8. Канцелярское обслуживание (машинопись, копирование, перевод, отправка и получение корреспонденции).

**II. Управление промышленным производством.**

1. Промышленный инжиниринг систем и процессов (помимо строительства, информатики и управления). 2. Генеральные поставки (комплектация готовой продукции). 3. НИОКР. 4. Техническое обслуживание и ремонт производственного оборудования (включая услуги обеспечиваемые поставщиком оборудования). 5. Измерение и контроль качества. 6. Утилизация отходов, побочных продуктов, упаковочных материалов и т.п.

### **III. Торгово-сбытовые операции.**

1. Консалтинг по маркетингу, исследование рынков. 2. Разработка рекламы, посреднические услуги, управление рекламной деятельностью. 3. Оптовая торговля (готовой продукции фирмы). 4. Внешнее торговое посредничество. 5. Продвижение товара на экспорт, распределение по экспортным рынкам. 6. Послепродажное обслуживание. 7. Патентование и маркировка продукции.

### **IV. Функции: материально-технического снабжения, связи, транспорта.**

1 Обследование фирм (для организации их снабжения). 2. Информационный консалтинг и информационное обслуживание (банки данных и т.п.). 3. Группировка закупок, транспортировка товаров. 4.

Автомобильные перевозки на далекие расстояния.

5. Авиационные перевозки. 6. Морские перевозки.

7. Железнодорожные перевозки. 8. Транспортное посредничество (распорядители, таможенное обслуживание, экспедиционные агенты)

9. Складское обслуживание, управление запасами. 10. Организация деловых поездок, семинаров (прочая деятельность бюро путешествий). 11.

Управление недвижимостью и организация сделок с недвижимостью. 12.

Аренда недвижимости. 13. Прокат движимого имущества (оборудование и т.п.). 14. Лизинг. 15. Инженерные услуги по инфраструктуре и по

строительству. 16. Услуги архитектурных мастерских, оценка земельных участков.

## **V. Услуги общего характера.**

1. Техническое обслуживание, уборка, содержание, зданий.

2. Охрана. 3. Реставрационные и ремонтные работы в промышленности.

Данная типология ориентирована на группировку по сфере спроса, что, в целом, соответствует основным задачам функционального анализа городов. В то же время возможны альтернативные варианты группировки, например, по сходству выполняемых операций. Существуют заметные различия между услугами по характеристикам отношений обслуживания:

1) вид контакта и вид перемещения (поездки) клиента или оператора услуг; 2) важность процесса “сопроизводства” и степень соучастия клиента и оператора; 3) степень стандартизованности услуги, значимость и конкретный состав операции на различных фазах производства, обслуживаемой фирмы; 4) частота обращения к предприятию обслуживания; 5) тип клиентуры (малые, средние или крупные предприятия); 6) место услуг в “цикле жизни” выпускаемой продукции.

В настоящее время складывается весьма важный новый вид услуг для бизнеса. Возникают посреднические центры телефонных запросов, играющие роль своеобразной биржи товаров и услуг, централизующие в пределах крупной (национальной или даже межнациональной зоны) запросы клиентов и предложения фирм поставщиков. Подобные центры появились в США в начале 90-х годов (call centres, centres d'appel téléphonique), их следует отнести к операциям торгового посредничества (III. 5). Их функционирование позволяет оптимизировать использование ресурсов экономики, благодаря гибким пространственно-временным организационным схемам.

Подобно обычным биржам они играют регулирующую роль, осуществляя косвенное управление работы многих фирм, являясь, по существу, координирующим органом по широкому спектру товаров и услуг. Их деятельность является проявлением тех тенденций в изменении

организации производства, которые мы отмечали выше (п. 5.1.1). Как и новые производственные схемы, они способствуют развитию горизонтальных связей между городами, укрепляя каркас городов, как на общенациональном так и на международном уровне (см. 8.2.3 , 9.3.3).

### **5.1.3 Четвертичный сектор - ключевой фактор антикризисной стратегии города и региона**

С общей стагнацией экономики, и прежде всего с резким упадком занятости в обрабатывающей промышленности в последние десятилетия сталкиваются многие страны. Яркий пример подобных бедствий дает экономика России, и особенно российской провинции, что ставит вопрос о формировании стратегии выхода из кризиса стагнирующих регионов. В связи с этим на наш взгляд несомненного внимания заслуживает роль отраслей обслуживания бизнеса. Их деятельность не только создает многочисленные рабочие места (высокой и низкой квалификации), но и может дать толчок к выходу из кризиса стагнирующего города или даже целого региона. Возможность этого зависит от состояния конкретного функционального регионального подкаркаса.

В условиях современной России ни малые предприятия, ни крупные, но находящиеся на грани банкротства предприятия промышленности не



могут сами развить собственную сферу видов деятельности, необходимых для возвращения на российский товарный рынок, а тем более для выхода на рынок мировой. Жесткая международная конкуренция на потребительском рынке России и резкое падение покупательной способности населения делают невозможным почти для каждого из предприятий российской легкой промышленности восстановление своей доли национального рынка сбыта. Кризис легкой промышленности в свою очередь лишает национального рынка сбыта группы отраслей, поставляющих на рынок средства производства. Итак, для выживания промышленных предприятий России крайне необходимо восстановление конкурентоспособности на своем собственном рынке и выход на мировой рынок, что требует форсированной инновационной политики предприятий.

Эта проблема не нова. Вопрос о факторах международной конкуренции предприятий, характерной для современной открытой экономики, в последние десятилетия широко обсуждается в экономической литературе (см., в частности, [Портер, 1993]). Сейчас стала общепризнанной ключевая роль специализированных знаний (о рынках, продуктах, методах финансирования и управления, о технологии производства) для восстановления конкурентоспособности фирмы, города, региона. В условиях кризиса возникает специфический спрос на услуги маркетологов, управленцев, финансовых экспертов, юристов, инженеров и

других специалистов, способных к анализу нестандартных ситуаций и формированию адекватных решений. Именно такого рода услуги и берут на себя фирмы четвертичного сектора, становясь пусковым механизмом развертывания производства, обеспечивая совершенствование продукции и технологии и формируя каналы инвестирования. Промышленные регионы России должны соответствовать жестким стандартам современного товаронасыщенного и, в существенной степени, дифференцированного (по подвидам товаров и услуг), рынка, на котором вклад этого фактора производства становится решающим условием завоевания и сохранения своей доли рынка сбыта.

Соответственно весьма велик вклад этих услуг в общую сумму добавленной стоимости продукции, поэтому значительна и получаемая ими доля в общей цене товара. Избежать подобных высоких выплат в пользу четвертичного сектора могут лишь мощные международные корпорации, которые в своем составе создают вспомогательные подразделения, осуществляющие многие из этих функций. Тем не менее, даже такие корпорации не могут полностью обойтись без внешних услуг.

Как мы отмечали выше, во второй половине 70-х годов началась новая волна эволюции спроса предприятий на внешние услуги, что связывают с возросшими трудностями выхода на рынок, с усложнением технологии и организации производства, с необходимостью получения,

обработки и передачи больших массивов данных. Глобализация мировой экономики приводит к формированию некоторого доминирующего типа организационной структуры (модель Тойоты), базирующегося именно на четвертичных видах деятельности (подробнее см. п.9.3.3). Некоторые специалисты выдвигают даже тезис о формировании единого “информационного” сообщества в масштабах всей мировой цивилизации (см. в частности, [Les Services dans les societes industrieles, 1995] и [Malecki, 1991]). Урбанистической конкретизации этой концепции и является тот каркас мировых городов, рассмотренный нами ниже (в п.9.3).

Связи, замыкающие ведущие национальный центры в единую мировую сеть, реализуются в рамках деятельности четвертичного сектора. По существу эти связи играют роль магистральных каналов выхода отдельных регионов и городов на мировой рынок. Отсюда необходимость выплаты четвертичному сектору соответствующей доли от продажной цены продукта. Это и есть плата за выживание предприятий, за доступ к мировому рынку сбыта.

Данные услуги представляют особый аспект сферы предложения городов, регионов и всей национальной экономики, в международной конкуренции урбанизированных территорий, являясь важнейшей частью их инфраструктуры. Именно они делают возможной адаптацию к изменившимся экономическим условиям, позволяя видоизменить

выпускаемые продукты, технологические процессы, организационные схемы, производственные навыки персонала с тем, чтобы эффективно вписаться в систему требований потребителя.

## **5.2 Закономерность размещения четвертичного сектора именно в крупнейших городах.**

### **5.2.1 Концентрация как характерная черта пространственной схемы размещения деятельности четвертичного сектора**

Размещению традиционных отраслей третичного сектора посвящено достаточно много работ (см. выше п. 4.3), однако лишь к концу 70-х годов достаточно явно обозначилась специфика отраслей четвертичного сектора и стала осознаваться необходимость исследования их размещения. Возникли крупные урбанизированные зоны, в которых оказались сконцентрированы многие подобные фирмы. Эта весьма типичная концентрация наиболее важных офисных зданий, особенно, связанных с принятием решений корпорациями, не находят объяснения в теории центральных мест и размещения промышленности. Здесь требуется теория, основанная на рассмотрении именно четвертичных видов деятельности.

До начала промышленной революции крупные города были преимущественно административными и торговыми центрами, затем в них стала доминировать обрабатывающая промышленность, однако в середине 20-го столетия начался исход промышленности из этих городов. Отчасти это было вызвано общим снижением относительного значения вторичного сектора в экономике и усилением роли сферы услуг. Однако еще в большей степени это вызвано радикальными изменениями общей схемы размещения видов деятельности. Крупные города в большинстве своем функционально переориентировались на обеспечение разнообразных услуг, важнейшими из которых являются отрасли четвертичного сектора. Мегаполисы стали полюсами финансов и управления, которые называют иногда четвертичными центрами (quaternary centers; centres quaternaires).

Возникло понятие “новых зон услуг”, для которых характерно компактное размещение на территории мегаполисов, либо в их центральных кварталах (Сити в Лондоне, Уолл Стрит в Нью-Йорке), либо в специализированных пригородных высокоурбанизированных фокусах (Дефанс в системе Большого Парижа). Сама возможность такого пространственного выделения управленческой деятельности была обеспечена созданием системы скоростной почты, а позднее, современных средств телекоммуникации. Эти средства создают также возможность формирования сетей взаимодополнительных четвертичных зон,

расположенных на достаточно компактной территории. Возникает весьма эффективный субрегиональный функциональный подкаркас, типичный пример которого мы можем найти в городах Рандстада (в Голландии).

Как общий принцип организации национального каркаса городов отмечается концентрация финансовых учреждений в крупнейшем городе страны (экономически главном, не обязательно столичном, например, Нью-Йорк). Услуги предоставляемые банками, фондовой биржей, инвестиционными и страховыми компаниями, в свою очередь стимулируют концентрацию штаб-квартир крупных корпораций. Имея дело с нестандартными проблемами, которые нельзя разрешить на уровне завода и часто даже на региональном уровне, высшие менеджеры крупных фирм несомненно нуждаются в услугах финансовых учреждений, адвокатских контор и т.д., что и объясняет их стремление к размещению в важнейших городах (хотя сама нестандартность проблем не дает возможности заранее точно определить какие именно услуги и когда будут необходимы).

Такие города создают максимально благоприятные условия для личных контактов высших менеджеров самых различных отраслей хозяйства, тем самым, формируя механизм межрегионального и межотраслевого согласования интересов, обеспечивая единство экономического пространства страны. При этом возникает то, что

называют “комплексом корпоративных видов деятельности” (complex of corporate activities, le productif abstrait). Речь идет о компактном размещении и симбиозе трех видов деятельности. а) Высший уровень управленческой деятельности, осуществляемой в головных офисах фирм всех секторов экономики. б) Финансовое обслуживание, осуществляемое учреждениями высокого уровня. в) Услуги для производства, относящиеся к высокому уровню, обслуживающие предприятия всех секторов экономики (в том числе другие фирмы своего типа). Так, примерно половина объема услуг для производства является промежуточным фактором для других фирм сектора услуг. В таких комплексах доступность к соответствующему рынку услуг максимизирована.

В середине 70-х годов из пятисот крупнейших промышленных корпораций США около 70% были представлены своими головными конторами всего лишь в 15-ти крупнейших городских агломерациях страны. При этом наблюдается устойчивая закономерность: чем крупнее корпорация, тем более вероятно, что ее главный офис будет размещен в одном из немногих ведущих городов, так как такие корпорации, как правило, владеют многими заводами в нескольких городах, а иногда даже странах и ориентируются на международные города. Так, например, в последние три десятилетия, доминирование Торонто в экономике Канады объясняется тем фактом, что крупнейшие корпорации страны размещают

свои офисы именно здесь.

Аналогичная картина наблюдается и в Великобритании, уже в начале 70-х годов анализ размещения головных конторы тысячи ведущих компаний страны показал, что первые десять крупнейших компаний выбрали для себя центр Лондона. Среди первых 25 крупнейших, там оказалось около 90% головных офисов, среди 100 крупнейших - около 70% и т.д. Для последних по размеру 200 компаний из этой тысячи доля выбравших Лондон упала до 20%, что примерно соответствует доле этой агломерации во всем населении страны (т.е. для компаний этого уровня эффект столь резкой поляризации практически отсутствует).

Размер города, однако, не является единственным фактором, здесь возможны отклонения, объясняемые отраслевой спецификой. В частности, менее зависимы от услуг главного города те крупные корпорации, продукция которых высоко стандартизирована (например, сталь или цемент) и производится заводами, размещенными в достаточно компактной территориальной зоне.

### **5.2.2 Основные факторы концентрации**

Отмечается, что занятость растет быстрее в группе услуг высокого уровня, ориентированных на обслуживание бизнеса, и медленнее в



обычных отраслях услуг, поэтому возрастает концентрация рабочих мест этого секторе именно в крупных городах, где головные конторы корпораций наиболее быстро растущей группы отраслей представлены весьма концентрировано. Среди факторов концентрации несомненно доминируют факторы агломерации (внешней экономии масштаба), обусловленные экстернализацией четвертичных видов деятельности. Несмотря на издержки функционирования офиса в крупном городе, и особенно, в его важнейших деловых кварталах, такое размещение, в целом, оказывается рентабельным для крупнейших фирм.

Существующий подход к объяснению локализации услуг для бизнеса ориентирован на концепцию производственной функции и лежит в русле идей микроэкономики. Минимизация издержек идет по трем основным направлениям (связанным с соответствующими факторами): 1) вспомогательные услуги для бизнеса; 2) рабочая сила; 3) транспортировка готовой продукции. При этом современная тенденция к экстернализации услуг ведет к замещению второй группы факторов первой, особенно часто в тех случаях, когда необходимые услуги трудно поддаются стандартизации, а возникновение спроса сложно заранее предсказать. Эти общие соображения применимы и к фирмам, ориентированным на обслуживание бизнеса, отсюда их стремление к размещению вблизи городов, где наблюдается концентрация финансовых учреждений и

головных офисов корпораций. Это города с развитой диверсифицированной инфраструктурой услуг для бизнеса, с большим объемом предложения высокоспециализированной квалифицированной рабочей силы по широкому спектру профессий, с большим рынком сбыта таких услуг. Реальное размещение такого обслуживания зависит от специфики конкретной деятельности.

Так близость возможно будет более необходимой в следующих случаях. а) Клиент должен приехать к поставщику услуг. б) Поставщик осуществляет обслуживание в малом масштабе или на низком уровне технического обеспечения. в) Обслуживание носит постоянный характер и в то же время не стандартизировано. г) Предполагается существенное взаимодействие (сопроизводство) клиента и оператора. Если же обслуживание может осуществляться целиком или частично средствами телекоммуникации, если оно относительно стандартизировано и взаимодействия связанные с сопроизводством слабы, то ограничения близости к клиентуре для такой фирмы менее существенны.

Деятельность головных контор в современных условиях вполне может быть пространственно обособлена не только от текущих технологических процессов, контролируемых фирмой, но и от рутинных процессов технической обработки информации. Высокий уровень издержек на содержание офиса в центральной зоне мегаполиса в настоящее

время привел к пространственному разделению функций головного и “заднего офиса”. Подобные вспомогательные конторы часто размещаются в пригородной зоне мегаполисов и даже в средних и мелких городах, где доступна квалифицированная рабочая сила. Для таких офисов именно этот фактор является доминирующим. Это также характерно для поставщиков услуг, передаваемых пользователям средствами телекоммуникации. Они склонны минимизировать также издержки, связанные с оплатой помещения офиса, однако при условии наличия в этом городе достаточно квалифицированного персонала. Иногда они могут переместиться даже в зарубежные страны с низким уровнем заработной платы.

Интересен также пример высокоспециализированных услуг для бизнеса. Они более ограничены при выборе места в силу необходимости личных контактов с клиентом, для чего и нужен “передний офис”. Однако высокая цена таких услуг обеспечивает им возможность более высоких издержки на разъездные расходы. Поддержание их конкурентоспособности (т.е., их творческих возможностей и их специализированных знаний) является, таким образом, главным ограничением размещения. Поэтому часто они выбирают крупные города, но также и отдельно размещенные важнейшие университетские центры или технополисы (главные места инновации) при условии хорошего обеспечения сетями скоростного транспорта (автомагистралями высокого

класса, аэропортами, вокзалами скоростных железных дорог). На их размещение влияет также наличие некоторых специфических видов услуг частного характера (культура, досуг, образование), которые являются, таким образом, весьма важным сегментом инфраструктуры территории, отчасти определяющий ее привлекательность для семей с высоким уровнем доходов.

Концентрация услуг для бизнеса в немногих крупнейших городах, минимизирует транзакционные издержки, связанные с их производством и доставкой потребителю (экономия агломерации). Важно отметить особую роль непосредственного контакта между производителем и клиентом в общем технологическом процессе четвертичных видов деятельности. Обеспечение такого контакта во многих случаях является наиболее дорогостоящим элементом в структуре издержек при производстве подобных услуг. Именно эта компонента затрат может быть значительно сокращена, благодаря пространственной концентрации.

Телекоммуникации не могут обеспечить той необходимой полноты общения между производителем и покупателем таких услуг, которая возможна лишь при личном контакте. Технология телекоммуникаций может успешно заменить непосредственный контакт, лишь когда передаваемая информация является относительно стандартизированной, либо если партнеры близко знакомы и доверяют друг другу. Это подтверждают

результаты многочисленных исследований. В случае переговоров, стратегических дискуссий и других диалоговых ситуаций личный контакт остается абсолютно необходимым. Однако, именно эти ситуации и соответствуют высшему уровню деятельности, связанной с формированием важнейших управленческих решений большого бизнеса. Поэтому тип пространственного размещения промежуточных услуг для административных офисов соответствует типу размещения своих потребителей, т.е. формируется при доминировании фактора близости к рынку сбыта. Экономия агломерации является в этом случае основным принципом локализации, определяющим формирование компактных четвертичных зон.

При этом следует иметь в виду, что в этот рынок сбыта, как правило, не входят офисы филиалов крупных фирм, поэтому провинциальный поставщик услуг для бизнеса ориентирован преимущественно на независимые местные фирмы (филиалы получают необходимое обслуживание через головные конторы своих материнских компаний). Это обусловлено тем, что головные конторы и дивизионные головные офисы крупных корпораций имеют склонность покупать на близлежащей территории большую часть таких услуг и для своих широко разбросанных филиалов. Деятельность по управлению крупными компаниями в условиях пространственного разделения административных функций ориентируется

на высокую концентрацию в малом числе крупнейших центральных четвертичных зон, соответственно будет сконцентрирован и спрос на закупку таких промежуточных услуг.

В подобной ситуации оказываются фирмы, ориентированные на обслуживание местных предприятий, осуществляющие продажи в некотором регионе. Для такой фирмы предпочтительнее размещение в центральном месте соответствующего региона. Здесь также доминирует фактор близости к клиентуре, т.е. к своему рынку сбыта.

### **5.3 Тяготение четвертичного сектора преимущественно к центральным зонам мегаполисов**

Переходя к особенностям размещения четвертичных видов деятельности в ограниченном экономическом пространстве крупнейших городов, мы также должны отметить ярко выраженную тенденцию к их концентрации. Возникли весьма компактные четвертичные зоны (нередко занимающие площадь менее квадратного километра), преимущественно располагающиеся в центральной части мегаполисов, что связано с некоторыми особенностями клиентуры и спецификой самого процесса обслуживания. Это характерно, например, для финансовых фирм, которые,

как правило, располагаются близко друг от друга, что создает им определенные экономические преимущества, обусловленные их потребностью во взаимодействии. По мнению многих исследователей для развитых стран в послевоенный период основным фактором роста крупнейшего города страны являлась именно концентрация рабочих мест в сфере обслуживания бизнеса и, прежде всего, в финансовом секторе.

Речь идет о некоторой зоне высшей деловой активности (Уолл-стрит - Нью-Йорк, Сити - Лондон) и ее привлекательности для главных офисов крупнейших корпораций. Так, в центральной зоне Лондона в начале 70-х годов более четверти млн. чел. были заняты в страховых компаниях, банках и прочих финансовых учреждениях (они представляли более 20% общей занятости в центральной зоне агломерации). На наш взгляд, именно функции этого сектора выделяют основные градообразующие отрасли для всего центрального ядра таких гигантских мегаполисов как Нью-Йорк, Большой Лондон, Большой Париж или конурбация Большого Токио.

Аналогичная тенденция к взаимной близости характерна и для головных офисов корпораций. Их высшие руководители нуждаются как во взаимных контактах, так и в связях с фирмами финансового сектора. Специалисты по анализу размещения деловой активности в городах давно осознали фундаментальную значимость этих контактов для формирования теории размещения четвертичных видов деятельности. Поэтому

проводились конкретные эмпирические исследования, связанные с изучением бесед высших руководителей (проводимых по телефону и при личных встречах), при этом в качестве материалов использовались специальные дневники деловых контактов руководителей. В целом, обработка этих дневников подтвердила устойчивую высокую взаимосвязанность банков, прочих финансовых офисов, юридических контор как друг с другом, так и с управленческими конторами корпораций.

Для всех этих офисов совместное размещение способствует сокращению неопределенности. Если управленческая контора фирмы размещена вблизи места концентрации офисов фирм-соперников, то она может быть уверена в столь же быстром получении информации, как и они. Отсутствие такой срочной информации может привести к существенным потерям. Хотя развитые системы телекоммуникаций снижают подобные риски физической отдаленности, однако сообщения, передаваемые этими системами, не всегда могут обеспечить достаточно полное описание ситуаций, крайне важных для принятия управленческих решений. Важно помнить, что качество передаваемой информации меняется в зависимости от метода передачи. В нижней части этой шкалы располагается печатное сообщение, далее идет телефон, он позволяет получить дополнительные знания по тону, колебаниям, поправкам и т.д. Телевизионная связь дает дополнительную информацию по выражению



лица. На самой вершине шкалы стоит личная встреча. В сделках с огромными суммами неудивительна предпочтительная роль личных встреч, хотя при необходимости срочной передачи информации преимущество остается за телефоном.

Реальное присутствие представителей многих фирм в месте, предназначенном для обеспечения их тесных личных контактов, обеспечивает быструю передачу сведений от фирмы к фирме. В операционном зале фондовой биржи (floor, salle de marche) (или в другой точке деловых встреч) обеспечивается максимизация количества контактов, и следовательно возможности передачи информации. Проблемы, связанные с письмом и даже с телефонным звонком связаны с тем, что пишущий или звонящий обычно должен иметь особый вопрос, который он должен задать. Во многих случаях заранее неизвестна формулировка вопроса, неясно, какая именно информация необходима. Максимизация возможности случайных передач деловых сообщений минимизирует риск неполучения важной информации. Именно поэтому “площадки” (фондовые, товарные, “ллойдовские” и др.) продолжают существовать, несмотря на скоростную почту, телеграф, телефон, телевизор, телефакс и т.д.

Перемещение такой информации идет в двух направлениях. Брокеры в конторах связываются по телефону со своими клиентами и со своими представителями в операционном зале. Присутствие в нем дилеров

обеспечивает одинаковую информацию всем фирмам, она может быть передана назад в офисы и, следовательно, клиентам.

Таким образом, формируются высококонцентрированные четвертичные зоны, имеющие, несмотря на малую протяженность, сложную пространственно-экономическую структуру.

Внутри зоны происходит интенсивный обмен деловой информацией, поступающие в фирму сообщения (в рамках личных контактов, телефонных переговоров, телекоммуникационных сообщений) нуждаются в содержательном осмыслении высших руководителей, при участии экспертов высокого уровня, привлекаемых со стороны или входящих в состав персонала фирмы. Их деятельность осуществляется в рамках головных офисов; в современных условиях она, как правило, пространственно обособлена, даже от технической обработки информации в задних офисах (см. выше 5.2). Уменьшение общей площади конторских помещений таких офисов, снижая суммарный спрос на такие помещения на территории четвертичной зоны со стороны самых влиятельных компаний, создает возможность для дополнительного размещения там головных офисов крупных компаний второго эшелона.

По существу на таком малом участке территории главного города замыкаются связи большинства центров принятия решений, определяющих судьбу всей национальной экономики. Здесь возникает весьма сложно

организованный, функциональный подкаркас, устроенный преимущественно по сетевому принципу и являющийся “сердцем” экономической системы. В свою очередь эти зоны, разбросанные по всему миру, тесно связаны между собой и формируют единый функциональный подкаркас, играющий ключевую роль во всей мировой экономике (см. также 9.3).

### **Вопросы и учебные задания**

1. Какие виды услуг обычно относят к четвертичному сектору ?
2. Сопоставьте два понятия “услуги четвертичного сектора” и “услуги для бизнеса”.
3. Проведите сопоставление услуг, связанных с применением специализированных знаний и услуг, ориентированных на техническую обработку информации. Обратите внимание на роль и значение каждой из этих групп услуг.
4. Сопоставьте услуги пассажирского транспорта и услуги, предоставляемые различными средствами связи (обратите особое внимание на их роль для развития современного бизнеса).
5. Почему многие исследователи рассматривают четвертичный сектор как мотор развития современной экономики ?

6. Поясните понятие “передний офис” корпорации, “задний офис”.
7. Укажите особенности пространственной схемы размещения предприятий и учреждений четвертичного сектора.
8. Рассмотрите основные факторы, обуславливающие их концентрацию.
9. Рассмотрите особенности их размещения на территории крупнейших мегаполисов.

### **Литература.**

Портер М. 1993; Bailly A. & Maillat D., 1990;  
Canada & the Global Economy., 1996; Daniels P.W., 1979;  
Dicken P., 1992; Gottmann J. 1977; Houard J. ... 1987;  
Malecki E.J., 1991; Merenne-Schoumaker B., 1996; Illeris S., 1989;  
Le Monde des Villes. 1996; Les services dans les societes undustrieelles, 1995;  
Jouvaud M., 1995; Pye R. 1979; Relation de Services, 1994;  
Veltz P., 1996.

### **Резюме II.**

В территориальной конкуренции городов каждый из них выступает как относительно самостоятельный экономический агент, конкурентные

позиции которого во многом определяются набором социально-экономических функций, осуществляемых на его территории. Инструментом исследования такой деятельности является традиционная укрупненная типология Фишера-Кларка, выделяющая первичный, вторичный и третичный сектора. При этом к первичному - относят виды деятельности, связанные с получением исходных ресурсов (прежде всего сельское хозяйство и добывающую промышленность), ко вторичному - отрасли обрабатывающей промышленности и к третичному - сферу услуг (иногда включая в него также строительство и отдельные виды малосерийного производства потребительских товаров).

В рамках классического функционального подхода к экономике города принято различать градообразующие и градообслуживающие отрасли хозяйства, уделяя при этом особое внимание специализации городов на отдельных градообразующих функциях. Современное лидирующее положение мегаполисов в экономической жизни, с характерной для них полифункциональностью и особо значимой ролью инфраструктуры, приводит к усложнению функционального подхода. Современная урбанизация сопровождается дезиндустриализацией крупных городов и их тертиаризацией (т.е. преобладанием в них видов деятельности, связанных с обслуживанием), что является отражением доминирующей тенденции перехода развитых стран к обществу

потребления. Это определяет специфику городской цивилизации конца столетия.

Ключевая роль третичного сектора приковывает к нему пристальное внимание исследователей, заставляя их проводить достаточно подробный анализ этих видов деятельности. Наряду с традиционными видами услуг для населения выделяются также услуги общественного характера (административные, медицинские, образовательные и т.д.), тесно связанные с деятельностью государственных структур различного уровня. Соответственно, города, специализирующиеся на этой группе услуг часто называют “государственными городами”.

В условиях современной экономики значимую роль играет группа услуг финансового характера (фондовые биржи, банки, страховые компании) и других важнейших услуг для бизнеса (товарные биржи, правовой и финансовый консалтинг, анализ рынка, реклама, услуги по технической обработке и передаче информации и т.п.). Особое значение имеют услуги, представляющие сферу экспертных знаний высокого уровня (know-how), ориентированные на высшую управленческую деятельность, осуществляемую “передним офисом”. В то же время весьма велика роль технических информационных услуг, относящихся к рутинным операциям “заднего офиса”.

Развитие этого сектора связано с современным этапом организации

производства, для которого характерна тенденция многих фирм к отказу от самостоятельного выполнения многих операций, и переходу к закупке их со стороны (экстернализация производственных услуг). В условиях общества потребления обостряется борьба за рынки сбыта, еще больше возрастает значение услуг, связанных с продвижением товара и значение финансового обслуживания бизнеса. Экстернализация услуг позволяет фирмам сократить соответствующие издержки.

Именно эти услуги определяют конкурентные преимущества городов и стран, объем их производства бурно растет, уже сейчас он составляет значительную долю в третичном секторе. Опережающее развитие сферы обслуживания бизнеса не только создает новые рабочие места, но нередко дает толчок к выходу из кризиса стагнирующего города. Поэтому многие исследователи считают необходимым расширить традиционную типологию, выделив эти услуги в отдельный четвертичный (quaternary) сектор. Соответственно важнейшие города развитых стран, которые являются центрами экономического управления, ориентированы прежде всего на этот спектр функций.

Характерной чертой пространственной схемы размещения предприятий четвертичного сектора является их концентрация в крупнейших мегаполисах с преимущественным тяготением к мировым городам. При этом они, как правило, сосредоточены в немногочисленных

фокусах деловой активности, расположенных в основном в центральных кварталах города.

Среди традиционных видов обслуживания отмечается возрастающая роль розничной торговли и индустрии обслуживания туризма. Для некоторых мегаполисов, подобных Парижу, Риму и Лондону, туризм становится более значимым, чем промышленное производство.