Четвертичный сектор

## 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. Мы разделяем подход ряда специалистов по проблемам размещения бизнеса в современных городах.

Предприятия по обслуживанию бизнеса производят продукцию, которую можно отнести к промежуточному спросу. Они предоставляют необходимые услуги прочим фирмам, производящим товары. 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:

Углубление специализации на всех стадиях производства, транспортировки и сбыта продукции, которое приводит к возникновению обособленных видов деятельности. 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.

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 систем) ' 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. 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. Здесь также оказываются существенными эффекты повышения квалификации специалистов 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. Аналогично, международная корпорация может прибегнуть к услугам зарубежного бухгалтера или адвоката.

Разговор о деятельности, характерной для четвертичного сектора, был бы неполон 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 не похожа на управление этими процессами, которое осуществляется менеджерами среднего звена. Высшее руководство крупных фирм работает с нестандартными проблемами бизнеса, передавая рутинные задачи управления на более низкий уровень.

В условиях внедрения гибких организационных схем, позволяющих включить в сферу управления крупных фирм многие производственные единицы соответствующей отрасли, нередко весьма разнородные, происходит разделение функций, благодаря которому возможно и разделение самих производственных помещений. Головной офис компании, 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.

Эти производственные единицы могут быть расположены в разных местах города, в разных городах или даже в разных странах мира. При этом, однако, отмечается, что для штаб-квартир крупных фирм характерна 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. Причины подобного стремления к центральному размещению офиса и проблемы мультилокации производства рассмотрены ниже.

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. Результаты работы этого офиса являются крайне необходимым, высокоспециализированным фактором производства, сходным с другими подобными факторами, предоставляемыми отраслями четвертичного сектора.

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. 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.

## 2. Типология услуг для бизнеса

Услуги для бизнеса играют весьма значительную роль в современной экономике. Для более полного понимания функционирования современных городов, особенно крупнейших, 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.

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, 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 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 дает возможность предварительно выделить их из общего списка услуг для бизнеса. 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.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 узкотехническом 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 связана с некоторой "технологией интеллектуальной обработки специализированных знаний".

Эту деятельность необходимо четко отличать от крайне важных, но рутинных операций, обеспечивающих принятие управленческих решений. 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, 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. 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 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

Финансовый и экономический консалтинг.

Ведение счетов.

Юридический и налоговый консалтинг.

Внешний аудит.

Обучение персонала.

Подбор персонала для фирм.

Факторинг.

Канцелярское обслуживание.

П. Управление промышленным производством

Промышленный инжиниринг систем и процессов.

Генеральные поставки.

НИОКР.

Техническое обслуживание и ремонт производственного оборудования.

Измерение и контроль качества.

Утилизация отходов, побочных продуктов, упаковочных материалов и т.п.

Торгово-сбытовые операции

Консалтинг по маркетингу, исследование рынков.

Разработка рекламы, посреднические услуги, управление рекламной деятельностью.

Оптовая торговля.

Внешнее торговое посредничество.

Продвижение товара на экспорт, распределение по экспортным рынкам.

Послепродажное обслуживание.

Патентование и маркировка продукции.

Функции: материально-технического снабжения, связи, транспорта

1 Обследование фирм.

Информационный консалтинг и информационное обслуживание.

Группировка закупок, транспортировка товаров.

Автомобильные перевозки на далекие расстояния.

Авиационные перевозки.

Морские перевозки.

Железнодорожные перевозки.

Транспортное посредничество.

Складское обслуживание, управление запасами.

Организация деловых поездок, семинаров.

Управление недвижимостью и организация сделок с недвижимостью.

Аренда недвижимости.

Прокат движимого имущества.

Лизинг.

Инженерные услуги по инфраструктуре и по строительству.

16. Услуги архитектурных мастерских, оценка земельных участков.

V. Услуги общего характера

Техническое обслуживание, уборка, содержание зданий.

Охрана.

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 клиента или оператора услуг;

2) важность процесса "сопроизводства" и степень соучастия клиента и оператора;

3) степень стандартизованное услуги, значимость и конкретный состав операции на различных фазах производства, обслуживаемой фирмы;

4) частота обращения к предприятию обслуживания;

5) тип клиентуры;

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 зоны запросы клиентов и предложения фирм-поставщиков. Подобные центры появились в США в начале 90-х годов, их следует отнести к операциям торгового посредничества. Их функционирование позволяет оптимизировать использование ресурсов экономики благодаря гибким пространственно-временным организационным схемам.

Подобно обычным биржам они играют регулирующую роль, осуществляя косвенное управление работой 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. Как и новые производственные схемы, они способствуют развитию горизонтальных связей между городами, укрепляя каркас городов как на общенациональном, так и на международном уровне.

## 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, 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. Сейчас стала общепризнанной ключевая роль специализированных знаний 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 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, базирующегося именно на четвертичных видах деятельности. Некоторые специалисты выдвигают даже тезис о формировании единого "информационного" сообщества в масштабах всей мировой цивилизации. Урбанистической конкретизацией этой концепции является каркас мировых городов, рассмотренный нами далее.

Связи, замыкающие ведущие национальный центры в единую мировую сеть, реализуются в рамках деятельности четвертичного сектора. 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.