

## О КЛЮЧЕВЫХ РАЗЛИЧИЯХ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАТЕРИАЛЬНОГО И НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ США)

**Шарапова Оксана Сергеевна,**  
аспирант, МГУ им. М.В. Ломоносова  
25.00.24  
oxy13@yandex.ru

*Аннотация. В статье рассматривается проблема решения локационной задачи для промышленных предприятий и компаний сферы услуг с учетом особенностей их структуры издержек в постиндустриальную эпоху. Выделяются деловые факторы и условия размещения, играющие принципиально важную роль для ведения современной хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** факторы и условия размещения, структура издержек производства, постиндустриальная эпоха, сфера услуг.

## THE KEY DIFFERENCES BETWEEN THE LOCATION FACTORS OF THE TANGIBLE AND INTANGIBLE PRODUCTION (FOR EXAMPLE U.S.)

**Sharapova Oksana Sergeevna**  
Graduate student, Moscow Lomonosov State University

*Abstract. The article raises the location problem for industrial and service companies in post-industrial era. On the example of the U.S., the author defines the role of the business location factors for modern companies.*

**Keywords:** location factors, structure of production costs, post-industrial era, services sector.

**В**ведение. Одна из ключевых тем экономической географии – факторы и условия размещения производства (ФР и УР). Трансформация экономической и социальной сфер жизни общества в развитых странах мира, связанная с вступлением в постиндустриальную эпоху, потребовало внести коррективы в понимание сущности ФР и УР современных предприятий<sup>1</sup>. В статье используется подход А.П. Горкина и Л.В. Смирнягина к определению понятий ФР и УР: первые рассматриваются как свойства производства, отраженные в структуре производственных из-

держек, вторые как свойства территории, понимаемые в широком смысле, т.е. включая и свойства общественной ячейки, размещенной на этой территории. Этот подход был разработан почти 40 лет назад применительно к материальному производству. Имея в виду резкий рост нематериального производства<sup>2</sup> в структуре современной экономики, представляется целесообразным исследовать применимость этого подхода к сфере услуг, в которой пред-

---

<sup>1</sup> Под понятием «предприятие» в статье подразумевается: для материального производства – локализованный промышленный объект, для нематериального производства – офис фирмы услуг.

---

<sup>2</sup> В статье рассматриваются различия ФР и УР материального (в широком смысле) и нематериального производств, отраслевой состав которых в общем виде представлен в табл. 1. Очень близкие по смыслу, но не совпадающие по своему содержанию, понятия (промышленная сфера и сфера услуг, производственная и непроизводственная сферы, вторичный и третичный сектора экономики) в данной статье используются в качестве их полных синонимов.

приятия, как правило, кардинально отличаются по своей структуре издержек от промышленных компаний, а следовательно, и своими ФР и УР.

**Постановка проблемы.** В начале 1970-х гг. А.П. Горкин и Л.В. Смирнягин разделили эти два понятия: ФР – свойства данного производства (отрасли), которые определяют необходимость его экономической близости к различным условиям производства; УР – необходимые для данного производства, изменяющиеся от места к месту свойства элементов среды, выраженные через их экономическую оценку [1]. ФР промышленности достаточно четко отражены в структуре производственных издержек:

- материальный фактор – затраты на сырье и материалы;
- топливно-энергетический фактор – затраты на сырье и энергию;
- трудовой фактор – затраты на рабочую силу;
- фактор капиталовложений – затраты на основные фонды;
- рыночный фактор – затраты на доставку и перемещение готовой продукции;
- налоговый фактор – совокупность влияний, оказываемых государственной и местной политиками на размер прибыли (в основном, через налогообложение и систему дотаций и льгот).

Подчеркнем ещё раз, что концепция Горкина и Смирнягина, как и подавляющее большинство других работ по этой тематике, посвящена проблеме оптимизации размещения материального производства (прежде всего промышленного). Это объясняется индустриальным характером развития экономик стран мира вплоть до конца 70-х гг. прошлого века, когда и были созданы основные теории ФР и УР производства.

На рубеже 70-80-х гг. наиболее экономически развитые страны вступили в эпоху постиндустриального развития. Если в первой четверти XX в. в США занятость в сельском хозяйстве и промышленности составляла почти 50% от общей, то в настоящее время

– немногим более 10%, т.е. на долю нематериального производства (торговля, финансы, коммунальное хозяйство, строительство и т.д.) приходится более 80%. Аналогичные сдвиги произошли в структуре валового национального дохода страны [8].

А.П. Горкин, исследуя уровень постиндустриальности стран, справедливо отмечает, что третичный сектор<sup>3</sup> в странах разного типа имеет зачастую специфический облик (по своему отраслевому составу), однако рост его значения во всех без исключения странах мира – это объективный и неизбежный процесс[2].

Конечно, разные отрасли промышленности характеризуются большей или меньшей материалоемкостью, энергоемкостью, трудоемкостью или капиталоемкостью, но в целом для промышленности важны все эти статьи издержек, и поэтому при решении локационной задачи их учет необходим. Для отраслей нематериального производства, доминирующих в экономике развитых стран, свойственны особые структура и статьи издержек (факторообразующих элементов по концепции Горкина и Смирнягина), которые кардинально отличаются от структуры затрат промышленных предприятий. Нематериальное производство, в отличие от материального, характеризуется отсутствием такого важного фактора как сырьё, и его продукт не имеет вещественной формы. Из-за этих двух принципиальных отличий, в свою очередь, в корне меняется значимость транспортного фактора как коммуникации между производством продукции и её потреблением. Для географии сферы услуг фундаментальным аспектом становится передвижение потребителя к месту производства или принципиальное совпадение мест производства и потребления, что не характерно для материального производства. Снижение роли

<sup>3</sup> В третичный сектор (в соответствии с подходами ООН) включены: оптовая и розничная торговля, транспорт, коммунальное хозяйство, складское хозяйство, все виды информационных услуг, профессиональные и научно-технические услуги, финансы, страхование, наука, образование, здравоохранение и социальные услуги, туризм, управление, оборона.

сырьевого и транспортного факторов одновременно сочетается с повышением значимости новых факторов размещения сферы услуг. Пол Кругман в своем выступлении перед ассоциацией американских географов (2010 г.) подчеркнул, что применительно к развитым экономикам пора переключить внимание с «материальных» (tangible) факторов, таких как транспортные издержки, на «нематериальные» (intangible) - распространение информации и пр. Т.е. упор по преимуществу на «осязаемые» факторы выглядит всё менее и менее приемлемым для экономико-географических исследований размещения производства в высокоразвитых странах [4].

Ключ к пониманию роста значимости «нематериальных» факторов и соответствующих им условий размещения в постиндустриальную эпоху, согласно концепции А.П. Горкина и Л.В. Смирнягина, содержится в детальном анализе структуры издержек фирм третичного сектора и выявлении ее принципиальных отличий от структуры затрат промышленных предприятий. Данному вопросу посвящен сле-

дующий раздел статьи. В разделе «Деловые факторы и условия размещения в постиндустриальную эпоху», на основе проведенного анализа, предложен авторский подход к определению основных ФР и УР предприятий нематериального производства.

**Анализ структуры издержек промышленных предприятий и компаний сферы услуг.** Для анализа коренных различий в структурах издержек предприятий производственной и непроизводственной сфер целесообразно рассмотреть реальные количественные показатели. Ввиду отсутствия каких-либо обобщенных (усредненных) данных о структуре затрат всей промышленной сферы или всего третичного сектора, сравним для наглядности структуры издержек конкретных предприятий: аммиачной промышленности и сферы профессиональных услуг США [5]. Данные об издержках аммиачной промышленности США представлены в статье А.П. Горкина и Л.В. Смирнягина 1973г. Допустим, что структура издержек этой отрасли если и изменилась за прошедшие 40 лет, то незначительно (табл.1).

Таблица 1

**Структура издержек предприятия аммиачной промышленности США и типичной западной фирмы профессиональных услуг**

Статья издержек	Издержки производства, %	
	Предприятие аммиачной промышленности США	Фирма профессиональных услуг
Сырье, материалы	27	0
Топливо, энергия	7	0
Рабочая сила	7	39
Налоги	20	15
Аренда помещений	0	17
Амортизация и др. накладные расходы	20	18
Издержки обращения*	19	0
Платежи в погашение кредитов	0	11
Всего	100	100

\* Издержки обращения (или рыночный фактор, по А.П. Горкину и Л.В. Смирнягину) – затраты на транспортировку конечной продукции от места производства к месту потребления. Составлено по [1,5].

Сфера профессиональных услуг в такой стране как США охватывает разнообразнейшие направления бизнеса - от бухгалтерского учета до маркетинга и других консалтинговых услуг, на неё приходится 6% занятости<sup>4</sup> в экономике страны (по данным 2009 г.), это 7,6 млн. человек [6]. За шесть лет, с 2003 г. по 2009 г., несмотря на кризис 2008 г., число занятых в этой области увеличилось на 1% [6].

Крупнейшей статьёй расходов у всех фирм профессиональных услуг (ФПУ) являются расходы на оплату труда (табл. 1), достигая 40% всех затрат, но без учета так называемых переходящих, или вмененных, издержек (субконтракты) [5]. Переходящие издержки - это затраты на оплату услуг третьих сторон, которые клиент мог бы купить для себя и самостоятельно, но доверяет это дело фирме в обмен на небольшие комиссионные. Если провести аналогию с промышленностью, то это закупки сырья и материалов, которые полностью закладываются в себестоимость продукции и оплачиваются конечным потребителем. Но даже если рассчитывать долю расходов ФПУ на оплату труда в совокупных издержках (с учетом переходящих издержек), то это все равно 25% - существенно больше по сравнению с 7% в аммиачной промышленности.

У аммиачной промышленности самые крупные статьи издержек – сырье, материалы, амортизация, налоги и издержки обращения – это 86% всех затрат. У ФПУ помимо основной затратной статьи – оплаты труда, выделяют также налоги и арендная плата, которые в сумме составляют 71%. Амортизация для промышленности с ее дорогостоящим оборудованием, производственными зданиями и сооружениями играет несравненно более важную роль, нежели для ФПУ с ее офисной мебелью и оргтехникой. С другой стороны, если производство аммиака осуществляется на специализированном заводе, то для фирмы, оказы-

вающей услуги, необходимо арендовать помещение, причем в таком месте, где обязательно присутствуют потребители данной услуги. В отличие от промышленных предприятий, продукцию которых можно транспортировать от места производства к месту потребления (для аммиачной промышленности издержки обращения составляют почти 20%), большинство компаний третичного сектора предоставляют услуги, которые потребляются именно в месте их производства.

**Деловые факторы и условия размещения в постиндустриальную эпоху.** Таким образом, для ФПУ, как и для большинства других компаний из сферы услуг, ведущее значение при решении локационной задачи приобретают:

- факторы трудовых затрат,
- фактор налоговых выплат,
- фактор места или рыночный фактор.

Последний фактор находит отражение в величине арендной платы, которая зависит от выгодности местоположения помещения (офиса, магазина и т.д.) с точки зрения его доступности для потребителя. Т.е. относительно более высокая арендная плата, как правило, свидетельствует об относительно большем количестве потенциальных клиентов и наоборот. В свою очередь факторы трудовых и налоговых затрат по своему содержанию отличаются от соответствующих факторов размещения промышленности. Под этими факторами следует рассматривать уже весь спектр затрат, связанных с рабочей силой и различными выплатами государству: социальное страхование, компенсационные выплаты при увольнении и т.п.

Для промышленных предприятий эти расходы также важны, но для фирм сферы услуг с их *особой структурой* издержек они приобретают решающее значение. При этом часто важны не столько материально выраженные затраты, сколько нематериальные – легкость процедур найма и увольнения, регулирование трудового процесса (наличие или отсутствие ограничений на размеры рабочего времени, отпуска, больничные и т.п.). Предоставление услуг клиентам требует от фирм часто оформления многочисленных документов, сотруд-

4 В сферу профессиональных услуг в США не включаются такие виды деятельности как страхование и банковское дело, обработка информации, операции с недвижимостью, образование, здравоохранение.

ничества с различными государственными и частными организациями, поэтому простота и легкость выполнения всех инструкций, норм и предписаний также влияет на размер штата сотрудников.<sup>5</sup>

Перечисленные финансовые и временные затраты в совокупности с налоговыми выплатами предлагаем рассматривать в качестве *деловых факторов размещения предприятий*. Им соответствуют многообразные условия деловой среды - *деловые условия размещения*, выраженные через систему мер государственного и местного регулирования, законодательство, комплекс мероприятий по стимулированию или наоборот сдерживанию хозяйственной деятельности, личное отношение местных властей и сообщества к предпринимателям и бизнесу. Тем самым деловые условия размещения характеризуют то, насколько местное сообщество и органы власти склонны поддерживать бизнес, участвовать в новых бизнес-проектах или, наоборот, препятствовать им.

Для успешного функционирования промышленного предприятия необходимо наличие определенных материальных объектов, которые занимают место в пространстве и времени. Это - производственная площадка, развитая транспортная инфраструктура, обеспечивающая бесперебойные поставки сырья и материалов, отгрузку готовой продукции, источники этого самого сырья, топлива и энергии, рабочая сила и т.п. Территория, в пределах которой в данный момент времени располагаются все эти материальные объекты (или их наиболее удачное сочетание), должна быть наиболее оптимальной для размещения предприятия.

Для компаний сферы услуг, на первый взгляд, все выглядит проще. Главное - наличие людей: людей, готовых предоставлять данную услугу (т.е. работать в фирме), и людей, готовых ее потреблять. Но теперь при реше-

нии локационной задачи приходится говорить не столько о свойствах территории как таковой (по определению Горкина и Смирнягина – условиях размещения промышленности), сколько о свойствах человеческого общества, проживающего на ней. Т.е. оценка условий хозяйствования для современных предприятий (особенно из сферы услуг) во многом сводится к анализу общественных отношений по поводу бизнеса, что чаще всего сделать намного сложнее, чем рассчитать запасы месторождения или оценить качество и пропускную способность транспортного узла.

Сложность в выборе места для компании сферы услуг состоит в том, что она не всегда будет ориентироваться только на благоприятные деловые условия среды с точки зрения организации трудовой деятельности, налогового режима или арендной платы. Основополагающее условие размещения большинства компаний сферы услуг – это наличие клиентов, поскольку их «товар» нетранспортабелен. Фирма<sup>6</sup> готова мириться с относительно более высокими налогами, заработной и арендной платой, сложной системой трудового законодательства и т.п., если ее услуги широко востребованы среди местного населения, и она получает стабильно высокий доход. Поэтому наличие платежеспособных клиентов или потребителей определенной услуги в месте ее производства может менять оценку неблагоприятных деловых условий среды на противоположную.

Объективной причиной существенного повышения значимости именно *деловых ФР и УР* для всех типов современной хозяйственной деятельности (не только для фирм из сферы услуг, но и для промышленных предприятий) является прорыв в средствах связи и бурное развитие информационных технологий. В настоящее время - в эпоху возможностей мгновенной связи сколь угодно удаленных друг от друга точек мира, доступа к огромному массиву информации в Интернет и различным ком-

<sup>5</sup> Например, оформление прав собственности при покупке недвижимости риэлторской компанией, процедуры лицензирования, оформления кредитов, регистрация или ликвидация фирмы и т.п.

<sup>6</sup> Применительно к вопросу о размещении, речь идет не о штаб-квартире фирмы, а об офисе по работе с клиентами, предоставляющем конкретные услуги.



пьютерным базам данных, работы и принятия решений в режиме он-лайн - многократно увеличилась и скорость протекания всех экономических процессов. Поэтому для предпринимателей экономия времени при выполнении различных процедур и работ, регулируемых законодательством и испытывающих влияние местного сообщества (например, забастовки, протесты и т.д.) становится просто жизненно необходимой, чтобы успеть в ногу со временем: не потерять клиентов, выгодно заключить сделку, своевременно получить выплаты от заемщиков, добиться возмещения ущерба и т.п.

В современных условиях глобализации и транснационализации экономических процессов и хозяйственной деятельности локационная задача все чаще начинается с постановки вопроса о выборе страны размещения производства, поэтапно сужаясь до определения конкретной точки. Поскольку деловые условия территории могут существенно меняться даже в пределах одной страны (особенно это относится к федерациям, субъекты которых обладают достаточной автономией в области законотворчества и принятия экономических решений), то о значительных различиях между разными странами не приходится и говорить. Так, в рамках совместного проекта Всемирного банка и Международной финансовой корпорации с 2004г. выпускается ежегодный обзор «Doing of Business» («Ведение бизнеса») по 183 странам мира [9]. Данный проект призван оценить не все деловые условия хозяйствования, а лишь законодательство, связанное с регулированием деловой активности в разных государствах, по нескольким параметрам: трудно ли начать новый бизнес; насколько благоприятно для бизнеса трудовое законодательство; каковы особенности контрактного права, практики разрешения хозяйственных споров, кредитной политики банков и процедуры выхода из бизнеса. Каждая страна в результате получает свой рейтинг по отдельным параметрам и по их совокупности. Акцент делается на значение благоприятных деловых условий для деятельности местных

малых и средних фирм, а не международных многопрофильных корпораций.

Россия в данном рейтинге пока находится на 123 месте из 183 (по данным 2010 г.) [9]. США занимают весьма высокое положение (5 место в 2010г. [9]). При этом, однако, следует учитывать, что территория этой страны весьма неоднородна по перечисленным показателям. В каждом штате действуют свои законы, связанные с регистрацией и ведением бизнеса. Эти законы настолько разнятся от штата к штату, что даже адвокаты, занимающиеся корпоративным правом, обязаны сдавать экзамен по корпоративному законодательству в том штате, где они практикуют.

Компании, консультирующие по вопросам организации и ведения бизнеса в США, отмечают, что важно рассматривать реальную ситуацию в штате, а не полагаться на его имидж, созданный много лет назад. Например, администрация штата Делавэр более 20 лет назад решила привлечь к себе максимальное количество предпринимателей и резко снизила налоги штата. Бизнесмены ринулись регистрировать свой бизнес. После того, как в штате сформировалась достаточная налоговая база (количество активно работающих бизнесов), налоги поднялись до средненационального уровня. Но миф о безналоговом штате Делавэр живёт до сих пор, хотя в настоящее время самое либеральное налоговое законодательство имеют штаты Невада, Техас, Вайоминг и Вашингтон [7].

## Выводы

1. Факторы размещения фирм сферы услуг, которые играют доминирующую роль в экономике развитых стран в постиндустриальную эпоху, сильно и принципиально отличаются от предприятий материального производства, поскольку совсем другая структура издержек. Ведущее значение для них при решении локационной задачи приобретают т.н. *деловые факторы* - совокупность финансовых и временных затрат на регулирование трудового процесса, организацию и ведение бизнеса.

2. Наиболее важные условия размещения компаний сферы услуг – *деловые условия* территории, которые характеризуют не саму территорию, а свойства человеческого общества, проживающего на ней. Оценка условий хозяйствования для современных предприятий (особенно из сферы услуг) во многом сводится к анализу именно общественных отношений по поводу ведения бизнеса: между органами власти, хозяйствующими субъектами и местным населением.

3. Для экономической географии сферы услуг особо важны несколько моментов:

3.1. Главное условие размещения для сферы услуг – наличие клиентов в данном месте, потому что «товар» этой сферы «неперевозимый». Поскольку потребитель едет к месту производства услуги, а не продукция к нему (по большей части), то резко понижена роль

транспорта как фактора размещения, что находит отражение в структуре издержек.

3.2. Становится особенно важной реакция бизнеса на регулирование общественных отношений по поводу организации и ведения бизнеса (оформление документации, правила лицензирования и т.п.), прежде всего, в странах, где это меняется от места к месту сильно (например, в США); отсюда следует важность учёта специфики деловых условий конкретного штата.

В мировой статистике понятие «сфера услуг» объединяет чрезвычайно различные виды деятельности с точки зрения структуры издержек и факторов и условий размещения. Поэтому для экономической географии представляет большой интерес дальнейшие исследования, посвященные факторам и условиям размещения разных отраслей сферы услуг – с учётом их огромного (услуг) разнообразия.

### Список литературы

1. Горкин А.П., Смирнягин Л.В. О факторах и условиях размещения капиталистической промышленности// Известия АН СССР. Сер. Географическая. 1973. №3. С. 68-72.
2. Горкин А.П. Постиндустриальность экономики стран мира// Вестн.Моск. ун-та.Сер.5.География. 2007. №5. С. 3-9.
3. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: 2000.
4. Krugman Paul The new economic geography, now middle-aged. 2010. April 16: <http://www.princeton.edu/~pkrugman/aag.pdf>
5. Scott Mark C. The Professional Service Firm. The Manager's Guide to Maximising Profit and Value. John Wiley & Sons, Inc. 2001.
6. Employment by industry and occupational group. <http://www.bls.gov/news.release/ocwage.t02.htm5>
7. Your business in the USA. <http://www.usbusserv.com>
8. <http://www.bea.gov>
9. <http://www.doingbusiness.org/rankings>