

国际大都市现代服务业集群发展的比较研究

——以纽约、伦敦、东京为例的分析

杨亚琴 王 丹

内容提要 本文通过对纽约、伦敦、东京三个国际大都市中央商务区现代服务业集群发展模式的比较研究,认为现代服务业集群发展的内在增长引擎源于主导产业的发育和成长,而国际大都市经济结构的转型是主导产业崛起的前提;有效的空间载体和重要的政策平台,是现代服务业集群发展的重要因素,政府对中央商务区的规划指导和政策扶持,能积极引导现代服务业集群快速成长;专业人才集聚和强劲的面向全球市场的现代服务业需求,是国际大都市现代服务业集群的重要依托和支持。同时,本文也指出,由于城市定位和发展模式的不同,三个大都市现代服务业集群形成的途径与机制也是不均相同的,发展类型和结构特征也是有差异的。

关键词 国际大都市 现代服务业 集群发展

作者简介 杨亚琴,副研究员,经济学博士,上海市委研究室;

王 丹,经济学硕士,上海社会科学院经济研究所。

中图分类号:F719 文献标识码:A 文章编号:1007-6964[2005]01-041217-1071

现代服务业集群发展作为一种世界潮流和趋势,发轫于20世纪70年代,伴随着国际大都市中央商务区功能结构的提升,而逐渐成熟起来的。目前,现代服务业集群主导着国际大都市中央商务区的发展,决定着城市经济的繁荣及其国际竞争力的高低。我们试图通过对纽约、伦敦和东京三个国际大都市中央商务区现代服务业集群发展的比较研究,探索现代服务业集群发展的基本规律及其不同的发展模式特点。

一、纽约现代服务业集群发展:曼哈顿模式

曼哈顿是纽约市的中心区,总面积57.91平方公里,占纽约市总面积的7%,人口150万人。目前曼哈顿的经济增长量占纽约市总经济增长量的82%,曼哈顿地产估价约占纽约市地产估价总额的53%。曼哈顿中央商务区形成于20世纪70年代,80~90年代达到鼎盛。主要分布在曼哈顿岛上的老城(Downtown)、中

城(Midtown)。老城的华尔街CBD金融区,集中了大银行、保险公司、交易所及上百家大公司总部和几十万就业人口,是世界上就业密度最高的地区。中城是豪华居住区,帝国大厦、克莱斯勒大厦、洛克菲勒中心等著名建筑都坐落于此,许多非赢利的办公机构(如研究部门、专业团体、政府机构等)都集中在中城。相关的专职事务所(如房地产、广告业等),以及商业服务业也迅速聚集发展起来。

1.以金融商务服务业为主导产业的集群发展模式

纽约市服务业的快速发展,有效地提高了服务产品的供给能力,也刺激了面向全球的市场需求,从而诱导了曼哈顿金融商务服务业集群的形成。20世纪90年代开始,纽约金融、保险、房地产业所占GDP的比例大幅度上升,由1990年的26%上升到2000年的37%,上升了11个百分点。银行业和证券服务的发展最为显著,1991年纽约银行业的就业岗位超过65000个,证券、商业经纪和交易业的就业岗位增加到

129000个。^①从服务业内部的产值结构来看,1990~2000年间商务服务所占整个服务业的比重大幅上升,从1990年的18%上升到2000年的23%,上升了5个百分点。1991~1999年,纽约商务服务业增加了258100个工作岗位,占纽约服务业就业增长的42.7%。商务服务业包括四个分支行业:专业服务、辅助服务、计算机服务、其他商务服务。其就业结构分别为,专业服务占44%、辅助服务占32%、其他商务服务占23%。在专业服务内部,人才服务就业所占比例26%、其他商务服务23%、法律服务19%、会计服务9%、管理与公共关系服务11%,这5个部门的就业占到商务服务总就业的85%以上。^②曼哈顿CBD的金融商务服务业集群就在纽约产业结构大调整的背景下,逐渐形成发展起来。据纽约市1993年统计,各行业在曼哈顿集中的情况是,金融、保险和房地产(简称为FIRE)占89%以上,商业、服务业(生产者服务业的一部分)将近86%,制造业59%,服装业高达69%。从空间的布局看分为两大部分:以华尔街为中心的金融贸易集群,是大银行、金融、保险、贸易公司的云集之地;而以第五大道为中心的商业区,云集了世界一流的名店、娱乐厅、酒吧等商业服务业。

2.金融商务服务业集群发展源于良好的外部环境和要素支撑

金融服务业在曼哈顿聚集发展受多方面因素影响。一方面,曼哈顿的中心地位由来已久,经济集聚是曼哈顿不断向前的动力,曼哈顿一直享有投资家优先考虑的地位,巨额的公共和私人投资不仅投放于街道、码头等基础设施,而且投放于高级住宅区和办公

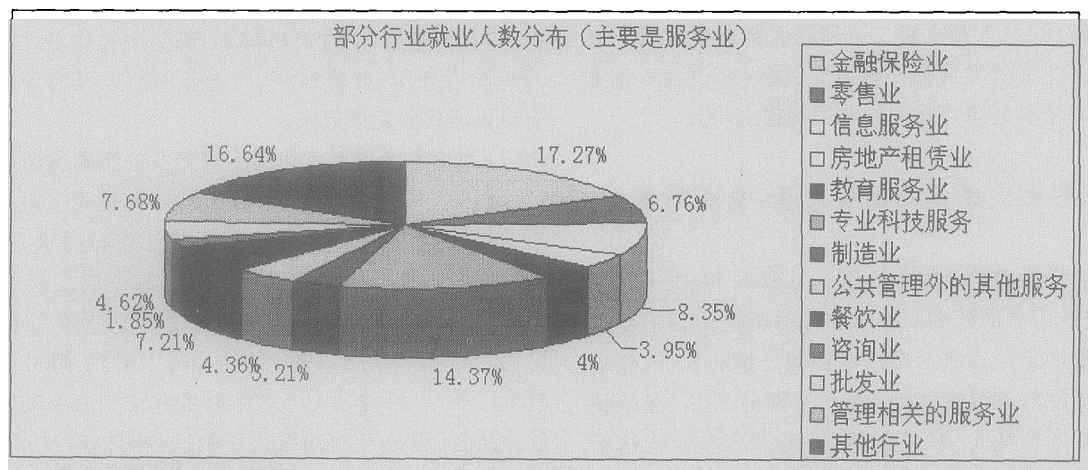
大楼,这使得曼哈顿一直保持先进和现代的设施,为现代服务业集群创造了良好的外部条件。另一方面,曼哈顿存在大量提供金融服务和消费金融服务的人群。曼哈顿的居民无论在教育程度还是在收入水平方面,都远远高于同属纽约市的其他城区。在曼哈顿的居民中,大多为经理人员和专业技术人员,都是受过高等教育的人士,他们成为金融服务供求的主要客体。此外,曼哈顿的收入水平也保证了金融服务的消费。1980年,曼哈顿的人均收入为10863美元,是同城的布朗克斯(4502美元)和布鲁克林(5779美元)的2倍左右。^③1993~2000年曼哈顿地区就业人数增加了12.9%,2000年曼哈顿地区就业人数占纽约就业总人数的66.06%,同期,曼哈顿地区人口占纽约人口的比例上升了19.2%。曼哈顿的就业人口又向一些部门集中,以2001年为例,金融保险业就业占了17.27%,信息服务业占了8.35%,零售业占了6.76%,房地产租赁业占3.95%,教育服务业占4%,专业技术服务业占14.37%等等(如图)。就业人口向金融服务业及相关产业集中,反过来又推动着金融服务业不断发展,从而吸引了更多的金融服务消费企业在曼哈顿集聚。

①Samuel M·Ehrenhalt. Economic and demographic change; the case of New York City [J].Monthly Labor Review, February 1993.

②The Business Service Industry Cluster in New York State, Empire State Development, April 2001.

③H·V·Savitch. Post-Industrial Cities: Politics and Planning in New York [M]. Paris and London, Princeton University Press, 1988. P.42.

曼哈顿2001年服务业及相关产业就业人数分布图



资料来源:曼哈顿官方网站。

3. 政府的积极规划和适时调控起着关键性的作用

现代服务业产业集群的发展需要构建外在形态,形成有效载体,城市政府的作用就在于规划和引导产业集群的发展,为企业主体营造良好的环境。在曼哈顿现代服务业集群的发展过程中,纽约市政府进行了积极规划和有力调控。比如,为了解决曼哈顿 CBD 因产业不平衡而产生的矛盾,纽约市政府对格林威治街和第五大街采取了一些调控手段,改善投资环境,引导其平衡健康发展,加强纽约商务贸易中心功能,增强吸引力。随着城市的发展,在西部建了许多办公楼、住宅楼、展览中心等,而且修建了穿过市中心区的地铁。随后,政府又颁布了曼哈顿南部规划,在岛南端建成了宽阔的环型高速公路、世界贸易中心、1.5 万套公寓及办公楼。这样,到 20 世纪 70 年代中期,改造后的曼哈顿 CBD 焕发出勃勃生机,这为金融商务服务业集群发展创造了适宜的环境。

二、伦敦现代服务业集群的发展:

金融城模式

伦敦是全球国际金融中心,金融业和金融区的发展对大伦敦地区和英国经济发展具有重要的牵引作用。伦敦大都市区分为伦敦城、内伦敦和外伦敦地区,伦敦商务区主要集中在伦敦城(The City)和内伦敦西区的西敏寺区(Westminster)两个相对独立的中心节点区,办公建筑面积 1400 平方米。大伦敦地区的 GDP 占英国 GDP 的 1/5,伦敦金融区的 GDP 占伦敦 GDP 的 14%,占整个英国 GDP 的 2%,其中伦敦金融和商业服务部门的产出占总产出的 40%。伦敦现代服务业集群在模式上与纽约存在很大的差异,形成了城市中心、内城区、郊外新兴商务区的多点发展模式,而且伦敦金融区发展不仅突出了现代中心城市对管理决策、金融控制和要素集聚的要求,更强调产业集群功能的可持续发展,即强调综合功能和生态功能。

1. 金融服务业集群发展具有深厚的历史底蕴和良好的外部条件

伦敦是金融服务业非常发达的城市,早在 17 世纪伦敦就已是闻名世界的城市商业中心。尽管早期的金融服务并不完善,服务的种类比较单一,主要包括保险、股票经纪和投资等,但是它奠定了金融服务业发展的基础。一些金融服务供求的原则被提出,而且金融业和国际商务活动的活跃最终使伦敦率先成为

欧洲的国际金融中心,1870~1914 年伦敦金融中心达到鼎盛,这使伦敦现代服务业集群发展具有深厚的历史底蕴。与纽约发展类似,英国产业结构和产业分布的调整给伦敦金融服务业的发展提供了有利的外部条件。英国的制造业从上世纪 80 年代开始衰退,就业人口迅速向服务业转移,为服务业发展提供了大量的人才储备。英国金融服务业无论是产值,还是就业人数每年都处于增加,伦敦的变化就更显著。在英国共有金融服务企业 12228 家(1997 年),其中大伦敦金融区就有 5430 家,占总数的 44.4%。1989 年伦敦市总产值中,生产服务业产值比重为 40.8%,而以制造业为主体的产品生产与运输部门(包括部分物流业)的产值比重只有 23%。^①

2. 伦敦城市规划引导着金融服务业集群的多点式发展模式

在伦敦城市规划中,突出了金融中心的特点,致力于建设能够集中商贸活动的特别分区。进入 20 世纪后,制造业的就业与居住人口逐渐外流,伦敦的国际商务机构大量增加,并向原有的住宅区方向逐渐扩展,并在西敏寺城区形成了与伦敦城金融中心相对应的以公司总部和专业服务业为主体的商务活动集中区。随着办公区对居住社区的不断侵蚀,引发了英国社会与政府的广泛争论。在以保证公众利益和公共环境不受高强度和高密度开发破坏的强大社会影响下,伦敦开始采用抑制市场的策略对待商务区的渗透,在伦敦制定了“限制性分区”(The Strategy of Containment by Zoning),将商务活动分区限制在以伦敦城和西敏寺区等单纯的 CBD 内,此区域内提供公司总部、专业服务和零售、娱乐等活动场所,而对面广量大的居住社区(Communities)进行严格保护。此立法和有关政策后,伦敦中心区有限制的 CBD 战略很好地保留了伦敦城市历史风貌(Fabric),但同时也带来了伦敦在吸引全球一体化的私人资本投资方面的劣势。因此,为了在保护中心区历史风貌的同时进一步适应商务办公区的膨胀需求,20 世纪 70~80 年代,伦敦形成了以泰晤士河码头区城市更新为代表的新城市化中心区,并逐渐成为伦敦第二个中央商务区。这是伦敦金融服务业集群不同于纽约的显著区别,出现城市中心、内城区、郊外新兴商务区的现代服务业集群多点发展的新模式。

^①Matthew P·Drennan, et al. Research in urban economic: Volume Ten [M]. JAI Press, 1996, P81.

3. 金融创新成为推动伦敦金融服务业集群发展的不竭动力

伦敦金融服务业集群的规模是非常大的,500多家银行(至1991年)中,外国银行有470家,拥有的资本总额达1000多亿英镑;800多家保险公司,其中170多家是外国保险公司分支机构,是世界上最大的国际保险中心;每年外汇成交总额约3万亿英镑,是世界最大的国际外汇市场,还是世界上最大的欧洲美元市场;石油输出国的石油收入成交额有时一天可达500多亿美元,占世界欧洲美元成交额的1/3以上;伦敦股票交易所为世界4大股票交易所之一。作为全球金融中心,伦敦主要是靠金融创新和保险技术创新,以及与金融相关产业的全球标准来维持金融中心的前卫性。在国际金融体系一体化的发展下,金融服务业的功能被日益扩展,金融业作为工业的金融服务者和信贷提供者的传统角色,已经被扩展到或者在一定程度上被市场上的现货贸易或期货交易所替代了。为此,金融创新的发展非常迅猛,新的金融工具、金融市场和金融技术,比如金融期货、金融买卖特权和金融交易不断出现。在金融服务工具和技术不断创新的情况下,金融服务业集群发展的内在动力不断得以加强。

三、东京现代服务业集群的发展:

东京新宿模式

东京是国际大都市中的后起之秀。东京市中心传统上由千代田区、中央区和港区等都心三区构成,千代田的丸之内是东京IFC的主体,国际金融机构高度集中,用地达到饱和状态,办公面积达1700平方米,占三区总量的60%左右。东京中央商务区的发展模式采用了老中心区与多个新中心区分层次并进策略,来适应快速城市化的发展需求。中央商务区除丸之内金融区、新宿商务办公型副中心区和临海商务信息区三个梯次外延的层次外,还在东京大都市圈和东京湾开发区域整体规划中,进一步把东京市外的幕张副中心和横滨纳入了MM21规划。由此可见,东京的商务区便组成为网络结构,现代服务业集群也就具有了网络化的发展模式。

1. 城市发展模式为东京现代服务业集群发展提供了广阔的空间

东京城市中心区的发展既不同于美国纽约为代表的中心区就地膨胀发展模式,也不同于伦敦城市为

代表的中心区抑制发展模式,而是形成了市中心区膨胀化发展和外围地区多点截留二元战略。在历次规划上,东京一直坚持在大都市范围分散城市职能的策略,特别体现在20世纪80年代完善的“多核多圈层”结构,包括市中心区、8个周边副中心区(含新宿、临海)、9个外围特色新城(称业务核城市,含幕张、横滨)组成的完整体系。但在实施战略上,由于担心严格限制中心区的发展“会妨碍东京固有的活力,有可能失去市中心的永久性”,因而主要采用引导策略(如财政金融方面的优惠和补助),而非实行严格的限制措施。因此,虽然副中心区的发展有效,但市中心区仍显示出商务功能发展的强大吸引力。城市的不同发展模式影响了现代服务业集群的发展方向。东京的每个区并不是在城市的每个功能上都居于主导地位,它们的主导地位分别集中于某些行业,即金融、批发、信息相关产业和专业服务产业,这些服务行业已经成为东京大都市区城市功能转型和集群的重要特征,从而使东京的现代服务业集群呈现多样化、多层次、网络化的结构特征。

2. 以产品研发和技术创新为特色的生产服务业集群发展

与纽约、伦敦不同的是,东京在第三产业迅速发展的同时,仍是日本工业最发达的城市之一。在20世纪80年代以前,东京一直是日本最大工业中心,此后因工业外迁,其工业地位有所下降,但仍是日本重要的工业城市。1987年东京的工厂数量、工业销售额分别占全国的12%和7.3%,仅次于爱知县、神奈川县和大阪府,居全国第四位。从上世纪60年代,伴随着产品竞争和城市环境问题的出现,东京的很多制造企业纷纷迁到国外或横滨一带。在工业转移的背景下,东京出现了一批创新型的中小企业,从而保持了东京主导工业的发展态势。例如,以大田区为中心的产业综合体是重要的技术创新核心区。工业的这一转变改变了原有工业产业内涵,更多地表现为向生产服务业延伸,出现与工业有关的研发和技术创新。随着日本经济从“贸易立国”逐步向“技术立国”转换,东京“城市型”工业结构进一步调整,以新产品的试制开发、研究为重点,重点发展知识密集型的“高精尖新”工业,并将“批量生产型工厂”改造成为“新产品研究开发型工厂”,使工业逐步向服务业延伸,实现产业融合,这就是东京现代服务业集群形成的主要特点。

3. 政府政策支持和专业人才优势是金融服务业集

群发展的重要支撑

政府为东京的城市发展制定了框架,将东京定位于全球金融和商务中心,并将东京及其附近地区改造成以知识和信息为基础的产品基地(KITAGAWA, 1989),东京湾地区由原来的出口导向产业带改造成一个商贸中心。政府还通过政策来支持东京服务和基础设施建设,从而推动东京商务功能的发展。政府从政策上强调核心区商业功能聚集的重要性,提倡功能混合,并采取具体的措施来扶持东京商务功能的发展。比如,对于人口集中、交通拥挤的问题,东京都区政府在规划中采取了区域方法控制政策,扶持具有高附加值的金融服务业的发展。此外,政府的政策信息源作用和拥有的审批权,也促进了各种政府办公功能和大公司总部集中于东京。东京良好的信息技术基础设施为金融、银行、保险、物流、知识密集型制造业的发展提供了重要条件,从而促进生产者服务业的迅速发展。同时,东京集中了日本 17% 的高等院校、短期大学和 27% 的大学生,东京还拥有占全国 1/3 的研究和文化机构,其中大部分是国家级的。而且,东京吸引着大量的科研机构在此聚集,尤其是那些与首都活动和产品研发关系密切的科学、工程研究部门。在东京,受过大学高等教育的占总人数的 34.27%。^①这些人才储备,为东京服务业集群的发展提供了智力支持。

四、对国际大都市现代服务业集群发展的若干思考

通过对纽约、伦敦、东京三个国际大都市中央商务区内现代服务业集群发展的考察,我们发现,现代服务业集群的形成与发展和制造业集群不完全相同,它对外部环境、制度背景、相关产业发展以至城市政府管理水平的要求更高。这就意味着,现代服务业集群的形成高度依赖于城市经济发展所缔造的经济基础、社会结构、产业网络、人才积聚等基础条件,而且现代服务业集群对外部知识、信息等要素的使用更多,对全球市场的依赖更大。三个大都市现代服务业集群发展成功的经验,乃源于他们都拥有完善的市场制度、独特的历史文化制度、专业化的人才以及全球化的服务市场等。总体上说,现代服务业集群的发展具有一些规律性的共同特点。

深厚的历史文化底蕴是现代服务业集群发展的内在诱导因素。诱导产业集群形成的特定因素有很

多,“特定的历史背景、良好的相关产业状态、一两个创新性企业”(波特,1998),再加上特定的市场需求,都能诱发产业集群的形成,但这些特定因素都必须具有不可移动的本地特有的特征,是稀缺的、难以模仿和不可替代的。从三个大都市现代服务业集群的形成来看,深厚的历史文化底蕴是其最为基础的特定因素。正是在这样的历史文化底蕴基础上积淀起的城市经济社会,具有相当的知名度和独特的品牌效应。这种品牌的虚拟价值对企业而言是一种无形资本和额外收益,能产生强烈的吸引力,促使企业自动地向这些城市区域集聚发展。现代服务业是一种知识密集度极高产业,其面对的是一个追求高品质需求的市场,服务产品更大程度上是满足需求者对高质量生活的需求,而高质量生活往往需要有历史文化作支撑。深厚的历史文化底蕴无疑塑造了一个城市独特的品牌。

经济结构演变为现代服务业集群发展奠定了前提基础。现代服务业集群发展的内在增长引擎源于主导产业的发育和成长,而国际大都市经济结构的转型是主导产业崛起的前提基础。纽约、伦敦和东京服务业集群发展源于城市内部经济结构的演变,现代服务业的崛起实际上使集群发展有了主导产业基础。20世纪70年代以来,随着城市经济的发展,金融的大规模创新以及信息技术的迅速发展,制造业开始向郊外迁移,国际大都市制造业的产值和就业比重持续下降,而第三产业则快速发展起来,尤其是以生产服务为主的现代服务业的产值和就业份额逐渐占为绝对优势,并成为推动城市经济增长和财富积累的主要动力,由此推动了现代服务业集群发展。

完善的外部环境是现代服务业集群发展的重要依托。有效的空间载体和重要的政策平台是现代服务业集群发展的重要因素,政府对中央商务区的规划指导和政策扶持,能积极引导现代服务业集群快速成长。现代服务业集群的发展不仅需要有一定的外在形态作为载体和平台,而且更需要有一套适宜的制度环境提供保障。完善的硬件设施,如发达的现代通讯设施、便捷的交通网络、优美和谐的人居环境等,都是吸引服务业企业集聚的重要方面。而制度软环境则更是决定集群持续发展的依托。从三个大都市现代服务业集群的发展来看,制度软环境更多地体现为一种与全

^①转引自尹继佐《文化创新与城市发展》,上海社会科学院出版社,2002年,第329-337页。

球经济接轨的自由市场经济制度、监管制度、法治社会以及历史文化,统一的规则 and 标准、健全的政策体系,使市场交易成本更低、效率更高,企业能在这样的环境中获取更多收益。其中,城市政府提供的政策环境更为直接和关键,尤其是独特的产业导向政策、特定的财政补贴和政策优惠,都能有效地引导现代服务业企业集群发展。大都市最大的卖点是其面向全球市场提供服务,这必然要求其制度体系是与全球接轨的,惟其如此,才能促进现代服务业集群发展。

专业人才的规模和质量是现代服务业集群持续发展的核心因素。现代服务业是高技术、高人力资本、高附加值的产业,人才在现代服务业集群发展中起着非常关键性的作用。从三个大都市现代服务业集群的发展来看,基于大批高质量的专业人才集聚,向世界提供集约化的高水平商务服务是其发展的主要特征。金融、保险、银行、商务、公共管理和其他服务业的就业在其总体就业结构中占据一半以上的份额。而人际交往及相互关系也是极端重要的,因为这是地方社会网络关系的最直接反映,能促进相关产业信息的交流。现代服务业集群的发展离不开人才,而人才的积累和集聚是一个长期的过程,这不仅是一个教育培训和移民政策的问题,还牵涉到人力资本开发和管理、用人制度、激励机制等问题,适合专业人才物质和精神文化需要的、时尚的、富有情调的生活环境也是必不可少的。从这个意义上说,搞好规划城市的人才战略是促进现代服务业集群发展的重要策略。

面向全球市场的现代服务业需求,是促进集群形成的重要因素。三个大都市之所以能形成现代服务业集群,这与它的总部经济非常发达密切相关。大量国际金融机构、跨国公司、国际组织总部的集聚发展,使得总部通过一张由现代电子通讯技术和空间旅行路线交织而成的巨大活动网络,能够对全球生产进行控制管理。这样的城市面对的已不仅仅是一个当地市场,而是一个遍及全球的市场网络,强烈的市场需求诱发有关服务性企业的崛起和发展,从而促使现代服务业集群发展。

尽管三个国际大都市现代服务业集群的形成和发展具有许多共同点,诱发因素和基础条件存在着很多一致性,但是由于城市定位和发展模式的不同,三个国际大都市现代服务业集群的发展类型还是不同的。具体来说,其差异性主要体现在以下三个层面:

产业集群形成的途径和机制不均相同。纽约和伦

敦的现代服务业集群基本上可归属于诱致性自发型的产业集群,而东京现代服务业集群则可归属于引导培育型产业集群。这是由城市基本经济制度和政府作用所决定的。伦敦和纽约是典型的具有欧美自由主义风格的金融中心,市场机制成熟而相当充分。纽约和伦敦的金融服务业集聚发展早在上个世纪50年代前已自发形成了,之后政府顺势而为,构筑平台、提供环境、进行有效调控,以促进集群的成长。而东京中央商务区是在二战以后才崛起的,制造业的衰退、现代服务业发展主要在20世纪60~70年代,政府作用对东京产业发展起着非常重要的导向作用,它的现代服务业集群发展带有非常明显的政府烙印。HILL和KIM等专家都认为,纽约和伦敦是一个“以市场为中心的中产阶级型”的世界城市,而东京则是一个“以政府为中心的政府管制型”的国际城市。政府对金融服务业的管制不同必然影响着金融服务集群的发展,纽约、伦敦现代服务业集群形成是源于产业结构自发调整的结果,政府只在集群雏形出现后才通过政策扶持来催化其成熟发展,但东京现代服务业集群是政府产业政策有意催生出来的。

产业集群布局不同。三个国际大都市现代服务业集群的发展模式也有差异。纽约曼哈顿核心的现代服务业集群有两个,金融贸易和商业服务业集聚在CBD核心区。伦敦则形成了城市中心、内城区、郊外新兴商务区的多点发展的产业集群新模式。东京的产业集群在“多核多圈层”结构的发展战略导向下,构建起了包括市中心区、8个周边副中心区(含新宿、临海)、9个外围特色新城(称业务核城市,含有幕张、横滨)组成的完整体系,东京的商务区便成为网络结构,现代服务业集群也就具有了多层次、网络化的发展模式。

产业集群结构不同。纽约和伦敦的现代服务业集群是自主嵌入全球价值链的高端领域,其通过一张由现代电子通讯技术和空间旅行路线交织而成的巨大活动网络,向全球各个系统环节发出指令,集群内部企业的服务对象面向全球,所以企业集聚发展更多是基于人才、信息、品牌、创新等要素,主要以金融贸易商业为主导。东京现代服务业集群发展的一个最大特点是,金融贸易商业所占比重相对要少,存在大量规模较小的中小型企业,其中为制造业服务的生产者服务所占比重较大,突出的是产品研发部门。□

(责任编辑:舒汉锋)