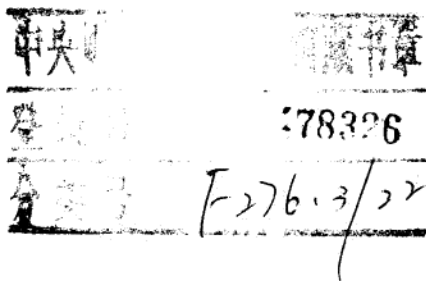


全国中小企业工商管理培训辅助教材



国外中小企业的发展概况

张秀生 主编



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

国外中小企业的发展概况/张秀生主编. - 北京:中国商业出版社,1999.1

ISBN 7-5044-3816-2

I. 国… II. 张… III. 中小企业-经济发展-概况-国外 IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 00367 号

责任编辑:施 红

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

中国石油报社印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开 6.625 印张 170 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

定价:13.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

序

郑斯林

改革开放 20 年来,我国中小企业取得长足发展,已成为国民经济发展的重要支撑力量之一。首先,中小企业在国民经济许多行业和领域具有突出优势,发挥重要作用,而且,随着科学技术不断进步,专业化分工日益细化,需要更多中小企业发挥更大作用。在纺织、食品、塑料、仪器仪表等行业中,中小企业所占固定资产比重十分突出,产品销售收入也占同行业的 80% 以上。这些行业直接作用于市场,与顾客联系非常密切,关系国计民生,竞争性也很强。在对外贸易领域,经营相对灵活、新技术新工艺吸收能力强的中小企业更凸现出独特的优势。高新技术的发展和特大型、超大型企业的出现,需要众多专业性强的中小企业与之配套,形成工艺专业化、产品多元化的企业组织结构,由此,中小企业发展空间和活动领域亦将大大拓宽。其次,中小企业在安置就业方面具有大企业不可替代的作用。我国人口众多而资源相对短缺,就业压力大。据劳动部门测算,到 2000 年我国每年新增劳动力约为 1 000 万人,并将持续保持较高水平;农村剩余劳动力跨地区流动规模预计也将达到 3 000 万人。城镇新增劳动力和农村剩余劳动力的存在,造成了劳动力资源的严重闲置。在巨大的劳动力供给面前,原来作为就业主渠道的国有大中型企业不但难以再吸纳

更多的人就业,而且随着企业改革和结构调整力度不断加大、科学技术和现代化管理水平不断提高,反而会不断精简现有就业岗位,向社会输出富余人员。于是,加快发展中小企业就成为吸纳富余人员的优先选择。而从国际经验来看,中小企业的发展始终是创造就业岗位、吸纳富余人员的重要渠道。再次,中小企业的发展有利于国民经济结构的合理化。过去相当一段时期,我们忽视中小企业的发展,忽视中小企业与大型企业的互补作用,以至于在企业规模结构上不尽合理,严重制约了国民经济的健康发展。经济的正常发展有赖于大中小型企业并存,且在结构上要求中小企业远多于大型企业。各种不同规模的企业在不同层次上进行经济贸易活动,对国民经济的健康有序发展能够起到积极推动作用。大企业利用规模经济优势、科学技术和经营实力承担重大开发项目和建设项目,直接参与国内外市场竞争。而中小企业则通过利用各种新技术、新材料,积极开发新产品,发挥“船小好掉头”的优势,以适应市场多样化的需求。大企业的发展必须有中小企业同步发展。假如没有大量中小企业的同步发展,大企业的发展必然失去依托,整个国民经济就很难做到结构合理,供给充足,市场繁荣也将成为一句空话。

进一步推动中小企业改革与发展已经非常现实地摆在我们面前。这其中既有为中小企业创造一个公平而规范的生产经营环境问题,例如向中小企业提供必要的资金、技术支持、便捷的工商和税务管理程序以及积极的产业政策引导等,更有加快提高中小企业管理人员素质问题。毫无疑问,规范完善的市场外部环境十分重要,但中小企业能否在市场中站稳脚跟,能否不断发展,取决于企业是否有先进而适用的技术,取决于是否有市场需要的产品,更取决于企业是否有过硬的管理。因此,企业管理人员的素质状况将直接决定企业的命运。

与大型企业不同,中小企业管理人员的组成结构更为复杂,管理知识和管理能力更为参差不齐。绝大多数中小企业管理人员是在以市场为导向的经济体制改革中应运而生的,经过一些市场摔打,对如

何闯市场有一定胆量和招数,有些也取得了很好的成绩。但不少人还缺乏经营管理方面的系统训练。为了适应千变万化、纷繁复杂的市场经济,广大中小企业管理人员盼望通过培训尽快熟悉市场规律,以占据市场先机,成为激烈市场竞争的成功者。因此,如何积极引导中小企业管理人员加强学习,尽快提高其经营管理素质,就成为中小企业改革与发展的当务之急。

国家经贸委培训司组织编写了一套以中小企业管理人员为对象的培训教材。为使教材更具针对性,在实际运用上更具可操作性,他们经过充分准备,专门邀集了国内一些重点高校的专家学者承担编写任务。编写人除在本领域具有较高理论水准外,有的还具有较深厚的企业经营管理实践背景。随着对市场经济认识的不断加深、市场环境的不成熟,这套教材还将根据使用者的意见和要求及时修订,臻于完善,使其更好地发挥作用。

1999年1月

前 言

与世界各国一样,中国的中小企业在数量上占有绝对的优势。中国的大企业的规模没有经济发达国家大企业的规模大,中国的中小企业的比重比发达国家还高。根据我国第三次工业普查数据,截至1995年,全国工业企业共计726万户,其中大型企业6416户,中型企业16591户,小型企业724万户。小型企业比重高达99%以上。小型企业不仅在量上占优势,而且在工业总产值中也占61.6%,实现利税占40%左右,就业人数占72.9%(第三次全国工业普查办公室编:《中华人民共和国1995年第三次全国工业普查资料汇编·综合行业卷》,中国统计出版社1997年版)。这充分说明,中小企业在实现经济发展、增加财政收入、扩大劳动者就业、保持社会稳定等各方面都起着非常重要的作用。

中国的中小企业,随着中国经济体制改革的深化和对外开放的扩大也在不断地向前发展。这一发展,不仅在于量的增加,更主要地在于质的提高;在于企业制度不断变革;在于经营领域的拓展,经营手段的科学化,生产技术的改进,劳动者科学文化素质的提高,等等。同时,中国的中小企业的发展也面临种种问题,诸如经济管理体制不合理,企业经营机制不活,亏损面大,生产技术较落后,不少企业的产品升级换代慢,资金紧张,人才匮乏,经济效益不高,在市场经济中竞争力不强。

中国的国有经济比重大,战线长。为了发展市场经济,为了从整体上搞活国有企业,我国提出了对国有经济进行战略性调整,对国有企业进行战略性改组,实行“抓大放小”的方针。国有中小企业面临着严峻的考验。

中国的集体企业大都属中小企业。乡镇企业是其中重要的组成部分。乡镇企业的异军突起,无论是对农业和农村经济发展、农

民收入的提高、农村剩余劳动力的转移,还是对城市经济的发展、国有经济的发展、我国整个经济结构的调整……都起到了不可低估的作用。乡镇企业发展速度之快超出了人们的预料。但是,今天,它的发展速度减缓,在它高速发展时隐藏的问题得以暴露,例如生产技术手段落后,劳动力素质低,产品质量不高,在买方市场条件下竞争力减弱,很可能受到个体经济、私营经济和国有经济发展的两头夹击。因而,乡镇企业以及整个集体企业如何改革和发展,都需要认真研究。

中国的个体企业和私营企业,已经构成社会主义市场经济发展的重要组成部分。改革开放以来,发展速度快,成为极具活力的增长点,形成在一定范围内与公有制经济竞争发展的格局。中国的个体经济,形成了在整个社会以公有制为主体的情况下,在一定范围内成为主体的格局;形成了在社会主义大市场下一定程度上的集中性经营;在整个非公有制经济中占有较大优势;经营的行业结构和从业人员发生了明显的变化。中国的私营经济发展迅速,且出现了不少明星企业、名牌产品,企业素质提高,实力增强,影响度大。但是,在新的经济发展环境中,个体和私营企业如何发展,仍需认真对待。

中国的市场经济发展只能说是刚刚起步。中国需要借鉴国外特别是发达国家的经验。为了促进中国中小企业的发展,需要借鉴国外中小企业发展的经验,研究国外中小企业发展的政策,考查国外中小企业的管理。鉴于此,我们编写了本书。

本书写作的基本框架和提纲由张秀生设定,并撰写了部分章节,负责全书的修改定稿。承担本书初稿写作的有:冷国邦、徐锋、赵伟、罗强、黄敬斌、刘振光。华云岚和张军参加了本书写作的讨论。在写作过程中,我们参考了很多同志的有关著作和文章;姚秀群为本书的编写提供了大量的资料。在此,一并表示谢忱。

编者

1998年12月

目 录

第一章 国外中小企业的地位和作用	(1)
第一节 中小企业的界定.....	(1)
第二节 中小企业的分类.....	(8)
第三节 国外中小企业的地位和作用	(14)
第二章 国外中小企业的发展概况	(21)
第一节 国外中小企业发展的历史轨迹	(21)
第二节 战后国外中小企业大发展的原因	(29)
第三节 国外中小企业发展的制约因素	(35)
第三章 国外中小企业政策概述	(39)
第一节 国外中小企业政策的基本类型	(39)
第二节 战后国外中小企业政策的调整	(47)
第三节 国外中小企业政策的网络系统	(59)
第四章 国外中小企业发展的财政政策	(66)
第一节 财政政策的历史演变	(66)
第二节 税收政策	(68)
第三节 财政投资与融资	(74)
第四节 财政补贴	(76)
第五节 国家订货	(82)
第五章 国外中小企业发展的金融政策	(84)
第一节 中小企业面临的资金短缺问题	(84)
第二节 直接措施	(86)
第三节 间接措施	(96)
第六章 国外中小企业发展的技术政策	(103)
第一节 中小企业技术开发中的优劣势.....	(103)

第二节	中小企业发展的技术政策	(107)
第七章	国外中小企业的协作与联合	(119)
第一节	顺应时势的选择:协作与联合	(119)
第二节	大企业与小企业的关系	(126)
第三节	中小企业之间的关系	(139)
第八章	国外中小企业的管理体系	(142)
第一节	中小企业管理机构设立的背景	(142)
第二节	各具特色的管理机构体系	(148)
第三节	专门管理机构的地位和职能	(160)
第九章	国外中小企业立法	(169)
第一节	保护、扶植中小企业的立法	(169)
第二节	淘汰型中小企业立法	(174)
第三节	反垄断法	(176)
第十章	国外中小企业发展经验的借鉴与启示	(178)
第一节	中国中小企业发展概况	(178)
第二节	国外中小企业发展经验及其借鉴	(185)
第三节	中国中小企业改革与发展	(191)

第一章 国外中小企业的地位和作用

翻开美国的《幸福》杂志,上面叱咤风云的企业家已不再只是以往的钢铁大王、汽车大王、石油大王们,一大批新人正日渐引人注目,他们到处开设公司,从计算机到包裹托运,创造出成百上千万美元的价值,他们就是形形色色、成千上万的中小企业开拓者和创业者。列特·约翰逊靠卖棒球帽起家,威廉·柏加因给私人电脑设计程序而成名,大卫·史灵格办了一家大受欢迎的折扣书店……他们都是凭着个人的才智,敢跟大公司抗衡的中年人或年轻人。他们也许不是最富有的人,但却是最富创新精神的人,他们是当代成功企业家的典范。

70年代以来,中小企业受到了空前未有的推崇,其在国民经济中的地位和作用日益突出。以美国为例,小企业数目在企业总数中的比重约占98%,所提供的产值约占国民生产总值的50%,就业人数占全国就业人数50%以上。不仅在美国,在世界范围内各国中小企业都是一支蓬勃发展的力量,不断出现“小鱼吃大鱼”的事例,人们已不再盲目崇拜巨型公司,“小有小的好处”已经成为人们经常称道的命题。

第一节 中小企业的界定

所谓中小企业,是相对于大企业而言的。但是,大、中、小本身是一种相对的观念,很难有固定划一的标准。中小企业在不同的国家有不同的界定,即使在同一个国家,不同的历史时期、不同的产业部门也没有共同的标准。因此,中小企业的界定是一个非常复杂的问题。通常,人们在界定中小企业时,都是从量和质这两个方面进行把握和说明的。

一、中小企业“量”的界定

从量上来界定中小企业,就是用某种数量标准来区分大企业与中小企业的界限。

1985年美国觉顿出版社出版的教科书《当代商业》曾指出:“有关小企业的任何概念都依赖于同其他企业的比较。在确定小企业时,常采用销售额、雇员人数、资产额、净产值、市场份额以及同竞争对手的关系等等作为标准。在给小企业下定义时,人们愿意采用多少种方法就会有多少种方法。”虽然数量标准多种多样,但无论单纯使用哪一个标准都有利有弊。

根据从业人数来界定中小企业是国外较普遍使用的一个标准。这个标准能够比较直观地大体反映企业规模的大小;但缺点在于它不能完全反映企业规模的实态,更不能反映经济技术发展水平和不同部门之间的差异。例如,由于国别差异,生产力水平差异,一些落后国家的大企业,在一些发达国家则可能只算作中小企业。即使在同一国家,由于部门差异、企业的有机构成差异,如果只以从业人数为标准,也有很大缺陷。例如,甲乙两厂均有从业人员 25 人,但甲使用手工操作,投资额甚小,产量不高;而乙厂则使用自动化仪器,投入大量资金,生产量及附加值均很高。这样,甲乙两厂虽然从业人数完全相同,但实际规模及在国民经济中的地位则是迥然不同的。

资本金的多少也是常用的界定标准。它虽然可以弥补从业人数标准的某些不足,但也不乏缺点。因为通常所说的资本金,既包括自有资金,也包括外部借入资金。例如,在资本金总额完全相同的两个企业里,一个完全是自己的资金,一个是高度依赖外部借入资金。如果依据资本金标准,则这两个企业可以看成是同等规模,但前者是实际的规模,后者是需要偿还负债的规模,简单地将二者等同是不准确的。

此外,销售额也常用来替代从业人数和资本金标准界定中小企业。用这个标准,在一定时期内可以弥补上述两者的某些不足,

但它又具有波动性的特点。因为受市场、价格、景气变动、经营好坏等因素的影响,销售额变化较大,这一标准不够稳定。

总之,各国在实践中,为了较准确地从量上界定中小企业,通常的作法是综合使用各种数量标准。

下面,我们具体看各国是如何从量上界定中小企业的。

美国目前主要是以两个标准来界定中小企业,一个是从业人员标准,另一个是销售额标准。根据美国中小企业管理局的划定,销售额在 250~999.9 万美元的企业为中等小企业,销售额在 1 000~2 499.9 万美元的企业为大型小企业;而中等小企业的从业人数划定在 20~99 人,大型小企业的从业人数划定在 100~499 人。小企业的从业人数为 5~19 人,销售额为 50~249.9 万美元;从业人员 5 人以及销售额 50 万美元以下的划为个体企业。

日本对中小企业划分通行标准也是两条,一是从业人员标准,二是资本金标准。根据日本《中小企业基本法》规定:工矿业和运输业等行业,资本在 1 亿日元以下,从业人员在 300 人以下者;批发业资本在 3 000 万日元以下,从业人员在 100 人以下者;零售和服务业,资本在 1 000 万日元以下,从业人员在 50 人以下者均划作中小企业。此外,《中小企业基本法》还规定,中小企业的最底层是小企业,其标准为:从业人员在 20 人以下;其中,商业和服务业,从业人员可以在 5 人以下。

英国在划分中小企业上没有明确的法律规定,但波尔顿委员会的“中小企业调查报告书”对中小企业作过量的界定。根据报告书的划分,针对不同行业,采取的是不同的标准,制造业、建筑业、采矿业使用从业人员标准;零售业、批发业、汽车业、服务业则采用营业额标准;对于公路运输业则以所拥有的汽车数量为标准。中小企业标准的具体规定是:制造业雇员人数 200 人以下,建筑、采矿业雇员人数 25 人以下;零售业和服务业的营业额按 1980 年价格计算为 31.5 万英镑以下,批发业为 126 万英镑以下,汽车业为 63 万英镑以下,公路运输业以拥有汽车 5 辆以下。

欧洲大陆德国、法国、意大利等国在划分中小企业上的共同特点是将中小企业区分为手工业企业和中小工业企业两大部分,并相应制定不同的标准。德国对手工业企业的界定采用行业标准,即将一些特定行业统一划作手工业企业。这些特定行业主要是:修缮建筑业、金属工业、木器制造业、服装业、纤维和皮革业、食品工业、卫生保健业等。对于手工业企业以外的制造业,则采用从业人数或销售额标准。根据德国联邦政府的统计规定,从业人员 50 人以下者为小企业,50~500 人之间者为中企业;以企业销售额划分,年销售额 200 万马克者为小企业,200~2 500 万马克者为中企业。法国政府的手工业企业界定标准是从业人员 10 人以下,而不像德国那样专门进行行业规定。对于从业人员在 10 人以上,500 人以下,年销售额在 1 亿法郎以下的企业均划作中小工业企业。与德、法两国不同,意大利对于手工业企业的划分更为复杂和严格,不仅采用从业人员等定量标准,还相应有机械化程度、行业性质等特殊要求,根据意大利《手工业法》规定:实行机械化连续生产的手工业企业,其最多雇员为 10 名,徒弟为 10 名;实行半机械化连续生产的企业和运输业的企业,雇员为 5 名,徒弟 5 名;从事手工艺性生产和传统性生产的企业,其雇员不限,徒弟 20 名。对于手工业企业之外的中小企业,意大利并无统一的数量规定,但在统计上一般以从业人员为 500 人以下者为标准,即 100 人以下为小企业,100~500 人之间为中企业。

总结以上各国的情况,可以看出,各国由于各自的历史条件、自然环境及生产力水平不同,中小企业的数量界定存在不同程度的差别,但按“从业人员标准”划分,把 500 人以下的企业作为中小企业可以说居于多数。

二、中小企业“质”的界定

从数量上界定中小企业,通常较为直观简便,但中小企业与大企业的根本区别仅从数量上加以说明还是远远不够的,因此各国政府和学者往往从“质”的方面来认识中小企业的基本特点。

美国经济学家卡普兰,在1948年出版的《小企业的地位问题》一书中曾对小企业下了这样一个定义,小企业通常就是:①管理和所有权的一致,没有执行个别职能的专业人员,没有专门进行研究和分析的机构;②不能通过发行有价证券或依靠投资银行投入自己所需要的资本的办法来取得自己的活动资金,在所有者和雇用人员以及消费者之间有着直接关系;③商行只和当地有联系并完全依赖当地市场。所有这些事实合在一起,就决定了这个企业是小企业,即使它的业务范围很大。

美国的《中小企业法》则是这样定义:凡是独立所有和经营,并且在某一行业领域不占支配地位的企业均为中小企业。

英国的波尔顿委员会则从三个方面来界定,该委员会的报告认为,中小企业在质上至少应具备以下三个条件:第一,在市场上占有较少的份额,这意味着它无法影响价格;第二,没有专门的管理机构,小企业主亲自管理和决策;第三,小企业是独立的,其业主兼任经理,在进行重大决策时,不受外界的控制。

德国政府则认为:中小企业应该是指在手工业、工业、商业、饮食饭店业、运输业等部门中的企业,它们一般不通过资本市场筹集资金,所有者直接参加管理领导企业,并由他们自己承担风险。

以上各种对中小企业的界定,都可以看成是对中小企业基本特征的认识。总结起来,我们可以将中小企业最基本的特征归纳为以下几点:

(一)数量多,比重大

通过比较发达资本主义各国的国民经济结构,可以发现中小企业不仅在绝对数量,而且在相对比重上都占绝对优势。日本是中小企业最多的国家,战后中小企业比重一直是呈现不断增长的趋势。1954年日本有中小企业328.2万家,1986年增加了一倍,达644.8万家,1993年又达654.2万家,中小企业在全部企业中所占的比重始终超过99%。欧美各国中小企业在绝对数量上虽少于日本,但中小企业在全部企业数中仍占有相当大的比重,据1988

年日本中小企业厅的《中小企业白皮书》统计,制造业中小企业的比重,日本为 99.1%,美国为 96.2%,英国为 95.7%,意大利为 99%,加拿大为 97%,原西德为 90.7%;零售业中小企业比重则为,日本 99.6%,美国 97.7%,英国 99.2%,原西德 99.3%。虽然有些国家曾出现过中小企业数量和比重减少、下降的趋势,但中小企业在各国仍保持数量最多,比重最大的优势。这一基本特点反映了生产社会化发展的客观要求。现代化大企业非但不可能消灭中小企业,反而使其有增多的趋势。科学技术的发展,不仅会导致生产的集中和大型化,同时也会导致生产的分散和小型化,即导致集中与分散、大型化与小型化同时发展的两种趋势。这两种趋势同时发展并不是矛盾的,而是互为条件、相辅相成。因为在科学技术迅速发展的条件下,即使大企业的实力不断的增强,也不可能把包罗万象的社会分工完全包揽下来,广大中小企业特别是那些以新技术为武器的中小企业,作为社会分工中不可或缺的一个细胞,仍能担负起大企业无法取代的经济、技术和社会职能,在国民经济结构中占有重要地位。

(二)与大企业差距悬殊

中小企业虽然在数量上占有绝对优势,但在规模、资金、技术、市场占有率等方面又与大企业有较大悬殊,这是各国中小企业的一个共同特点。首先,在工资方面,中小企业与大企业存在明显差别,且企业规模越小,差别越大,这使得中小企业在人才获取方面缺少大企业的优势。在美国,制造业 250 人以下企业的平均工资相当于 250 人以上企业的 77.5%;在英国,200 人以下企业的平均工资相当于 200 人以上企业的 87%;在日本,这种差距更为明显,日本制造业中,从业人员 500 人以上的大企业和从业人员 5~29 人的小企业之间的工资差距:1960 年小企业平均工资只相当于大企业的 46%,1970 年上升到 61.8%,1980 年又降至 58%。其次是劳动生产率方面的差距。若以 1 000 人以上的大企业的附加值生产率为 100,10~29 人规模的小企业的附加值生产率是:日本为

45.8(1971 年),美国为 70(1967 年),英国为 82.9(1968 年),法国为 64.1(1963 年),都低于大企业的指标。此外,中小企业规模在本行业中相对较小,市场占有份额不大,不掌握国家经济命脉,因此在国民经济中不能像大企业那样起决定性的主导作用。这些悬殊一方面反映了中小企业在竞争中的劣势,另一方面也迫使中小企业扬长避短,充分发挥自身特点,寻找生存和发展的优势。

(三)机动灵活,生命力顽强

中小企业在规模、资金、人员等各方面与大企业相差悬殊,但由于设备简单,所需资金少,从业人员少;因而开业容易,便于投产和经营,相对大企业而言,较为灵活机动。一般中小企业大都有机构成较低,占用资金较少,周转速度快,易于适应多变的经济环境,可以根据市场供求变化随时调整经营方向,及时满足市场需求。据日本中小企业厅作的调查,1965 年以后,制造业中小企业实行转产的达 50%,在这些转产的中小企业中,实行全面转产的有 10.5%,实行主要产品转产的占 24.7%,实行半转产的占 41.4%,实行“多样化”经营的占 23.5%,而且转产成功率也高达 90.4%。再者,中小企业大多没有复杂的管理层次,中小企业主往往集生产、经营与管理于一身,掌握第一手资料,及时拍板,决策程序简单且管理快捷,有较大的内在动力,便于发挥每个人的勤劳、智慧和积极性,因而其员工往往工作时间长,服务态度好,方式灵活多样,工作效率较高。正因为中小企业具有独特的竞争优势,它始终保持着旺盛的生命力和稳定的增长速度。1954 年~1978 年,日本制造业中的中小企业由 52.6 万家增至 83.7 万家,年平均增长率为 2.04%。根据美国总统向国会递交的报告所提供的数字,从 1976 年~1982 年,美国企业总数从 3 388 453 家增加到 4 369 726 家,年增长 17.2 万家,6 年当中增长 30.9%。其中 1~19 人的最小企业增长 31.3%,而 500 人以上的大企业则减少 7.7%。在 1980 年~1982 年美国发生战后最严重的经济衰退期间,美国企业总数不但没有减少,反而增加了 398 658 家,增长 10%。在新增加的 40 万个

企业中,1~19人的最小企业占95.2%,这都显示出中小企业顽强的生命力和机动灵活的市场适应性。

以上,我们结合各国具体情况,从数量标准和本质特点两个方面初步地界定了中小企业与大企业的差别,但这种界定和认识并不是一成不变的。随着社会经济生活的不断发展和企业组织形式的不断演变,中小企业在量和质的方面都会有新的内容和特点。试图一劳永逸地给中小企业作一个固定不变的界定是做不到的,也是毫无科学意义的。

第二节 中小企业的分类

从不同的角度可以对中小企业进行多种多样的分类。

一、按企业所从事的经营范围分

按企业所从事的经营范围划分,中小企业可以分为制造型企业、批发型企业、零售型企业和服务型企业等。

制造型企业是对原材料进行改造加工的企业。它们购买制造消费品和工业产品所需要的原材料,然后通过制造工艺过程把这些原材料加工成可用形式。制造型企业又有两种类型,一种是拥有自己的独立产品,并将其产品转给批发商或别的经销商,也有的直接由自己的销售点将这些产品转销到最终用户手中。另一种制造型中小企业则是没有自己的独立产品,或为大企业提供零部件,或为大企业承担最终产品的加工生产任务,这类企业对大企业有较强的依附性。

批发型中小企业是专门从事分配消费品、工业品、半成品和原料的行业。它从生产单位购进产品,供应给零售单位用作转卖,或供应给生产单位用作生产加工。

零售型中小企业与批发型中小企业一样都在流通领域开展经营活动,零售型中小企业的特点是,向批发商、经销商或其他代理商购买商品,然后在消费者需要的地点提供给消费者。零售业的