

引 论

一 研究意义

当今世界，不论是发达国家，还是发展中国家，构成各国企业这一群体的是两类企业：一类是数量不多，在企业总数中所占比例极其微小，而规模极其庞大的大企业；一类是数量众多，在企业总数中占绝大多数，而规模相对较小的中小企业。

1990年，在美国的1500多万家企业中，从业人数100人以下的中小企业占全部企业总数的98.5%，这类企业在主要产业中所占比例分别是：制造业94.9%，零售业99.1%，服务业98.1%，在数量上处于绝对优势。从1980到1990年，美国全部产业的就业人数总计增加了1864万人，其中有1628万人就业于中小企业，即87.3%的新增就业是中小企业创出的。二战以后，中小企业创造的产品和劳务价值一直占美国全部产品和劳务价值的50%左右，80年代后虽有所下降，但仍旧在40%以上。

1994年，日本民营非一次产业中共有企业653万多家，其中，中小企业的总数为647万多家，占企业总数的99.1%。民营非一次产业的全部从业人数为5416万多人，其中，中小企业的从业人数为4227万人，占全部从业人数的78%。在具有强大国际竞争力的日本制造业中，从业人数300人以下的中小企业为82万家，占总数的99.4%，其从业人数为973万多人，占全部从业人数的73.2%，其提供的交货值占全部交货值的51.39%（4—299人规模），其创造的附加价值占全部附加价值的55.9%（4—299人规模）。

1995年，在我国的725万多个工业企业中，中小企业（仅计小型企业）的总数为723万多个，占全部企业数的99.68%，其提供的产值占总产值的61.61%，其从业人数占全部从业人数的72.91%。

上述各国国民经济中如“汪洋一般”的中小企业的存在，反映了一个国际性的规律：中小企业的存在，有其客观必然性。中小企业以其规模微小，数量庞大，行业分布广泛，经营灵活等特点，以及同大企业的分工协作关系，在一个国家的经济社会发展中发挥着不可或缺的作用而为世人所关注。进入90年代，世界各国对中小企业的认同感较之过去有所加强。1993年，以“中小企业走向2000年”为题的世界中小企业大会（北京）的召开便是一例。我国亦是不甘落后，1993年5月、7月和1994年6月分别举行了“中国乡镇企业与世界中小企业对接大会（北京）”、“中意中小企业合作研讨会（米兰）”和“中德中小企业研讨会（波恩）”等国家级有关中小企业的学术活动。

近20年的经济体制改革，使我国中小企业获得了有史以来的巨大发展。多种经济类型的中小企业在我国经济社会发展与体制改革过程中的重要地位日趋突出，它们已经成为推动我国经济高速发展的一支重要力量。与此同时，我国不同经济类型的中小企业既存在一些共同的问题，又存在一些与其类型相关的问题。前者如企业的产业结构不合理，专业化程度低，资金不足，技术落后，设备陈旧，管理体制不健全，管理水平低等，后者较为突出的则是形成于传统计划经济体制下的国有、集体中小企业如何走出企业制度的“误区”与其他类型的中小企业一同走向市场的问题。

通过对世界各国特别是发达国家的中小企业的研究，一方面可以弄清中小企业所具有的“无国界”的共性特征，把握其在市场经济中的地位、作用和存在的问题；另一方面，可以汲取各国中小企业发展过程中的经验与教训；在此基础上，立足于我国的

客观实际，推进我国中小企业的改革，并针对中小企业在市场经济中的所特有的源于规模“中小”的问题，实施有效的扶持政策。这样，既可以使我国的中小企业改革少走一些“弯路”，又可以为我国中小企业的健康发展奠定理论与实践的基础。

二 研究方法

本文的研究工具主要包括微观经济学基本理论、交易费用理论、现代企业制度理论和企业组织结构理论。本文以马克思主义和邓小平建设有中国特色的社会主义理论为指导，从具有中国特色的社会主义市场经济与市场经济的交集，即市场经济的普遍性的角度，对日本、美国和德国（前西德）特别是日本等发达国家的中小企业进行实证研究。在此基础上，从汲取先行者经验与教训的角度，立足于我国中小企业的历史、现实与未来，从中小企业在市场经济中所具有的地位作用、制度、行为特点和存在的问题等共性的角度，对我国中小企业所存在的问题进行分析研究，并就问题的解决提出自己的浅识。

三 研究框架

本文首先从中小企业这一概念入手，对世界各国在此概念的定义上所具有的特点系统地进行分析，针对我国在建立一个明确、统一的中小企业概念上的迫切性，提出应对我国的中小企业作一界定的观点，并对之进行粗浅的讨论。之后，从中小企业在日、美、德等发达国家中的地位、作用、特点进行分析，并对其共性进行理论上的探讨。与之相对应，对建国以来特别是改革开放以来，我国中小企业在经济发展与改革过程中的地位和作用进行分析，研究我国中小企业的个性与共性（第一、二、三章）。

中小企业的共性之一，是中小企业与大企业的分工协作关系。这一关系是大企业真正成为大企业，中小企业真正成为中小企业的重要基础，但这一关系往往又受到多种因素的制约。因而，本文就我国大企业与中小企业的关系现状及其成因进行分析，在对日本、美国特别是日本的大企业与中小企业的关系及其成因进行分析的基础上，对构建能够体现中小企业共性的我国大、中小企业的关系进行探讨（第四章）。

中小企业的共性之二，是中小企业的制度特征。从企业制度演进的过程看，中小企业的制度特征是生产力发展水平及其层次性的反映。尽管中小企业的制度特征又为一定的国情因素所影响，但不论其采取任何的制度形式，均不能违背生产力发展水平及其层次性所要求的企业制度形式。本文从企业制度与企业规模的关系出发，分析研究日本中小企业的制度形式及其本质、变化趋势；在此基础上，就我国中小企业改革的核心问题——原国有、集体中小企业改革的背景、意义和制度选择的方式及其本质进行分析（第五、六章）。

中小企业的共性之三，是中小企业独特的经营管理特征。本文在研究中小企业经营管理的特征和战后日本中小企业经营管理变革的背景、途径的基础上，对我国中小企业改革与中小企业经营管理变革的关系进行分析，并就改善和提高我国中小企业经营管理水平的具体途径进行探讨（第七章）。

中小企业的共性之四，是中小企业在市场经济中常常与一系列的问题相伴，由此引至中小企业政策的介入。本文在对市场经济中的中小企业问题与政策进行系统研究的基础上，对日、美、德等国的中小企业问题与政策的特征进行分析比较，并就我国中小企业发展中所存在的各种问题分析，同时就我国建立统一的中小企业政策提出自己的一些浅识，至此结束全文（第八、九章）。

第一章 中小企业的概念

第一节 相对性与绝对性

企业是一个集合性的概念，构成这一集合的元素是生产、提供不同产品和服务的，规模大小各异即生产要素凝集程度高低不同的，以追求自身经济利益为目标的经济实体。与此相对应，按一定的标准，又可以进一步将企业这一集合分解为多个子集。不同的划分标准，可以得到构成企业这一集合的不同子集。例如，以产品、服务为划分标准，构成企业集合的子集就是各种各样的产业、行业。大企业与中小企业则是以企业规模为标准而得到的企业这一集合的两个子集。

在现代产业社会中，存在大量规模各异的企业，既有大型企业、中型企业，也有小企业，同时还有零细、个体企业。从规模大小如此多样的企业群体中，为何要将中小企业作为单独的研究对象呢？其必要性何在呢？究其原因，中小企业作为企业集合中的一个子集，它具有与另一子集即大企业完全不同的性质特征和大企业所不具备的优势，对产业社会整体贡献也有别于大企业；并且，在市场经济环境中，中小企业常常面临许多源于企业规模“中小”的问题。因而，将中小企业这一群体从企业集合中提出，加以区别划分的必要性也是多方面的，既有着眼于经济学的角度，也有着眼于社会学或政治学的角度，更有为了解决这一群体所特有的、仅靠其各个成员自身努力难以克服的问题，而从政策的角度进行的区别划分。

一 中小企业的多重相对性

中小企业是与大企业相对的一个集合性概念。在划分大企业和中小企业这两个子集的标准——企业规模——的背后，起决定作用的因素是生产技术条件，而生产技术条件又受生产力发展水平、企业所属行业等多种因素的制约。这样，就使中小企业这一概念本身具有多重相对性。如果我们假设中小企业这一概念为函数 MS (Middle - sized and Small Business) ，并忽略一些次要因素的影响，仅考虑对这一函数影响较大的几个重要变量，那么，这一函数可表示为：

$$MS = F(I, T, S)$$

式中：I (Industrial) 代表行业变量。

T (Time) 代表时间变量。

S (Site) 代表地点 (国家、区域等) 变量。

在上述变量中，当我们将其中任意的两个变量视为恒定的常数，仅考虑另一个变量的变化时，就可以得到一系列不同的结果，即各种不同的中小企业概念。

(一) 行业变量的影响 (即行业的相对性)

各行业生产技术经济要求的不同，决定了企业的规模即企业的生产要素密集程度因行业而异。例如，按照我国国家统计局的标准，将整个工业划分为 39 个行业，以资本总额 (固定资产年平均余额与流动资产年平均余额之和) 与职工人数之比为资本密集度的衡量标准，从而得出工业各个行业在一定时点上的要素密集程度 (见表 1.1)。虽然我国企业规模结构存在不合理的问题，但从反映各行业要素密集程度的角度讲，这一统计数据仍具有参考价值。

表 1.1 我国工业各个行业的要素密集度

行 业	职工人数 (人)	资产总额 (亿元)	资本/劳动 (万元/人)
煤炭采选业	6311864	1503.36	2.38
石油和天然气开采业	1186369	1613.78	13.60
黑色金属矿采选业	332569	92.14	2.77
有色金属矿采选业	769909	245.44	3.19
非金属矿采选业	1199725	306.63	2.56
其他矿采选业	7797	1.59	2.04
木材和竹材采运业	1042592	239.14	2.29
食品加工业	2349285	227.06	5.22
食品制造业	1547318	563.30	3.64
饮料制造业	1497233	841.90	5.62
烟草加工业	328302	581.91	17.72
纺织业	9035794	3013.80	3.33
服装及其他纤维制品制造业	2566780	613.00	2.39
皮革皮毛羽绒及其制品业	1289908	422.83	3.28
木材加工及竹藤棕草制品业	999890	238.17	2.28
家具制造业	515481	122.63	2.38
造纸及纸制造业	1733346	657.09	3.79
印刷业, 记录媒介的复制	1128000	308.50	2.73
文教体育用品制造业	662509	160.14	2.42
石油加工及炼焦业	687084	811.84	11.82
化学原料及化学制品制造业	4771669	2426.83	5.09

国家统计局资料, 转引金碚、陈丽英主编:《两岸突破: 中国工业区域分析》, 经济管理出版社 1996 年版, 第 134—135 页

续表

行 业	职工人数 (人)	资产总额 (亿元)	资本/劳动 (万元/人)
医药制造业	1025979	690.37	6.73
化学纤维制造业	502846	597.30	11.88
橡胶制品业	951274	382.90	4.03
塑料制品业	1515001	639.73	4.22
非金属矿物制品业	7574347	2036.22	2.69
黑色金属冶炼及压延加工业	3879031	3324.88	8.57
有色金属冶炼及压延加工业	1151467	815.95	7.09
金属制品业	2928025	941.99	3.22
普通机械制造业	5008472	1858.29	3.71
专用机械制造业	3788816	441.39	3.80
交通运输设备制造业	4007871	2065.62	5.15
电气机械及器材制造业	3117718	1527.85	4.90
电子及通讯设备制造业	1809385	1285.31	7.10
仪器仪表及文化办公用机械制造业	1067215	405.41	3.80
其他制造业	1783175	410.13	2.30
电力、蒸气、热水生产供应业	1933900	2974.63	15.38
煤气生产供应业	154244	143.36	9.29
自来水的生产和供应业	340052	267.53	7.87

注：资产总额 = 固定资产年平均余额 + 流动资产年平均余额

统计范围是全部独立核算的工业企业。时间：1993年。

从表 1.1 中的数据可以看出，各个行业的要素密集程度存在显著差异。以单位劳动力所拥有的资产额为划分标准，我们可以

将其分为以下几组

(1) 单位劳动力拥有的资产额小于 3 万元的行业。包括煤炭采选, 黑色金属矿采选, 非金属矿采选, 其他矿采选, 木材和竹材采运, 服装及其他纤维制品制造, 木材加工及竹藤棕草制品, 家具制造, 印刷业、记录媒介的复制, 文教体育用品制造, 非金属矿物制品, 其他制造业等共 12 个行业。

(2) 单位劳动力拥有的资产额大于 3 万元, 小于 5 万元的行业。包括食品制造, 有色金属矿采选, 纺织, 皮革皮毛羽绒及其制品, 造纸及纸制造, 橡胶制品, 塑料制品, 电器机械及器材制造业, 金属制品, 普通机械制造, 专用机械制造, 仪器仪表及文化办公用机械等 12 个行业。

(3) 单位劳动力拥有的资产额大于 5 万元, 小于 10 万元的行业。包括食品加工, 饮料制造, 化学原料及化学制品制造, 医药制造, 黑色金属冶炼及压延加工, 有色金属冶炼及压延加工, 交通运输设备制造, 电气机械及器材制造, 电子及通讯设备制造, 煤气生产供应, 自来水的生产和供应等 10 个行业。

(4) 单位劳动力拥有的资产额大于 10 万元的行业。包括石油和天然气开采, 烟草加工, 石油加工及炼焦, 化学纤维制造, 电力、蒸气及热水生产供应等 5 个行业

在这 39 个行业中, 单位劳动力拥有资产额最高的是烟草加工行业, 最低的是其他矿采选业, 二者之间相差 15.68 万元。这样, 在不同的行业中, 大企业和中小企业所代表的企业规模各不相同, 中小企业的概念也就有所不同。例如, 从业人数 300 人以下规模的企业, 若在资本密集型行业, 就可能是一家大企业, 而在劳动密集型行业则很有可能是一家中小企业。另外, 在存在大型、特大型企业的行业中, 相对于这些大型、特大型企业的所谓中小企业, 其规模相对于其他行业的中小企业来讲, 可能就属于大企业。

（二）时间变量的影响（即时间的相对性）

时间变量对中小企业这一概念的影响可以从几个方面来理解。首先，随着科学技术的发展进步，生产技术水平的提高，从而提高了对企业生产要素投入的要求，其中尤以对增加资本要素投入的要求最为显著，由此导致了用资本数额来表示的企业规模的扩大。例如，在二战结束不久的 1947 年，按照日本复兴金融公库中小事业部的规定，以资本为标准的中小企业界定范围是资本金 100 万日元以下规模；翌年则修订为 200 万日元以下。同年，按照日本银行统计月报的划分标准，中小企业则是资本金 300 万日元以下或从业人数 200 人以下规模的企业；到了 1952 年，该划分标准又提高到资本金 1000 万元以下或从业人员 300 人以下，自此到《中小企业基本法》颁布之前，该标准一直是日本中小企业的统一划分标准

其次，由于生产要素价格变化引起的要素投入比例变化，从而导致企业规模的变化。例如，日本经济在经历了高度经济增长时期以后，出现了劳动力的过剩需求，劳动力紧缺，促使企业特别是中小企业增加对机器设备的投资，进行劳动替代，同样引起了用资本数额来表示的中小企业规模的扩大。

再有，由于企业规模具有随经济发展而扩大的倾向，从而导致与此相对应的中小企业划分标准的提高。与前者不同的是，这种企业规模的扩大主要是源于企业自身的成长与发展，即马歇尔著名的“森林的比喻”。在 1963 年制定的《日本中小企业法》中，以资本金 5000 万日元以下作为工矿业、运输业和建设业等行业的中小企业的界定标准，而在 1973 年修订的《中小企业基

本法》中，这一标准被提高了 100%，升高到一亿日元以下。^①这其中既有企业规模随经济发展而扩大的倾向这一方面的作用，当然也包括了技术进步和生产要素价格变动的的影响，这些都可以视为时间变量作用的结果。

（三）区域变量的影响（即国家或地区的相对性）

由于世界各国和地区的历史渊源、文化背景、政治与经济运行体制、自然资源禀赋等各不相同，经济发展水平各异，这就使不同国家或地区的中小企业概念相去甚远。发达国家与发展中国家及两者的中小企业概念各不相同，欧美与亚洲地区及两者的中小企业概念也千差万别。目前国际上对中小企业这一概念尚无统一界定标准的原因正在于此。

20 世纪初，革命导师列宁曾把从业人数在 50 人以上的德国企业和资产在 100 万美元以上的美国企业分别称之为大企业和最大企业^②，这从一个侧面准确地反映了俄国当时的经济发展水平，但从德国、美国现在的状况来看，那些大企业和最大企业基本上都是中小企业了。

从以上对中小企业这一概念影响较大的几个变量因素的分析，可以看出：中小企业是一个极富相对性的概念。在不同的行业、时间和区域，其所代表的企业群体各异。同时，我们还必须注意：这一概念所包含的群体自身具有非均质性，即构成这一集合（中小企业）的各元素（企业）并非是同质的，尽管我们在被问及什么是中小企业这样似乎比较简单的问题时，能够轻松地给出“非大企业即之”这样的答案。

中小企业厅编：《中小企业政策总览（总论篇）》，中小企业综合研究机构 1975 年版，第 13—15 页

^② 《列宁选集》第 2 卷，人民出版社 1972 年版，第 739—752 页

二 中小企业概念的绝对性

中小企业这一概念的多重相对性，意味着构成中小企业这一集合的各元素的异质多元特征。在不同的国家、不同的经济发展阶段和不同的产业部门，中小企业有着完全不同的含义和不同的划分标准，正是这一异质多元特征的体现。这样，用数量标准将中小企业从企业这一集合中分离出来的做法似乎就毫无意义。其实不然。中小企业除了在较为直观的企业规模方面与大企业存在着显著的差别外，其在经济社会中的地位、其内部的组织结构、市场行为方式和经济绩效等都与大企业存在着相去甚远的差距与区别。这正是构成中小企业这一集合的各元素——各个中小企业所共有的质的特征。这样，中小企业就不仅是符合规模“中小”这一数量标准的企业群体概念，而且又是在多个方面与大企业群体有着显著本质区别的企业群体概念。

中小企业是一个与大企业相对的概念，而前述众多变量因素的影响又使这一概念本身极富相对性。这就使我们在言及中小企业时，仅凭企业生产要素凝聚程度的高低，如企业的资本金数额大小、从业人数的多少等，难以准确地把握其内涵与外延，特别是在划分其与大企业之间的界限问题上更是如此。同时，如果中小企业与大企业之间的区别仅在于生产要素凝聚程度的高低差异，即中小企业仅是大企业在规模上的倍缩，或大企业仅是中小企业在规模上的倍扩，那么就完全没有必要将其作为单独的研究对象，从企业这一集合中分离出来。正如儿童与成人的差异不仅是在年龄，二者在构成身体各部分的组织、器官及其功能等方面差距也十分显著，因而就有了临床医学中的小儿科与成人科的分立。同样道理，中小企业除了在规模上与大企业具有较大的差距这一特征外，尚有不受或较少受到生产技术、时间和国别区域等因素影响的，较为稳定的本质性特征。

（一）所有权与经营权的统一

正如德、英等国的中小企业划分标准（见本章表 1.2）中所明确规定的，中小企业的经营决策由其所有经营者（既是所有者又是经营者）进行并由其承担经营决策的风险。从企业经营管理的角度讲，组织化程度较低的中小企业并不是像大企业那样，企业内部由官僚化的层级组织所构成，与大企业相比，非组织化决策在中小企业的经营决策中占据重要地位，这也意味着企业的所有经营者——企业家能够发挥更强有力的主导作用。更进一步讲，由于中小企业的所有权与经营权的分离程度远远不如大企业那样完全、彻底，中小企业的所有者与经营者合二为一，从而保证了企业的所有经营者拥有绝对的决策权力和与其风险承担能力相对称的收益。因而，与大企业相比，中小企业的经营活动具有比较迅速、灵活的特点，能够更迅速地适应环境的变化，甚至在某些时候成为主导产业结构变化的主体。

值得注意的是，对中小企业的这种以所有权与经营权高度统一为特征的生产经营活动较为重视的，又恰恰是那些以所有权与经营权的高度分离为特征的大企业在国民经济中占支配、主导地位发达国家。

（二）市场机制的体现者

市场机制就是竞争机制，竞争者数目的多寡及其所占的市场份额，决定了市场竞争的激烈程度，以及市场机制功能的正常发挥程度。中小企业所处的产业部门特点，如市场需求的大小、市场进入与退出壁垒的高低等，决定了中小企业的市场份额较低，企业面临的必定是或必将是激烈的市场竞争。在激烈的价格、非价格竞争中，只有能够准确地捕捉市场变化动向并对此作出积极反应的企业，才能在市场竞争中获得生存发展的机会。从这种意义上讲，中小企业才是市场机制的体现者。同时，中小企业面临较为严峻的生存环境，在磨砺和造就一大批善于生存的“中小规

模适者”，甚至为未来成长发展为大企业奠定基础的同时，也成为产生各种各样中小企业问题的“根底”。

大企业，特别是具有垄断特征的大企业，不仅拥有较高的市场份额，而且具有限制市场竞争的能力与倾向。与此相对，中小企业的市场份额较低，不断面临着激烈的市场竞争。毫无疑问，中小企业自然又承担了市场竞争主体这一重要角色。因而，我们也就不难理解为什么在英、美等国划分中小企业的标准中，特别强调企业在其所处行业中不占有支配性的市场份额这一特征。

（三）资源的欠缺

在较多的情况下，中小企业与大企业之间的差异主要表现为：与大企业相比，中小企业所拥有的资金、技术、人才等资源的绝对量与相对量均十分有限。中小企业的资源欠缺特征也是限定和制约其与大企业之间关系的重要因素之一。大企业与中小企业资源禀赋的差异及其程度，以及由此给中小企业生产经营活动带来的影响等，又因各国经济发展状况而异。例如，经过迅速成长而发展起来的日本经济，中小企业和大企业各自拥有的资源之间的差距更是显著

资源欠缺在很大程度上限制了中小企业在市场中的生存发展方式。在那些市场需求规模较小，需求变化速度较快，大企业不便于进入的或大企业不屑进入的市场领域，中小企业将其拥有的有限资源投入到这种限定性较强的市场中，进行独立的生产经营活动。在此，中小企业与大企业之间不存在直接的竞争关系。因而，这是中小企业在市场中的一种独立的生存发展方式。此外，中小企业还有另一种凭借有限资源获得生存发展的方式，这就是灵活利用企业外部资源的方式。中小企业灵活利用企业外部资源获得生存发展的最一般形式，就是与资源丰富的大企业结成一种分工协作关系，依靠大企业的生产管理技术、市场营销能力和其

所提供的相对比较稳定的中间产品或服务市场，求得生存和发展。在此，中小企业与大企业处于一种“互利共生”的关系之中。

从中小企业的角度讲，日本的下请企业（中小企业）和母企业（大企业）所形成的下请生产方式，就是中小企业利用企业外部资源获得生存发展的方式。据有关下请交易优点的调查^①，大企业认为，下请生产方式可以提高生产效率，使企业能够迅速适应市场需求的变化（52.1%，该比例为大企业中有此看法的企业比例，复数问题调查，合计不等于100，下同。）；可以弥补企业在生产技术、产品质量方面的不足（51.0%）；同时，可以降低生产成本（49%），提高设备投资的效率（22%）；抑制企业内部劳动力数量（22%）。中小企业则认为，下请方式可以确保长期连续的供货关系（44.5%），即存在一个较为稳定的中间投入品市场；节约和减少生产经营活动中的成本和风险（22.4%）；可以弥补企业在产品设计、开发方面的缺陷与不足（15.8%）。

从发展的角度看，中小企业灵活利用外部资源的这种方式，往往也是其克服资源欠缺这一“先天”弱点，在市场中获得发展的有力手段。过去，日本大企业对中小企业较为感兴趣的是生产技术、工资等差距带来的“节约”，而随着中小企业的资源积累和扩大，大企业的着眼点转而移向中小企业在生产技术方面的优势。中小企业借助与大企业的联系，不断进行资源积累，进而在规模上实现飞跃发展的例子也屡见不鲜例如，由下请企业成长发展起来的日本本田汽车公司。

第二节 中小企业的界定

一 指标

从量上讲，中小企业的范围界定一般采用企业的从业人数、资本金额、销售额、资产额和市场占有率等绝对的或相对的指标，使用其中一个或者联合使用其中的某几个作为界定指标。由于数量指标具有直观性的特点，并易于获得、把握和理解，在实际中比较常用。

与数量指标相对应的是从企业经营管理的角度，表征企业经营管理本质特征的指标，即质量指标。例如，企业的独立性，所有者与经营者的一体化，经营者对劳动过程的直接参与，家族经营，经营者对全体从业人员进行直接管理等。因而，即使从数量指标上看是属于中小企业的大企业的子企业，按照从质的划分指标，也不属于中小企业范围。

从后叙内容中可以看出，由于经济发展水平、文化背景以及区别划分中小企业的目的的差异，世界各国界定中小企业范围的方法和所用的指标各不相同，有的只用数量指标，有的只用质量指标，而有的却将二者结合起来同时使用。在许多国家，不同政府部门中的中小企业划分标准又存在一定的差异。例如，税务部门往往是将资本金额、产值或营业额、利润等较少的企业划分为中小企业，劳动就业部门以及工会组织则是将从业人数较少的企业划分为中小企业。

当然，除了上述经济学和经营管理学的划分方法与标准外，也有从社会学的角度出发，把中小企业作为一个特殊阶层与其他阶层相区别开来的方法，即较之量的指标，更加重视质的指标。例如，前西德就将中小企业者称为“中产阶级”。同时，对中小

企业的质的认识划分指标，也同样存在许多如诸如国家、地区、时间等的影响因素。例如，70年代，较多美国经济学家认为，所谓中小企业的质的特征可以将其概括为“处于经济体制的最下层，风险大，资本小，寿命短（平均六年）的绝大多数自生自灭的企业群”。这一认识可能是与当时的美国中小企业群体的实际状况相一致，但即使在同一时期，它并不具有超越国界的合理性。

二 上限与下限

在确定了界定中小企业范围的指标之后，将之具体量化的问题就是界定中小企业的范围，即上限和下限的问题。所谓上限，是指大企业与中小企业之间的界限；所谓下限，则是指将中小企业与家庭劳动单位和自营业者（个体户）等相区别开来的界限。

实际上，中小企业与大企业的界限并不是很明确的。由于企业规模的多样性，大企业与中小企业间存在的界限并不能简单地用一条线加以划分。在它们之间，还存在规模、经营特征都与二者有所区别，不属于二者中任何一方的企业群体。例如，日本就有所谓的“中坚企业”这一提法。因此，这一界限的设定，往往较多地取决于界定中小企业范围的目的。

那么中小企业的下限在哪里呢？此时，生产经营单位的独立性与企业性是两个重要的界定指标，即必须判断进行生产经营活动的单位是否是独立的经营体，是否是企业。例如，农民的家庭副业活动虽是有偿劳动，但人们一般不被认为其具有独立性，因而将其视为一种前企业的存在形式。而即使是家族为中心的零细性生产经营活动单位，若其进行作为企业所起码具备的经济核算，并具有独立性，也将其视为中小企业。根据界定目的的差异，有时也将以维持家庭生活为目的的自营业者视作中小企业。