# 第一章　中小企业概述

二战以来,中小企业在世界范围内迅猛发展,在世界经济中发挥着越来越重要的作用，各国也日益重视中小企业的发展对本国经济的贡献。

但是,对中小企业的定义,至今为止各国还没有一个统一的标准。科学地界定中小企业的概念，不仅是一个理论问题，而且在实践中对政府制定和实施扶持中小企业的政策，从而对中小企业的发展也有很大的影响。

## 第一节　中小企业的界定

界定中小企业是至关重要的，它不仅关系到对一国经济发展状况特别是经济结构的认识，也关系到政府对中小企业政策扶持对象的确定。构建中小企业政策体系，必须以科学的中小企业界定为前提。定义下得过宽，会分散有限的政策及要素资源,无法达到扶持‘真正’的中小企业的目的;定义下得过窄,又会使本应该受惠于中小企业政策的中小企业受到排挤。因此，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

中小企业的界定是一个基础性和关键性的问题。

要准确地界定中小企业，必须首先从理论上弄清什么是企业以及与其相关的概念。

一、中小企业

新古典经济学的企业理论将企业当做一个生产函数，假定它有一个人格化的目标函数——利润最大化。在新古典经济学的业主一企业家模型中,企业的所有权和管理权、企业的所有者和经营者是合为一体的，企业家遵守的是边际收益等于边际成本这个“金科玉律”;在市场上,理性的企业家对于各种生产要素的价格能够获得及时的、准确的信息,在给定市场需求的情况下,产品的销售完全取决于产品的质量和产品的属性、功能;在企业内部，企业家行使对产品生产的指挥、管理职能和生产要素、报酬的支付职能,产品的生产仅仅是一种投入产出关系,与其相对应的生产函数概括了企业的全部内容。

此外，新古典经济学的企业理论假定生产要素购入合同和产品销售合同都是完备的，市场的运行和企业的管理是没有成本的。在市场上,相对价格的发现,生产要素的购入,产品销售对象的寻找,契约的签订、执行和监督检查等工作是无须费时费力的;在企业内部,企业家决策的传达和雇员对其指令的领会都不会失真,即都是完全准确的,雇员在企业内部不存在机会主义行为,雇员和企业家齐心协力,共同努力去实现企业利润最大化目标。

新古典经济学的企业理论的问题在于其许多假设尽管是易于处理的，但却是不真实的。新古典经济学的企业理论与其说是一种企业理论，不如说是一种市场理论。因为在新古典经济

学的企业理论中,企业被简化为一个能使利润最大化的‘黑箱”,生产要素的配置和产出的分配在其中无摩擦地按照业已明确了的法则进行。

现代企业理论是在对新古典经济学的反思中发展起来的,它与博弈论、信息经济学、激励机制设计理论及新制度经济学相互交叉,大大改进了人们对企业的看法。现代企业理论的一个核心观点是,企业是一系列(不完全)契约(合同)的有机组合(nexus of incomplete contracts),是人们之间进行产权交易的一种方式。如果说新古典经济学的企业理论把企业看做是一种投入与产出之间的技术关系的话,那么,现代企业理论则把企业看做是一种人与人之间的交易关系,企业行为是所有企业成员以及企业与企业之间博弈的结果。

钱颖一对基于这种契约概念上的企业理论做了如下总结:现代化的生产要求人们分工从事专业化职业,这种专业化必然导致每个人所掌握的信息不同。由于人们之间利益的相互冲突,为了协调经济活动,取得高效益,经济组织的选取至关重要。在自由竞争的市场环境下,人们组织经济活动,不是靠政府的行政命令,而是在买卖双方平等的基础上,以自愿的契约形式来完成的。企业的基础是多方的契约,而决定契约形式的核心是信息的分配。现代企业理论的基本假定是:在市场上观察到的契约形式,无论是明显的还是隐含的,都可以看做是给定信息制约条件下,使专业化了的生产要素间的交易费用极小化的某种反应。因此,如果某种交易在市场上完成的费用大于在企业内完成的费用,那么交易就会在企业内完成。也就是说,企业与市场是两种不同的,但可以自由选择的经济组织方式。

与规模庞大的企业相比,中小企业可以说是势单力薄。但

是，众多弱小的中小企业却创造了奇迹，大规模的工业集中没有消灭中小企业，知识经济、经济全球化和高新技术的发展极大地促进了中小企业的发展。这说明中小企业具有生存与发展的客观基础。

中小企业是一个非常复杂的概念，在不同的国家有不同的定义。即使在同一个国家，在不同的历史时期、不同的部门也有不同的标准。一般说来，中小企业是一个规模的概念，它是指相对于大企业来说，资产规模、人员规模与经营规模都比较小的经济单位。

(一)中小企业概念的相对性

中小企业是一个相对的概念。它的相对性表现在三个方面：

1. 空间上的相对性

各个国家和地区判断企业规模大小时所采用的标准可能不同,有的偏爱定量标准,有的偏爱定性标准。如 美国、英国等欧美国家对中小企业一般采用定性标准来界定，亚洲国家则大多采用定量标准来界定。即便是都采用定量标准，各国所依据的指标或指标组合也可能不同。如：印度采用设备投资标准，印尼则采用雇佣人数标准。这就意味着,A 国的中小企业如果用 B 国的标准来衡量,就不一定是中小企业。

另一方面,不同国家和地区由于经济发展水平不同,中小企业生存的经济环境不同,导致其即便是采用同一标准,具体的取值区间也可能不同。从世界各国对中小企业的定义来看，以雇佣人员标准为例,取值范围在 0～500 之间,各国的具体取值在该区间内灵活变动。如 美国的取值区间为[0,500],荷兰为[0,250],新加坡为【0,100 ]。这是由不同国家和地区的经济规模、

劳动力和资本等情况各异造成的。由此不难得出这样的结论：发达国家和不发达国家的中小企业在规模上可能存在很大的差距。

2. 时间上的相对性

中小企业的定义和界定标准会随着经济发展状况的变化而改变，即使在同一个国家和地区，在不同的经济发展阶段，界定中小企业的规模标准也可能不同。其总的变化趋势是数量规模在扩大、素质水平在提高。例如，美国 1953 年规定职工人数在 250 人以下的为小企业；后来，美国小企业局出版的《小企业状况》规定制造业职工人数在 500 人以下的为小企业；近年来又规定制造业职工人数在 1000 人以内的为小企业。

3. 中小企业本身的相对性

企业本身的发展是动态的，所谓中小企业，也是相对于同行业中的大型企业而言的。今天的大企业明天可能衰退或分解为中小企业，今天的中小企业日后也许会成长为大企业。而且企业的发展受益于多方面的因素和条件，很难找到一个完整的、统一的标准或指标来把这些因素和条件全部包含进来。

(二)中小企业的一般界定

关于中小企业的分类，世界各国采用的有定量和定性两种标准。

1. 定量标准

就规模而言，企业的规模可以通过企业的一些客观指标如生产要素和经营结果来反映。问题在于企业的生产要素有很多种，是以其中一种生产要素为依据还是将多种生产要素综合起来考察，一种或多种生产要素又该如何选择和组合，就成为对中小企业进行分类的关键。衡量企业的规模，国际上通行的有三

需要全本请访问 www.ertongbook.com

个参照系标准,即企业雇佣人数(employee)、企业资产(assets)和企业的营业额(turnover)。

(1)企业雇佣人数

相对于其他数量标准,该标准统计方便,操作简单,结果明晰直观、便于比较,是绝大多数国家偏爱的一种指标。该指标尤其为那些希望通过发展中小企业来解决就业问题的国家所采用。即便是采用复合标准,也是以该标准为首选的。通过统计资料还可以看出,生产方式和产业结构的差异也直接决定了各国的指标偏好。例如,以劳动密集型产业为主导或支柱产业的国家就偏爱用企业雇佣人数这一指标来定义中小企业。

需要注意的是,这里的企业雇佣人数是指企业工资劳动者或全职劳动者(每周工作时间超过 35 个小时)。季节性劳动者(临时性和半职劳动者)要折算成全职劳动者,企业所有者及其实际上在企业工作的家人不包括在企业雇佣人数之内。

从各国实践来看,中小企业雇佣人数的标准也是不统一的,它因不同国家、不同产业而不同。例如,在丹麦,雇员不超过 49 人的为小企业,雇员在 50～99 人之间的为中型企业,雇员在 200 人以上的为大企业。按照这个标准,丹麦共有 400 家大企业。而从表 1-1 给出的美国小企业的情况不难看出,若以美国的标准来衡量,丹麦全国恐怕都没有一家大企业。再以美国的制造业为例,取值的差距也是很大的。在美国,一般行业从业人员在 500 人以下的为中小企业,而汽车制造业从业人员在 1000 人以下、航空制造业在 1500 人以下的也被划入中小企业的范畴。

表 1-1　　美国小企业按规模所做的分类统计

| 占企业总数的比例(%) | 雇员人数小于(人) |
| --- | --- |
| 88.9 | 10 |
| 94.7 | 20 |
| 99.2 | 100 |
| 99.9 | 500 |

资料来源 US Department of Commerce: Enterprise Statistics.

(2)企业资产量

以资产或资本额作为划分中小企业的标准是金融部门的偏好。它是以价值或实物形态的资产数量作为划分依据的，因此，它不仅能从物的要素角度反映企业规模的大小，而且能反映企业运行的质量基础。

采用该标准的国家远远少于采用雇佣人数标准的国家。这是因为与企业雇佣人数相比，企业资产量的计量和统计更加困难。

首先，中小企业尤其是家族式中小企业的企业资产与家庭财产难以区分。

其次，处于中小企业边缘的企业主为了被列入中小企业的范围,享受政府给予中小企业的种种优惠政策,在信息不对称的条件下,可能会隐瞒自己真实的资产量。

另外，对企业的有形和无形资产进行评估比较困难。企业的厂房可能和家庭住所合二为一，企业的生产设备可能过了法定折旧年限。若企业有无形资产入股，评估标准就更加缺乏可操作性。特别是在资本市场不健全的发展中国家，评估企业资产的难度会更大。

但是，随着经济体制的完善，资本市场的健全，评估技术的发展、进步和人们道德水平的提高，企业资产量标准将有广阔的应用前景。它将有助于中小企业的兼并、收购、出售等资本运营，进而优化资源配置，促进国民经济的发展。

(3)企业营业额

企业营业额标准一般为财税部门所偏好，它能从企业经营水平的角度反映企业的规模。从样本分析得知，该标准的采用率相对于上两个指标是最低的。这是因为，企业营业额是一个很容易波动的变量,它受产品本身、销售渠道、市场状况、季节性因素、通货膨胀、汇率等诸多因素的影响。而且与企业资产量相比,企业营业额的统计更困难,容易受人为因素的影响,缺乏可信度。同时，不同产业发展状况的差异决定了企业营业额的可比性差。因此,在市场稳定,会计、统计、税收制度比较健全的发达国家，该指标操作起来相对容易，而在发展中国家则比较困难。到目前为止,采用这一标准的国家大多分布在欧洲和美洲。

(4)其他数量标准

根据产业的实际情况和产业发展的需要，一些国家还采用了一些非主流的中小企业标准，如以产品增加值，即销售额与总成本之间的差额来衡量企业的规模。这种标准虽然能实际上反映企业经营的真正成果，但在统计上比较困难，不适用于财务制度不是很健全的发展中国家。此外，也有一些国家根据行业特点，以某种生产资料作为中小企业的界定标准，如运输工具数量、旅馆房间数、机器的总马力等都有可能被当做界定标准。

上述标准的采用在各国不尽相同，有些采用单一标准，有些则采用复合标准，单一标准的选择及复合标准的组合和具体规定又各异。如 巴西采用‘ 雇佣人数 ’这一单一指标,规定雇员在

250 人以下的企业为中小企业；欧盟则采用复合标准，1996 年中小企业的界定标准为：从业人员在 250 人以下，年销售额在 4000 万欧元以下，年资产总额在 2700 万欧元以下。

以上定量界定采用的都是绝对指标，也有个别国家和地区采用的是相对指标。后者一般以行业中的相对份额为标准，如：不论行业中企业实际规模的大小，仅确定一个企业数目百分比，将在该百分比之内的较小规模的企业界定为中小企业。例如，美国曾规定，每个行业中 90% 的较小规模的企业为中小企。这类标准更适用于行业内的分类管理，以保护业内竞争。

2. 定性标准

定性界定标准也称质量界定标准或地位界定标准，即从企业的性质上提出中小企业界定标准。采用这一标准的多为欧美国家，如美国、英国、德国、加拿大等。亚洲的以色列和印度尼西亚也采用定性标准。

美国 1953 年颁布的《小企业法》规定，凡是独立所有和经营，并且在某一事业领域不占支配地位的企业均为中小企业。

英国在 1971 年公布的波尔顿委员会报告中指出，中小企业从定义上看，有三个特征必须加以考虑：①小企业在市场上占有较小份额。②小企业是由其业主或一部分业主亲自管理的，而不是通过正式的管理机构来管理的。所有权与管理权合一是许多中小企业十分重要的组织特征。③小企业是独立的，而非大企业的一个组成部分，因此，它的业主兼经理在进行重大决策时不受外部控制。

有些国家根据是否使用现代生产方式来定义中小企业，如印度尼西亚规定，如果企业全部是手工生产，即使企业雇佣人数超过一定标准，也不能称之为大企业。

分析发现,定性标准的核心只有三个 独立所有、自主经营和较小的市场份额。这也是定性标准的本质特征。

“ 独立所有 ”是多数定性标准的必要条件,但各国有细微差异。美国认为,只要业主拥有 50% 以上的股权，企业就可以被看做是独立所有的,而不管该企业是否上市。德国则认为,上市企业不是独立所有的，不属于中小企业。

“ 自主经营 ”是指业主本人控制自己的企业。各国对该标准的把握也不同。如 英国强调所有者必须不受外部支配,以色列则强调业主要亲自承担全部或大部分管理职能。

“ 较小市场份额 ”的表达方式分直接和间接两种。如 加拿大直接规定‘ 在其经营领域不占垄断地位 ”;德国则通过‘ 不能以资本市场融资 ”和‘ 对企业进行个人或家族管理 ”两个条件对其做了间接表达。

定量、定性两种界定标准各有利弊。定量标准易量化、直观、操作简便、更容易把握,便于管理机构进行统计和审核,但它缺乏灵活性，而且有一定的滞后性。定性标准反映了企业内部具有生命力的特征，以企业是否在行业中占垄断地位作为一道“ 分水岭 ”,因此更具稳定性,有助于从长远角度把握中小企业这一范畴。而且从本质上讲，对中小企业进行界定的目的之一就是确定政府扶持‘ 弱小 ”的政策的对象,弥补市场缺陷,保证公平竞争。定性标准以企业是否在行业中占垄断地位为一道“ 分水岭 ”,为政府提供了政策依据。

有利就有弊,与定量标准相比,定性标准难以具体、准确地加以量化。尽管可以利用市场占有率等指标对其进行量化，但仍存在一些具体的困难 第一,不同行业有不同的特点,有的是垄断行业,有的行业却接近完全竞争,因此很难有一个统一的标

准 第二,市场占有率是事后指标,市场的不稳定、行业竞争状况的变化，都会使企业的市场占有率出现波动。所以，比较科学的办法是将二者结合起来，使政府制定的政策更具灵活性。

(三)发展中国家对中小企业定义的特殊性

发展中国家由于其经济和制度的特殊性，对中小企业的定义取向也有所不同：

1.政府的政策目标不同，对中小企业的定义也不同

中小企业在其发展过程中证明，它不但能为政府减轻就业压力，也是发展中国家实现工业化的重要力量。如果一国政府侧重于解决就业问题，就可能采用雇佣人数标准对中小企业加以定义；如果出于工业化的需要，就可能采用定性标准对中小企业加以一定的限制。还有一些国家为了鼓励中小企业进行集团化经营，让集团化后的中小企业仍然享有原来的待遇。如：巴西等拉美国家为了扩大就业，在定义中小企业时主要采用企业雇佣人数标准；而新加坡发展中小企业主要不是为了解决就业问题，而是致力于促进投资和产业的发展，因此在定义中小企业时，对固定资产的起点有较高的要求，对企业的类型做了一定的限制；韩国为鼓励各种形式的联合，规定中小企业联合后若干年内仍属于中小企业，而不论其规模大小。

此外，垄断经济的存在，中小企业的生存和发展环境的恶化，以及中小企业本身的弱势等，也决定了政府必须弥补市场缺陷，保证公平竞争。因此，不排除发展中国家采用相对定量界定标准，以行业中的相对份额为标准来定义中小企业。

2.不同产业的中小企业标准不同

产业不同,企业的平均规模、主要生产要素、行业竞争程度、行业进入障碍以及技术水平和变化趋势等也有很大的差异。如

需要全本请访问 www.ertongbook.com

果所有行业都采取统一的标准,就过于僵化,也达不到扶持'真正'的中小企业的目的。如在制造业中,400 人的企业是中小企业,而在商业、服务业中,拥有同样的雇佣人数的企业可能就是大企业了在制造业中,拥有 1000 万元固定资产的企业是中小企业,而在零售业中,则可能是大企业了。

3. 经济发展阶段、市场健全程度也会影响中小企业界定标准的选择

目前,发展中国家一般采用定量标准来界定中小企业,评估指标也主要是企业雇佣人数和资产量。从某种程度上讲,这受市场发育程度,包括受资产评估、会计、统计、税收制度不健全等的限制。不过,随着经济全球化、信息化的发展,发展中国家的中小企业划分标准也会逐步多样化、科学化。

表 1-2 部分新兴工业化国家和发展中国家(地区)中小企业划分标准

| 国家或地区 | 定量分类标准 | | | 定性分类标准 |
|---|---|---|---|---|
| | 雇员人数(人) | 资产(资本)量 | 年营业额 | |
| 韩国 | 制造业、运输业:300 人以下<br>建筑业:50 人以下<br>商业、服务业:50 人以下<br>批发业:50 人以下 | 资产总额:5 亿韩元以下<br>资产总额:5 亿韩元以下<br>资产总额:5000 万韩元以下<br>资产总额:2 亿韩元以下 | | |
| 台湾地区 | 制造、采掘业:300 人以下<br>农业、金融、保险及服务业:100 人以下 | 制造业:资本金在 4000 万新台币、总资产额在 1.2 亿新台币以下<br>采掘业:资本金在 4000万新台币以下 | 商业运输业等:4000 万新台币以下<br>制造业:1.2 亿新台币以下 | |

续上表

| 国家或地区 | 定量分类标准 | | | 定性分类标准 |
|---|---|---|---|---|
| | 雇员人数(人) | 资产(资本)量 | 年营业额 | |
| 新加坡 | 100 人以下 | 固定资产 1200 万 | | |
| 菲律宾 | 小企业：<br>5～99 人<br>中企业：<br>100～199 人 | 资产额：<br>10～100 万比索<br>资产额：<br>100～4000 万比索 | | |
| 越南 | 小企业：<br>5～50 人<br>中企业：<br>51～300 人 | 资产额：<br>1～3 亿越南盾<br>资产额：<br>3～10 越南盾 | | |
| 巴基斯坦 | 小企业：<br>5～99 人<br>中企业：<br>100～300 人 | 资产额：<br>10～100 万比索<br>资产额：<br>25～1000 万比索 | | |
| 印度尼西亚 | 100 人以下 | 资产额：<br>20 亿卢比以下 | | ①利用家庭劳动；②分工程度低；③利用当地金融市场资本；④生产场所靠近住宅。 |

**资料来源**：UNCTAD: Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises, 1999.

**总而言之，定义中小企业要遵循一个原则，那就是要将行业中由于规模小而处于弱势地位的中小企业列为政府和其他机构扶持的对象，使其在创办、运行和扩展等不同阶段，得到金融、税收、信息、服务等方面的支持。**

二、中国学者对中小企业的诠释

中国的许多学者认为，定义中小企业并不是一个无足轻重的问题。定义中小企业，一方面关系到对一国经济发展状况，特别是经济结构的认识，另一方面也关系到政府中小企业政策对象的确定。定义过宽，有限的政策资源和要素资源会过于分散，达不到扶持“真正”的中小企业的目的；定义过窄，又会使本应该受到扶持的中小企业被排除在政府的扶持政策之外，大大影响扶持政策的有效性。

蒋伏心、袁礼斌、林民书等多位学者对我国目前存在的中小企业划分标准提出了诸多探讨意见，并认为目前经常见诸于报刊、杂志的有关中小企业问题的文章中对中小企业的界定问题还很模糊，还有待于确定一个准确的范围。

目前，学术界对制定中小企业标准的意见比较统一，一般认为，中小企业界定标准应该大致由两部分指标构成，换句话说，应该分别从质与量两个方面入手。

袁礼斌认为：“我们现在讨论的中小企业的界定问题，应以‘地位标准’为主、‘规模标准’为辅。所谓‘地位标准’，是指根据企业的市场地位对企业进行分类。”他的依据是规模大的企业往往容易取得市场支配地位。如果这些企业滥用市场支配地位，就会形成垄断。从保证公平竞争、维护市场秩序的角度来看，一定要使中小企业在市场中占有一定的比重。只有这样，才能形成有效的市场竞争，才有真正意义上的市场经济。

“与规模标准相比，地位标准难以量化。对规模可以设定具体的数量标准，对地位则难以具体、准确地加以衡量。”袁礼斌说。他认为，根据产业经济学的有关理论，可以利用产业集中

度、产品的市场占有率等指标对地位标准进行量化。但是，这要面对两个具体困难：一是行业内部情况复杂，不同行业的特点也不同，有的是寡头垄断行业，有的接近完全竞争行业，因而难以有一个统一的标准；二是产业集中度、市场占有率都是事后指标。由于市场是不断变化的，企业在一个时期的地位很可能与其在另一个时期的地位完全不同。而且产业的竞争结构也经常发生变化。这两个指标的稳定性均弱于规模指标。

对中小企业的界定并非针对某一企业而言，其政策界定的含义在于扶持和保护这类中小型企业。

蒋伏心认为，对中小企业进行界定无非要把数量定义（quantitative definition）和质量定义（qualitative definition）结合起来。其中，数量定义主要包括企业雇佣人数（employee）、企业资产（assets）和企业销售（经营）收入（turnover）。美国 1953 年颁布的《小企业法》认为，小企业"是一个独立所有和自主经营，并在其经营的行业中不处于主导地位的企业"。借鉴这一规定，并在此定性界定的前提下，可以分业、分类地制定雇佣人数和总经营收入两个衡量指标来综合界定中小企业。

众多学者就制定小企业标准时应遵循的基本原则这一问题有许多的观点和看法，其中，蒋伏心等学者的观点极具代表性。他们的观点大致为：

首先，应认清制定中小企业标准的基本原则。制定中小企业的标准是为了将一部分企业从企业群体中划分出来，以便于政府实施特殊政策。这部分被划分出来的企业类型取决于政府扶持中小企业的目的。

政府（包括具体实施部门）定义中小企业是出于不同的政策目标，因此，对中小企业的定义也应相应的不同。如：侧重于解

决就业问题,可能会强调雇佣人数的起点 为实现工业化,可能会对中小企业在质量上有一定的限制。

其次,界定中小企业是否应该有一个统一标准,什么是制定该标准的基础。从世界范围来看，由于各国发展水平和政策导向的差别，各个国家之间不可能存在统一的标准。在一个国家内部,各部门可以对中小企业的扶持政策有所区别和侧重,如侧重于技术密集型中小企业或侧重于残疾人、妇女、少数民族等创办的中小企业，但不应该制定各自部门的中小企业标准。

国家应根据各中小企业所属的产业特点，制定中小企业标准(如制造业和零售业就应有所区别)。在一个产业内部,中小企业标准主要应根据该企业所属产业的竞争程度、行业中企业的平均规模、企业的开办成本、行业进入障碍等制定,同时还应考虑企业的技术水平和变化趋势以及来自其他行业的竞争状况等因素。其中，行业的竞争程度和平均规模是最重要的因素。

三、我国政府关于中小企业的界定

(一)我国中小企业界定的发展历程及现状

建国以来，我国对中小企业的界定先后经过了几次调整。

建国初期，我国曾经按固定资产价值来划分企业规模。

1962 年，我国根据企业的职工人数来划分企业类型。具体标准为 职工人数超过 3000 人的企业为大型企业，职工人数在 500～3000 人之间的为中型企业，职工人数在 500 人以下的为小型企业。

1978 年，为了加强对基本建设项目的管理，国家计委根据企业的综合生产能力对企业类型进行了重新划分，发布了《关于基本建设项目的大中型企业划分标准的规定》，把划分企业规模

的标准改为“年综合生产能力”。

1984年,国务院《国营企业第二步利改税试行办法》对中国非工业企业的规模按照企业的固定资产原值和生产经营能力确定了划分标准，主要涉及的行业有公交、零售、物资回收等国营小企业。该办法规定,京(北京)、津(天津)、沪(上海)三个城市固定资产原值不超过 400 万元且年利润不超过 40 万元的国营公交企业属于国营小型公交企业，这三个城市以外的相应标准为固定资产原值在 300 万元以下和年利润在 30 万元以下。

1988 年,国家颁布了统一的《大中小型企业划分标准》,并把企业划分为特大型、大型、中型和小型四种，其大中型企业又分别被划分为两个层次。当时，中小企业一般是中二类企业和小型企业。

1992 年,我国对1988 年的划分标准做了补充，增加了对市政公用工业、轻工业、电子工业、医药工业和机械工业中的轿车制造企业的规模划分。

1999 年，我国又对企业类型进行了重新分类，仍然保留了四个层次，并根据企业的销售额对企业的分类做了调整。

目前，我国统计部门对中小企业的规模界定是分行业进行的，比较复杂。主要规定了三个方面的标准和参照系：

第一，产品单一的企业，以生产能力来界定。如：煤炭开采企业,年产原煤 200～500 万吨的为中型企业， 200 万吨以下的为小型企业 汽车制造企业,年产汽车 0.5～5 万辆的为中型企业,0.5 万辆以下的为小企业 手表厂,年产量在 50 万支以下的为小企业 水泥厂,年产量在 20 万吨以下的为小企业。

第二，产品多样、设备复杂的企业，以固定资产原值界定。如 通用设备制造厂,固定资产在 800～3000 万元的为中型企

需要全本请访问 www.ertongbook.com