

中小企业融资： 现实与思考

ZhongXiao QiYe RongZi XianShi Yu SiKao

宋羽 / 著



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

中小企业融资：现实与思考 / 宋羽著. — 北京：经济科学出版社，2012. 4

ISBN 978 - 7 - 5141 - 1643 - 4

I. ①中… II. ①宋… III. ①中小企业 - 融资 - 研究 - 中国 IV. ①F279. 243

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 040037 号

责任编辑：王长廷 袁 激

责任校对：王苗苗

版式设计：代小卫

技术编辑：邱 天

中小企业融资：现实与思考

宋 羽 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100142

总编部电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

北京密兴印刷有限公司印装

710 × 1000 16 开 15 印张 290000 字

2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 1643 - 4 定价：46.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前 言

中小企业融资是公认的世界性难题，在 1931 年英国的麦克米伦爵士提交《麦克米伦报告》至今长达 80 年的时间里，从政策推动到资金支持，从传统融资方式到各类金融创新，各国政府、金融机构、金融市场以及各类相关的社会服务机构长期、持续致力于改善中小企业的融资环境、扩大中小企业的融资规模，但仍没有根本破解中小企业融资难题，给我们留下了巨大的想象空间。

伴随着经济的发展和周期性波动，中小企业几乎始终在波峰波谷中艰难前行，借力良好的宏观经济环境，他们的生存状况或有改善，但多为昙花绽放，不可持续；而一旦经济环境恶化，最先受到冲击并迅速陷入困境的总是中小企业。对于这样一个举足轻重的企业群体来说，无论是身处历史发展的某一时段，或者经济发展的某一时点，似乎都很少能够享受“最好的时代”，而更多地是感受“最坏的时代”。

关于中小企业融资难的成因早已形成了比较成熟的观点，诸如条件说、风险说、成本说、动力说等，总体上的结论是中小企业与生俱来的小规模和高风险与金融机构追求高效益和低风险形成天然的矛盾，而在解决这一矛盾的过程中往往呈现出市场失灵和政策失灵并存、市场有效和市场无效并存的局面。建立在众多中小企业融资问题研究思路和分析结论的基础上，本书着重就中小企业存在的理论与现实、中小企业的政策体系和法律体系的借鉴与构建、中小企业融资政策的总结与评价、中小企业融资体系的反思与重构等问题进行了梳理和分析，形成了以下思考。

以中小企业概念的界定为开篇，在系统总结中外中小企业的政策体系和法律体系特别是融资政策的基础上，笔者试图证明一个有效的政策体系应该建立在长期稳定的法律框架下，政府的支持应着眼于产业发展和产业调整。应该认识到一个社会制度不创造企业发展和创新的环境，就不可能有不断涌现和不断成长的中小企业，因此促进中小企业发展的政策不仅要直接落实于中小企业本身，还要试图营造适宜中小企业生存、激发其创新活力的社会环境和市场环境。需要考虑政府在干预中小企业融资问题时，是更多地作加法——增加正面扶持，还是与作减法并重——尽量减少负面干预。

在很多时候，人们寄希望于通过重新构造中小企业的融资体系来建立稳定的

融资渠道和有效的制度保障，的确，在一个资金并不匮乏的市场环境中，如果总有一定量的资金需求得不到满足，则说明存在制度的缺陷，而结构体系往往是制度的依托和载体，所以不断寻找现行体系的短板，提出体系创新的思路，追求体系的完整性和内部各要素有机结合的方式和途径就显得尤为必要。在笔者看来，基于我国的宏观环境和微观条件，建立中小企业融资体系的逻辑起点应定位于法律体系的完善，而最终解决的问题应该是保证中小企业融资的广泛性和可持续性。鉴此，完善中小企业融资体系应该放置在金融结构的整体发展中来考虑，或者说，该体系的建立不仅仅是解决中小企业的融资问题，更重要的在于推进整体金融结构的发展和完善，进而推动金融的发展和深化，而只有金融业的整体发展和金融体制的整体优化，才能使中小企业融资具有长期、稳定的制度保障。

本书所构思的我国中小企业融资体系因循这样的思路展开：以维护自由竞争环境为前提，清晰划分市场机制与政府干预的界限，相应地建立和完善融资机构体系，即在市场领域布局不同规模的金融机构，形成企业与金融机构规模对应的格局；在行政干预领域建立专门的中小企业政策性银行，以其作为政策载体，发挥对市场机制的补充作用。

在对上述中小企业融资体系进行说明和分析的过程中，形成了以下主要观点：

第一，中小企业政策性金融机构是政府扶植中小企业重要的政策通道，是执行融资政策的中介或载体。在政策性金融机构缺位的情况下，商业银行势必取而代之、越俎代庖，集政策性金融与商业性金融于一身，游离于社会责任与商业原则之间。在这个过程中，银行如果偏于注重效益，则可能谨慎对待中小企业贷款，使政策的引导作用大打折扣；如果偏于社会责任，则会降低效益、积累较高的风险，如此的两难处境使商业银行重又回到政策性业务与商业性业务相混合的状态。可见，政策性金融机构的缺位不仅影响着融资政策的有效实施，也影响到商业银行的市场化运作。至于我国现阶段中小企业政策性金融机构的形成路径和体系结构，本书认为宜以新建为主，同时可以考虑将一部分中小企业政策性融资纳入开发性金融领域，将财政资金以市场化的方式运作，由国家开发银行承担；将农业小企业和外贸小企业政策性贷款分别交由农业发展银行和进出口银行承担，由此形成政策性金融与开发性金融相结合、一般性政策融资和专业性政策融资相结合的中小企业政策性金融体系，最大限度地提高资金的运作效率。

第二，只要存在不同规模的经济机构，就会产生金融需求的层次性。正是这种层次性，要求金融供给存在多重结构，从而使资金供求的均衡有多种模式，一般认为资金供求双方首先要满足规模上的对等原则，对于中小企业来说，最宜与其建立金融业务往来关系的就是中小型金融机构。尽管从理论上我们可以对此作

出比较充分的解释，但实践环节却在不断地提出问题：一方面近年来大型金融机构出于多重压力，对中小企业融资的绝对数量和相对比重均在持续增加；另一方面，中小金融机构在追求自身发展时总以“大”为强，不屑“小”而精，虽然为中小企业提供贷款的比重不在少数，但仍然觊觎大中型企业，不失时机地与大型银行争大客户。有些中小银行对自身的发展并无深度的考虑，只要资本金数量和资产规模具备了对大企业贷款的条件，就一味追高攀大，这在一定程度上影响了对中小企业的信贷服务，使本来就不能充分满足的中小企业贷款平添了些许不稳定因素。上述种种现象是外在因素导致企业与银行规模匹配上的错位？还是根本上动摇了规模对等原则？本书认为如果考虑到不同规模企业和银行的本质特征，仍要坚持规模对等原则，但无需僵化待之，即大型金融机构长期的市场定位仍应回归为大型企业提供综合化服务为主，同时以商业化运行为前提开展中小企业信贷业务，用流程再造和产品创新应对中小企业融资中的成本与风险问题；中小型金融机构则当然地以为中小企业提供金融服务为主，在业务操作上依赖成熟的关系借贷，在业务发展上凭借持续的政策支持。至于如何实现企业与银行的规模对等，本书认为，除去制度的约束和政策的引导外，我国大中型商业银行应大幅度增加技术含量更高的表外业务，并在金融不断深化的前提下，积极介入投资银行业务，以契合现代商业银行证券化发展阶段特征，充分利用规模优势来获取收益、赢得大企业客户，延展银行规模与企业规模对等的空间，客观上形成与小银行功能分野的局面，期望通过这样的业务结构的调整，让大企业回归到大银行，小银行专心于小企业。

第三，无论何等规模的金融机构，在为中小企业提供贷款时都需要借助完备的担保体系，而担保机制的作用只是将贷款风险进行转嫁而不是根本消除，因此，担保机构在承接风险的同时必须考虑最大限度地分散风险，否则有限的担保资源将会被风险吞噬殆尽。借鉴西方担保体系的经验，本书认为必须形成立体化的风险分散格局，从担保资金的组成到担保资金的补充、从贷款的初次担保到再担保，应遵循资金来源多元化、资金补充常规化、风险分担深层化的原则，改变存在于银行、担保机构、再担保机构观念深处简单的风险规避意识，取而代之风险管理理念，从而强化担保体系整体的风险管理职能。

总之，本书坚持认为，一个有效率的中小企业融资体系要能够持续地提供通畅的融资渠道；能够在提供以高端融资为重心的创新金融产品的同时更多地注重低端融资的广泛性和持续性；能够在宏观调控的大环境中有效应对政策调整给中小企业融资带来的反向叠加和放大效应。

宋 翔

2012年4月10日

目 录

上篇 中小企业发展政策和法律环境

第一章 中小企业基本问题	3
第一节 中小企业——一个难以界定的概念	3
第二节 中小企业存在论	19
第二章 中小企业的政策体系和法律体系	31
第一节 世界各主要国家促进中小企业发展的政策体系和法律体系	31
第二节 我国促进中小企业发展的政策体系和法律体系	51

下篇 中小企业融资环境与融资体系

第三章 中小企业融资状况的理性分析	67
第一节 中小企业融资特点及其理性分析	67
第二节 我国中小企业融资现状及其简要分析	85
第四章 中小企业融资政策及其评价	100
第一节 世界各主要国家促进中小企业发展的融资政策	100
第二节 我国促进中小企业发展的融资政策	127
第五章 我国中小企业融资模式综述	140
第一节 我国中小企业的债权融资	140
第二节 我国中小企业权益性资本融资	170

第六章 我国中小企业融资体系的再设计	190
第一节 我国中小企业融资体系的构建及原则思路	190
第二节 构建我国中小企业融资体系若干问题的讨论	201
主要参考文献	230
后记	237

上
篇

中小企业发展政策和法律环境

第一章 中小企业基本问题

第一节 中小企业——一个难以界定的概念

泛泛论及中小企业（Small and Medium-sized Enterprises）就是中等以下经营规模的企业，是相对大企业而言的。显然，这样过于简单的，没有量、性分析的描述既无法成为经济学意义上的概念，也无法在实际经济活动中以此判别、施以管理，因此严格界定中小企业应该成为分析所有中小企业问题的开篇。

查阅资料，中小企业概念的界定一般采取两种方法：定性与定量。

一、中小企业定义——定性的分析

中小企业的定性分析主要按照企业的控制方式和经济特征展开，定量分析则依据各种规模指标进行量化判定。

定性分析从内部而言主要考虑企业所有权和控制权的集中程度、管理方式，从外部而言主要考虑它所处的市场地位和经营半径。涉及到定性分析的不同表述主要有以下几种。美国经济学家卡普兰认为：“小企业通常是指管理权和所有权一致，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，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，在所有者和雇员以及消费者之间有着直接的关系，商行只和本地区有联系，并完全依赖当地市场。”卡普兰强调小企业属于个人所有，具有独立性，即它不是其他企业的一部分或分支机构。经济学家哈罗德·威特概括小企业的特征为：主要依靠企业所在地的原材料供应，具有较高的单位生产总成本，只拥有一个工厂，依赖于大企业。曼赛·G. 布莱克福德认为，对中小企业功能性的界定更有道理，表现为：小企业经营安排通常较为简单，企业的主管人员往往也是所有者，他们亲自经营企业，管理没有层级制度，企业没有在一个以上的地方拥有工厂或业务机构，经营范围也只局限于地方市场。美国《小企业法》规定：“小企业是独立所有和自主经营，并在其经营领域不占支配地位的企业。”而美国经

济发展委员会给小企业的定义为：“①独立经营管理，通常由业主担任经理；②个人或小组提供资本并具有所有权；③主要在当地经营业务；④企业规模在本行业中相对较小。”有所不同的是，该机构认定，在上述4个条件中只要满足2个以上，便可归为小企业范畴。在欧洲，关于中小企业较权威的界定主要有以下两种。英国波尔顿委员会认为，中小企业应该至少具备3个条件：拥有较少的市场份额；由所有者或拥有部分所有权的所有者以人格化的方式而不是由形式化的管理机构作为中介进行管理；它不是大企业的组成部分，而是独立经营的。德国联邦政府颁布的《中小企业结构政策的指导方针》规定：“中小企业是指这类企业：他们一般不从金融市场筹措资金，由参加管理的所有者经营，所有者承担市场的全部风险。”^① 以上概念形成于20世纪50~80年代的欧美国家，这一时间跨度和空间跨度说明，对中小企业定性的认识是比较统一和比较稳定的。

与此相对应，我国学者对中小企业定性的分析和描述也大都集中在独立经营、在市场上或本行业不占优势地位、经营范围的区域性、融资的局限性等方面，比较全面的定义是吉林大学李玉潭教授归纳的：所谓中小企业，是指相对大企业来说经营规模比较小的经济单位。它具有四个本质特点：一是不影响垄断大企业获得垄断利润为前提；二是业主是经营者；三是以商业信用、银行信用和内部积累来筹集资金；四是在活动范围上，带有典型的地方色彩。^②

随着社会经济的进步和发展，中小企业质的规定性显然也在发展变化，而另一个困难的问题是，将中、小企业合并讨论，必然受累于中小企业个体规模悬殊和性质迥异的困扰，虽然这里讨论的不是量的规定性，但这种规模差异很大程度上影响了对其性质特征的归纳。比如，由于中小企业的职工人数从几个人到几千人不等，其管理方式就可能既有“所有者人格化方式”的管理，又有“由形式化的管理机构作为中介”进行管理；伴随中小板、创业板市场的开放，具备一定条件的中小企业可能就不再单纯依靠“商业信用、银行信用和内部积累来筹集资金”；再从经营的市场半径看，对外贸依存度颇具贡献的外向型中小企业，如果刨除为欧美做贴牌生产的企业外，也不乏榜上有名的具有自主品牌并打入国际市场的中小厂商……上述种种，使得我们有必要按照现实的企业经济活动状况厘清中小企业的性质特征。沿用已经形成的分析框架进行修改和调整，笔者更倾向于罗丹阳在《中小企业民间融资》里面所给定的中小企业定性的概念，即“中小企业可以概括为：生产规模较小，在市场上占较小份额，主要的所有权和控制权集中在企业主及其最密切的合伙人（家族）手中，企业的资源配置方向及其配

① 高正平：《中小企业融资新论》，中国金融出版社2005年版。

② 唐菊裳：《国外小企业》，中国计划出版社1999年版。

置形式完全取决于企业控制权的拥有者,企业的行为体现了企业主个人的意志和利益……”^①需要说明的是,就目前而言,中小企业虽仍然不是大企业的组成部分,但可以作为大企业的“代工工厂”与大企业建立委托、代理关系,并借此扩展生产经营规模;他虽然在本行业中占有较小的份额,但其经营的市场范围在不断地扩大,这样的一些变化,在某种程度上提示我们,上述概念只能作为基本界定而非准确界定,实际上由于中小企业的非同质性,准确界定其性质特征是很困难的也是不实际的。

在对中小企业进行系统分析时,定性分析是必不可少的,其主要原因在于,定性分析重点考虑企业的所有权形式、管理方式以及市场的占有份额,从这一基本点上透视中小企业与大企业的区别,可以从本质上推演中小企业的外在特征:因为所有权、控制权的高度集中,使其决策的科学性受到影响,纠错机制不能很好发挥作用;又由于在市场上占较小份额,所以把握市场的能力较弱,二者加总,便使中小企业呈现出较强的风险性,这是陷入“麦克米伦”缺口^②的主因,也几乎是围绕中小企业产生的所有问题的要害所在。此外,定性分析与定量分析相比较更具稳定性,也是定性分析的优势所在。

二、中小企业定义——定量的测度

中小企业的定量分析在参照标准上小有出入,综合起来涉及企业职工人数、营业额、资产总额、资本总额、固定资产总额、年资产负债总额以及被大企业所持有的固定资产比重等指标。在这些标准中,被广泛接受并加以应用的主要是职工人数、营业额、资产总额或资本总额。这个问题的分析和标准设定是很困难的,主要因为中小企业具有很大的个体差异,并伴随着经济状况的变化总是处于动态的发展之中。

当我们提到中小企业,最简单的概括莫过于“除去大企业的、中小规模的企业”,而在几乎所有的经济体中,大企业的数量往往只占企业总数的1%~2%,即98%~99%的企业都属于中小企业,也就是说我们在这里是要面对巨量的企业集合进行定量分析,不同的行业、不同的国家、不同的地区、不同的经济背景或者不同的时间阶段都会对其量化标准的厘定产生不同的影响,从而加大了界定的难度。

我们首先对世界主要国家和地区中小企业的量化界定标准进行梳理。

美国最早的小企业定义出现在1948年《义务兵役法》中,该法规定“一个

① 罗丹阳:《中小企业民间融资》,中国金融出版社2009年版。

② “麦克米伦”缺口(Macmillan Gap)是指现代中小企业由于普遍存在的金融资源短缺现象。引自邓向荣、周密:《“麦克米伦”缺口及其经济学分析》,载于《南开经济研究》2005年第4期。

营业性企业符合以下情况者是小企业：（1）在所在行业中处于部分的而不是支配性的地位；（2）从业人员不超过 500 人；（3）是独立所有和经营的……”。^① 其中的定量标准一直处于比较稳定的状态，直到 2001 年美国国会出台的《美国小企业法》中仍沿用这一标准，即“一般把雇员不超过 500 人，营业额不超过 600 万元的企业称为小企业”；^② 而根据美国小企业管理局（Small Business Administration, SBA）的规定来划分，笼统地说制造业的职工人数 500 人以下为中小企业，但是，由于考虑了产业的特殊性，设置了汽车制造业是 1000 人以下，飞机制造业是 1500 人以下等多重标准。另外，美国的小企业划分标准中，批发业是职工人数 100 人以下，零售业和服务业是销售额 650 万美元以下，农业企业的销售额在 75 万美元以下。但是，也有一些行业不采用这个标准，而是把年平均收入在 75 万~2850 万美元之间，雇佣工人数在 100~1500 人之间的企业统称为小企业。^③ 需要说明的是，在美国只有小企业和大企业之分，所以无论在理论研究还是实践的把握上，都聚焦于小企业，而非中小企业。

欧盟对中小企业有着明确的界定，从时间维度看，主要分为 3 个阶段：20 世纪 80 年代末，欧共体对欧洲中小企业的界定为：雇佣人数少于 500 人，固定资产净值不超过 7500 万埃居（欧洲货币单位），被大企业所持有的固定资产比重低于 1/3。20 世纪 90 年代，欧盟委员会在通过了《中小企业定义的建议》，该建议规定中小企业是指雇佣人数少于 250 人，每年的营业额不超过 4000 万埃居，或者年度资产负债表总额^④不超过 2700 万埃居（欧洲货币单位），并且不被大企业持有 25% 以上的股权；同时对小型企业作了进一步的规定：指雇佣人数少于 50 人，年产值不超过 700 万埃居，或者年度资产负债表总额不超过 500 万埃居并且具有法人地位。2003 年，欧盟委员会制定了建议欧盟各成员国采用的企业的界定标准，此标准将企业按规模划分为 5 个等级：无雇佣员工的企业、微型企业、小型企业、中型企业、大型企业。其中关于中小企业的划分标准为：微型企业（Micro Enterprises）为雇佣人数少于 10 人，年度资产负债表总额 200 万欧元以下，营业额 200 万欧元以下；小型企业（Small Enterprises）为雇佣人数少于 50 人，年度资产负债表总额 1000 万欧元以下，营业额 1000 万欧元以下；中型企业

① 费锦红：《我国中小企业划分标准的法律界定》，载于《嘉兴学院学报》2003 年第 1 期。

② 王铁军：《中国中小企业融资 28 种模式》，中国金融出版社 2006 年版。

③ 《日美中小企业划分标准的比较分析及其启示与借鉴》，中国出口信用保险公司网站 <http://www.sinosure.com.cn/sinosure/xwzx/rdzt/ckyj/ckfx/12669.html>。

④ “年度资产负债表总额”的原文是“Annual balance sheet total”，其注释为“The annual balance sheet total refers to the value of your company's main assets.”故可以按年总资产考虑，下同。European Commission, 《The new SME definition — User guide and model declaration》，http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf。

(Medium-sized Enterprises) 为雇佣人数少于 250 人, 年度资产负债表总额 4300 万欧元以下, 营业额 5000 万欧元以下。

英国在 1971 年著名的《博尔顿报告》(Bolton Report in 1971) 中特别强调定义小企业确实是非常困难的, 因为有太多的因素对其构成影响, 因此该报告直接将小企业放在不同的部门中按照雇佣人数和营业额两种量化方式进行定义, 以求更为客观和公正, 即按照雇佣人数主要为: 制造业在 200 名员工以下、建筑行业 and 采矿及采石业在 25 名员工以下为小企业; 按照营业额主要为: 零售行业在 5 万英镑以下、服务业在 5 万英镑以下、汽车行业在 10 万英镑以下、批发行业在 20 万英镑以下的为小企业。在 1985 年的《公司法》中又给出了定义小企业的一般标准, 即雇佣人数不超过 50 人, 营业额不超过 280 万英镑, 资产负债表总额不超过 140 万英镑。^①

在德国, 1990 年两德统一之前, 联邦德国对中小企业的划分标准是: 制造业、服务业中雇佣员工人数在 50 人以内, 年销售收入在 100 万马克以下的为小企业; 制造业、服务业中雇佣员工人数在 500 人以内, 年销售收入在 100 万马克以上的为中型企业。^②

在法国, 官方并没有统一的定义中小企业的标准, 但税收和政府资助项目都自行规定了企业的定量标准, 在这里雇佣员工人数构成了重要界限: 雇佣人员在 10 人以下, 为手工业企业或微型企业; 10~49 人为小型企业; 50~499 人为中型企业; 500 人以上为大型企业。在此 50 人是一条重要分界线, 法律规定, 从业人员达到或超过 50 人, 企业必须建立工厂委员会, 业主担心工厂委员会可能限制自己的独立性和权威, 宁可将资金投入其他方面, 也不愿扩大企业规模,^③ 从而限制了小企业的发展。

在意大利, 虽然中小企业众多, 但尚没有明确的中小企业的定义, 目前存在以下两种划分思路: 第一, 统计意义上的、简单以雇佣员工人数为界限的划分标准, 即雇佣员工在 500 人及以上为大企业, 雇佣员工在 499~100 人之间为中型企业, 雇佣员工在 99 人以下为小型企业, 手工业有时列入小企业, 有时作为单独项目列出。^④ 第二, 在 1991 年颁布的 317 号法令《扶持中小企业创新与发展法》中, 因划定扶持范围而设定的企业规模标准, 即凡从业人员不超过 200 人, 扣除折旧费并剔除币值变化因素, 投入资本不超过 200 亿里拉的工业企业称为工业小企业; 凡从业人员不超过 75 人, 扣除折旧费并剔除币值变化因素, 投入资

① <http://www.lamp.ac.uk/mit/pdf/report1.pdf>.

② 高正平:《中小企业融资新论》, 中国金融出版社 2005 年版。

③ 唐菊裳:《国外小企业》, 中国计划出版社 1999 年版。

④ 王铁军:《中国中小企业融资 28 种模式》, 中国金融出版社 2006 年版。

本不超过 75 亿里拉的商业、服务业企业称为商业、服务业小企业；凡从业人员不超过 400 人，资本额不超过 300 亿里拉的企业称为中型企业。

在亚洲，日本的中小企业也十分发达，早在 1940 年日本政府就对中小企业仅以雇佣职工的人数为标准进行了简单明确的界定，即员工人数在 100 人以下的企业为中小企业。随着时间的推移和经济的发展，企业平均职工人数不断增加，于是 1946 年日本政府又将这一标准提高到 200 人以下。由于中小企业的复杂性，单一界定标准显然不能准确地反映企业实际情况，这也给政策的实施带来问题，因此，在 1950 年以后，日本政府开始采用职工人数和资本金额的复合标准，并且将职工人数提高到 300 人以下。继而在 1963 年日本《中小企业基本法》开始分行业制定中小企业界定标准，将所有行业划分为制造业、批发业、零售业、服务业四大类，并依次制定了相应的企业规模标准，这一标准在 1973 年修订得到了进一步的修订：制造业：从业人员在 300 人以下，资本金在 1 亿日元以下。批发业：从业人员在 100 人以下，资本金在 3000 万日元以下。零售服务业：从业人员在 50 人以下，资本金在 1000 万日元以下。2000 年在此基础上又一次提升了相应的标准：制造业：从业人员在 300 人以下，资本金在 3 亿日元以下。批发业：从业人员在 100 人以下，资本金在 1 亿日元以下。零售服务业：从业人员在 50 人以下，资本金在 5000 万日元以下。作出这样调整的原因是日本企业平均资本金额大大增加，而平均职工人数却变动不大。^①

中国台湾早在 20 世纪 60 ~ 80 年代，就初步完成了中小企业发展的自由化、国际化和制度化。此间当局为了促进中小企业的稳健发展，制定并逐步完善了有关中小企业的相关法律，2000 年台湾地区“行政院”和“经济部”在几经修订后颁布了新版《台湾地区中小企业认定标准》：按照行业划分，制造业、营造业、矿业及土石采取业实收资本额在新台币 8000 万元以下，经常雇用员工数未达 200 人为中小企业，雇用员工数未达 20 人为小企业；农林渔牧业、水电燃气业、商业、运输、仓储及通信业、金融保险不动产业、工商服务业、社会服务及个人服务业前一年营业额在 1 亿元新台币以下，经常雇用员工数未达 50 人为中小企业，雇用员工数未达 5 人为小企业。^②

在综合上述资料的基础上，增加中国香港、加拿大、澳大利亚、韩国、新加坡、马来西亚、南美等国家和地区的相关情况，一并总结在表 1-1 中。

① 《日美中小企业划分标准的比较分析及其启示与借鉴》，中国出口信用保险公司网站，<http://www.sinosure.com.cn/sinosure/xwzx/rdzt/ckjy/ckfx/12669.html>。

② 《台湾地区中小企业认定标准》，<http://www.competitionlaw.cn/show.aspx?id=168&cid=32>。

表 1-1 世界主要国家和地区关于中小企业规模划分的标准

国家或地区	年份	类型	雇佣人数 (人)	资本金	年营业额/ 年销售额	总资产	固定资产
美国 金额单位: 万美元	1948 年 2000 年后	小型 小型	<500 制造 <500 批发 <100		零售 <650 农业 <75		
欧盟 金额单位: 万埃居	80 年代末 90 年代 2003 年	中小 中型 小型 中型 小型 微型	<500 <250 <50 <250 <50 <10		<4000 年产值 <700 <5000 <1000 <200	<2700 <500 <4300 <1000 <200	<7500
英国 金额单位: 万英镑	1971 年 1985 年	小型 小型	制造 <200 建筑、采矿 <25 <50		零售 <5 服务 <5 汽车 <10 批发 <20 <280	 <140	
德国 金额单位: 万马克	1990 年前	小型 中型	制造、服务 <50 制造、服务 <500		<100 >100		
法国		微型 小型 中型	<10 <50 <500				
意大利 金额单位: 亿里拉	1991 年前 1991 年	小型 中型 小型 中型	<99 <500 工业 <200 商业、服务 <75 <400	工业 <200 商业、服务 <75 <300			
加拿大 金额单位: 万加元		中小	制造业 <50 零售业 <50		制造业 <200 零售业 <100		
澳大利亚 金额单位: 万澳元		小型 中型	制造业 <100 服务业 <20 制造业 100~499 服务业 20~499				
中国台湾 金额单位: 亿新台币	2000 年后	中小 小型	制造业等 <200 农林、商业、运 输等 <50 制造业等 <20 农林、商业、运 输等 <5	制造业等 <0.8	农林、商业、 运输等前一年 营业额 <1		
中国香港 金额单位: 万港元		中小	制造业 <100 其他行业 <50				

续表

国家或地区	年份	类型	雇佣人数 (人)	资本金	年营业额/ 年销售额	总资产	固定资产
日本 金额单位： 亿日元	1940 年 1940 年 1950 年 1973 年 2000 年	中小 中小 中小 中小 中小	<100 <200 <300 制造 <300 批发 <100 零售、服务 <50 制造 <300 批发 <100 零售、服务 <50	制造 <1 批发 <0.3 零售、服务 <0.1 制造 <3 批发 <1 零售、服务 <0.5			
新加坡 金额单位： 万新元		小型 中型					<500 500 ~ 1000
韩国 金额单位： 万韩元		中小	制造业等 21 ~ 300 建筑业 21 ~ 200 商业服务 <5				
马来西亚 金额单位： 万林吉特		小型 中型	<50 <150		<1000 <2500		
南美国家		微型 小型	<20 20 ~ 300				

资料来源：作者根据以下资料编制：

①上文引用的部分资料。

②郭人菡：《中外中小企业划分标准研究》，中国中小企业浙江网，<http://www.zjsme.gov.cn/news/zjsme/list.asp?id=3990>。

从以上描述中，可以大致看出世界各主要国家中小企业量化标准的演进情况，概括起来有以下几个特点：第一，大部分国家都逐渐采取了多种定量准则，以一篮子的指标为中小企业规模划界。第二，大部分国家进行了行业细分，主要按照产业类型，分别集约化程度比较高的制造业和劳动密集程度比较高的商业服务业进行归类，按照产业特征设定相应的指标。第三，在雇佣人数的界定标准上，动态地看，多数能够显示出变动轨迹的国家，其数量指标都有下降的趋势；静态地看，综合上述有限资料，各国以雇佣人数界定中小企业的标准因国别和产业不同在 50 ~ 500 人之间。第四，在经济指标的界定及其变化中，大多呈现了量化标准逐步提升的特征，仅就此而言，中小企业的规模定位似有不断上移的趋势，但如果考虑到雇佣人数标准的调低，可以得到这样的启示：随着集约化生产的发展和劳动生产率的提升，中小企业呈现出的是内涵式的发展，这种特征在中小企业的后续发展中或将保持。