

## کمک به توسعه صنایع کوچک

ترجمه از: منصور محمود نژاد

(۳)

● کشورهای در حال توسعه که خود را با نیازهای سریع و تحول اقتصاد جهانی و محیط تکنولوژیکی (نازهای) روبرو می‌بینند و آموزش عمومی و تجربیات صنعتی در دسترس ندارند، به تدابیر ویژه‌ای جهت تشویق پتانسیل مؤسسان (واحدهای تولیدی) و ارتقای دانش آنها، نیاز دارند.

● تحریک نمودن

جهت تأسیس کارخانجات تولیدی، تنها از طریق محیط مطلوب اقتصادی حاصل نمی‌شود، بلکه تقدیر و رضایت اجتماعی و حل مشکلات مؤسس صنایع کوچک نیز برای موفقیت الزامی است.

جهاد ۳۰

### ۱- توسعه و ترویج تأسیس

امروزه عامل مهم، مذاکرات در مورد توسعه آگاهیهای مجدد از نقش هسته‌های مؤسسان (افرادی که تقبل خطرات می‌نمایند، شهامت دارند، سازنده هستند، مدعیند و به اندازه کافی انگیزه ورود به مقوله صنعتی و جسارت دارند) می‌باشد.

ممکن است دولتها و افراد دیگر حمایتهایی را برای انواع مختلفی تأمین نمایند، ولی فرصتهای اقتصادی ویژه‌ای برای کارخانجات موفق باید در نظر گرفت؛ لذا مؤسس قوی از اهمیت والایی برای رشد روند اقتصادی برخوردار است. در کشورهای در حال توسعه که خود را با نیازهای سریع و تحول اقتصاد جهانی و محیط تکنولوژیکی روبرو می‌بینند و آموزش عمومی و تجربیات صنعتی در دسترس نیست، به تدابیر ویژه‌ای، جهت تشویق پتانسیل مؤسسان و ارتقای دانش آنها، نیاز هست.

فاکتورهای زیادی در مسئله ترویج تأسیس (کارخانجات و صنایع) نقش دارند. ویژگیهای اساسی برای کار تأسیس (کارخانجات و غیره) از قبیل: تقبل خطرات، دستیابی به جهت (مورد نظر) و غیره، نتیجه شغل‌های همگون و تأثیر آموزشی و عمومی اجتماعی - فرهنگی می‌باشد که وضع متعالی اقتصادی، شرایط بازار و سیاستهای اقتصادی محیطی را ارائه می‌دهد که در آن، این نوع کیفیتها بایستی از نظر عملیات اقتصادی تشریح شوند. تحریک نمودن تنها از طریق محیط مطلوب اقتصادی حاصل نمی‌شود؛ تقدیر و رضایت اجتماعی نقش و مشکلات مؤسس صنایع کوچک نیز برای موفقیت الزامی است.

مؤسسان ممکن است شکلی از بعضی از عملیات تجاری را فقط بعد از تجربه قبلی به عهده بگیرند، ولی اغلب نیاز به دامنه گسترده، دانش و مهارت‌های جدید را نیز ایجاب می‌نماید.

● برنامه توسعه کارخانجات و تأسیس کارخانجات کوچک بونیدو

در این مورد تلاش بونیدو در جهت بسیج ظرفیتهای مستقل و انفرادی و شناسایی افرادی با ذائقه و ایده‌های مناسب می‌باشد و هدف عمده جایگزینی کیفیت بجای کمیت است؛ چرا که اعتقاد بر آن است که طولانی بودن عمر مفید تعدادی کارخانه موفق مطلوبتر است از تأسیس تعداد بیشمار کارخانه غیر مفید. نکته‌ها و روشهای انتخاب شده نیز می‌بایست با شرایط محلی و اهداف توسعه عمومی سازگار باشد. در این روش فقط داشتن تخصص، کافی نبوده، بلکه تغذیه ارزشها و گرایشهایی که منجر به چنین کاری می‌شوند نیز مد نظر است. داوطلبان مستعد و با هوش این برنامه هم از میان یک طیف گسترده از افرادی با حرفه‌های مختلف برمی‌خیزند.

### ۲- اشکال جدید تعاون (همکاری بین) صنایع کوچک

در جستجوی نامطلوب کار، سود بی قید و شرط مستقل برای صاحبکاری که نگران نجات یافتن از یک تنگناست مهمتر از استفاده‌های دراز مدت تعاونی است. با این حال، یک سازمان منظم تعاونی صنایع کوچک، پتانسیل کافی رفع اوضاع بحرانی را تأمین می‌نماید. ایجاد آگاهی لازم برای کسب درآمدهای ذخیره‌ای دراز مدت در بین اعضای چنان سازمانی کاری دشوار و روندی است که احتیاج به زمان زیاد دارد. تجربه کشورهای مختلف توسعه یافته و در حال رشد نشان می‌دهد که اتحادیه‌های صنعتی با اهدافی بسیار خاص، در دراز مدت، شانس موفقیت بیشتری را دارند. عبارت دیگر، به جای اینکه تعاون به صورت یک اصل مهم تعریف شود بایستی هدفی کاملاً روشن و قاطع داشته باشد و شرکت مستقیم در بعضی از خدمات مشخص را دنبال نماید.

در بیشتر کشورهای در حال رشد، صنایع کوچک اتحادیه‌هایی را به منظور تحت پوشش قرار دادن آنها، با حمایت دولت - نظیر ایجاد برنامه‌های آموزشی، نمایش کارگاهها و غیره - در بعضی از فعالیت‌هایشان تشکیل داده‌اند. برای اطمینان از ارتباط اجرایی این تعاونی، از



نمایندگان صنایع کوچک دعوت به عمل می‌آید که به عنوان اعضای شورای مشورتی و هیئتهای مؤسسات دولتی مربوطه فعالیت نمایند.

موارد کلیدی توسعه و گسترش صنایع کوچک را می‌توان به شرح زیر برشمرد:

- ۱- تقویت ارتباط با صنایع بزرگ
- ۲- عملیات بازاریابی
- ۳- تحقیقات و توسعه
- ۴- خدمات مدیریت
- ۵- همکاری و تعاون با سازمانهای مالی در زمینه تدابیر اعتباری ویژه صنایع کوچک
- ۶- عملیات اجرایی سازمانهای خدمات صنعتی، صنایع کوچک، یا راهنمایی به همکاری با سازمانهای خدمات فنی عمومی و شبه عمومی.
- ۷- ارتقای مهارت‌های فنی و مدیریت

توسعه تکنولوژی سریع که هم اکنون واقع می‌شود تلاش ویژه‌ای را برای صنایع کوچک عرضه می‌نماید، چرا که صنایع کوچک برای دستیابی به اهداف اقتصادی خود می‌بایست از همه امکانات موجود بهره‌گیرند و در رفع تمام موانع بکوشند. کسب مهارت‌های ویژه‌ای برای پذیرفتن و اداره تکنولوژی‌های نو که موجب تقلیل هزینه کارخانه می‌گردد، امری الزامی است. موج تازه‌ای از پیشرفت‌های تکنولوژیکی نیز در صنایع دستی مثل واحد نساجی پدیدار می‌گردد.

همینطور تکنولوژی‌های ریسندگی، بافندگی، پرداخت نمودن به همراه کنترل کامپیوتر، سرعت معرفی می‌شوند. بدون شک در چنین شرایطی لازم است که اقدامات ضروری در بطن صنایع کوچک، برای قادر نمودن آنها به فایز آمدن بر مسئله انطباق خود با تکنولوژی‌های پیشرفته صورت گیرد.

همکاری‌های بین‌المللی بین سازمانهای وابسته به صنایع کوچک هنوز معمول نیست اما به منظور توسعه و گسترش همکاری‌های بین صنایع کوچک کشورهای توسعه یافته و در حال رشد اقداماتی صورت پذیرفته و سوند در این زمینه نقش پیش‌تاز و پیش‌آهنگ را با پروژه «همکاری‌های صنعتی مشابه» در کشور تانزانیا ایفا کرده است و یونیدونیز مذاکراتی برای قراردادهای همکاری در سطح کارخانه‌ای مشابه انجام داده است.

بنابراین، بایستی به ایجاد شبکه‌ای جهانی که تا حدودی با شرکتهای وارداتی بین‌المللی مقابله و برابری نماید دست زد. این حقیقت که کارخانجات کوچک، بعنوان نتیجه تغییرات مهم در بنیانهای اقتصادی، در کشورهای در حال توسعه هر چه بیشتر در جهت خدمات قرار می‌گیرند، نبایستی یک مانع و مشکل به حساب آید. اینگونه اتحادیه‌های کارخانجات بایستی در تأمین نیازهای مدیریت و تخصصهای بازاریابی همت نمایند.

### ۳- ارتباطات بین صنایع کوچک و بزرگ

● نگرشی از بالا

طبیعت ارتباط بین صنایع بزرگ و کوچک بایستی همیشه در مقابل تاریخچه اهداف توسعه ملی دیده شود، اساس صنعت همیشه شامل بهره‌برداری از صرفه‌جوییهای صنایع بزرگ از منابع طبیعی عمده و وزین خواهد بود. با بهره‌گیری از خدمات، واحدهای کوچکتر به هرحال صنایع بزرگ را قادر به تمرکز منابع روی عوامل اساسی روند تولید و ازدیاد انعطاف محصولات، خواهد نمود. تولیدات خاص و یا تولیدات محدود کوچک و خدمات ویژه را می‌توان به عهده واحدهای کوچک خارج گذاشت. صنایع کوچک نیز قادر به تجهیز منابعی که واحدهای بزرگ قادر به بسیج اقتصادی و معقول آن نیستند، می‌باشد. ارتباط با تأسیسات صنعتی بزرگتر فاکتور مهمی در توسعه صنایع کوچک می‌باشد و برای یک متخصص فنی، واحدهای بزرگتر این استفاده را دارند که بعنوان تنها مشتری دریافت سفارش در اندازه قابل توجه می‌باشند و معمولاً هم در محل نزدیکی واقع می‌گردند، لذا هزینه‌های بازاریابی برای صاحبکاران جدید در حداقل واقع می‌شود (امکانات زیربنایی فیزیکی خوب تأمین می‌گردد). واحدهای بزرگتر معمولاً از تکنولوژی‌های پیچیده، که می‌تواند در پتانسیل آموزش صنایع کوچک مؤثر افتد، استفاده می‌نمایند. در حقیقت خیلی از صنایع کوچک به وسیله مؤسساتی ایجاد شده‌اند که اطلاعات لازم را از کارکردن در کارخانجات صنعتی بزرگ کسب نموده‌اند.

بنابراین، تمایز کارگران صنایع کوچک و بزرگ سود دوجانبه دارد. سئوالی که پیش می‌آید این است که بوجود آوردن این تمایز کمک به صنایع کوچک، باید بر مبنای صنایع بزرگ صورت پذیرد و یا باید اولویت اول را بر نیازها و تواناییهای صنایع کوچک متمرکز نمود؟

همچنین مشکلات ویژه‌ای موجود است که بایستی به آنها غلبه نمود. صنایع کوچک معمولاً قادر به تأمین کامل برنامه‌های تحویل کالا و ویژگیهای مورد نظر تولیدات، نیستند. از طرف دیگر، همکار بزرگتر تلاش بر کسب مقدار بیشتر معاملات را می‌نماید، به همین لحاظ است که غالباً صنایع بزرگ شرایط را به صنایع کوچک تحمیل می‌نمایند. آسیب‌پذیری صنایع کوچک در این رابطه را می‌توان در عقب‌نشینیها که معمولاً مشکلات کمتری برای واحدهای بزرگتر - که مالک منابع عظیم‌تری هستند - دارند، مشاهده نمود.

در کشورهای در حال رشد صنایع کوچکی که مایحتاج صنایع و کارخانجات بزرگ را تأمین می‌نمایند بایستی در نزدیکی آنها مستقر شوند. هزینه‌های زیربنایی برای صدور مجوز عدم تمرکز این کارخانجات بسیار بالا است، به همین دلیل، صنایع کوچک ناگزیر از استقرار در مناطق شهرسازی شده بزرگترند.

ارتباط بین صنایع صور مختلفی دارد، که مهمترین آنها عبارتند از:

- ۱- زنجیره‌ای نمودن؛ یکی از اشکال ویژه متمرکز، شکل تعاون بین شرکتهای بزرگ و کوچک است و شامل آموزش، انتقال معلومات و غیره توسط شرکت بزرگتر می‌باشد.

۲- عقد قراردادهای فرعی که می‌تواند مواد لازم تولید و یا تأمین قطعات یا مجموعه‌ها را برای شرکت خریدار در بر بگیرد. در یک حد معین توسعه، طرح تحقیق و توسعه نیز می‌تواند موضوع عقد قرارداد فرعی باشد.

۳- تکمیلی، شامل تولیداتی که به تنهایی نیز می‌توان آنها را به فروش رسانید (از قبیل قطعات الکترونیک، پیچ و مهره، لوازم جنبی کامپیوتر).

۴- خدمات تعمیر و نگهداری

در دو فصل زیر توجه کافی به عقد قرارداد در صنایع کوچک الکترونیک، و همچنین پوسته نمودن صنایع - دو موضوع بسیار مهم آسیا و اقیانوس آرام- مبدول گردیده است.

### • پیوستگی

پیوستگی یا زنجیره‌ای نمودن، یک ارتباط نزدیک طولانی مدت بین شرکتهای صنعتی کوچک و بزرگ است که در آن کارخانه کوچک بیشترین مقدار تولید و داده‌های شرکت مادر را تولید می‌نماید و شرکت مادر سخت افزار (مواد اولیه)، آموزش و غیره شرکت کوچک را تأمین می‌کند. علی‌هنا، این قرارداد فرعی است که فایده متقابل دارد و خریدار را مجبوره به انتقال (تکنیکی) تخصص به کارخانه کوچکتر می‌نماید.

در اجرای یک توافق «پیوستگی» عدم وجود شایستگیهای اساسی کشورهای در حال توسعه باعث قطع روند تولید گردیده و ممکن است باعث بروز مشکلاتی در ارتباطات بین شرکا گردد. شناخت فرصتهای پیوستگی نیز خود مشکل دیگری است. به هر حال، قیود و مشکلات را می‌توان با همکاریهای نزدیکی در زمینه‌های تکنولوژی سنتی تر خنثی نمود و در همین رابطه است که دولتهای زیادی سیاستها و روشهای ترفیعی را بوجود آورده‌اند، که از تجربیات آنها می‌توان تعدادی پیشنهاد مفید استخراج نمود.

جدا از یک محیط اقتصادی مطلوب عمومی، «پیوستگی» می‌تواند از چنین تصمیم‌گیری‌هایی بهره‌مند شود:

— شناخت پتانسیل «پیوستگی» از طریق مندهای توسعه یافته گزارش نمودن آماری (در زمره بقیه).

— گسترش هدف تصمیمات حمایتی صنایع کوچک و تسهیلات.

— تنظیم مالیات و مدنظر داشتن امتیازات خاص پیوستگی.

— قانونگذاری ویژه برای تحت فشار گذاشتن پرداختهای محصولات بوسیله شرکتهای مادر.

### • قراردادهای فرعی صنایع کوچک الکترونیک در آسیا و منطقه اقیانوسیه

ارتباطهای درون صنایع کارخانجات کوچک الکترونیک و صنایع بزرگ نقش مهمی را در ازدیاد تعدادی از کشورهای آسیا و اقیانوسیه بازی می‌کند. همکاریهای

بین کشورها تاکنون محدود نشده، این عموماً نتیجه این واقعیت است که صنایع کوچک الکترونیک یک توسعه جدید (اخیر) در بیشتر کشورهاست، و تا حدودی در شبکه‌های تولید (TNC) ادغام گردیده است.

روشهای متقدم منطقه متعلق به سنگاپور، جمهوری کره و هند می‌باشند و در هر سه کشور دولتها صنایع الکترونیک را بطور عملی و پیشرفته ترغیب و تشویق می‌نمایند.

تجربیات کشورهای صنعتی نشان می‌دهد که نقش صنایع کوچک در شاخه الکترونیک بطور اولی متکی به تولید قطعات تکمیلی و تأمین خدمات صنعتی، می‌باشد. به هر حال، قلمرو و عقد قراردادهای فرعی با رشد و ازدیاد روشهای مرکب تولید محدودتر می‌شود و همچنین خلاقیت

### • اتکای کامل به بازارهای بین‌المللی، نیز

به دلیل تأخیر پرداختهای بین‌المللی، ممکن است اساس مالی یک تولید کننده کالاهای صادراتی را متزلزل نماید.

و سازندگی، با نیازهای زیاد نیروی کارگری و سرمایه‌گذاری، که معمولاً داخل طیف صنایع کوچک کشورهای در حال رشد وجود دارد، تحت تأثیر (منفی) قرار گرفته است. اگر قرار است بخش صنایع کوچک این کشورها سهم خود را در تولیدات الکترونیک حفظ نمایند و با گسترش دهند، نیاز به بالابردن شدید استاندارد تولید و تغییر روند در تولید و تطبیق می‌باشد. راهنمایی پیش‌نیازهای سرمایه‌گذاری، آموزش و جهت دادن به صنایع کوچک (آموزش مجدد) نیروی واحد شرایط، زمینه‌هایی هستند که دولت می‌تواند در کمک به مدرنیزه کردن صنایع کوچک اقدام نماید. و یا اینکه، از ارزشهایی که فوقاً به آنها اشاره شد (خریدهای دولتی، همکاریهای حفاظتی و تقویتی و غیره) در این مقطع می‌توان استفاده کرد.

### ۴- توسعه و ارتقای صنایع کوچک صادراتی

• موانع و پتانسیل‌های صادرات

صادراتی که توسط کشورهای در حال توسعه انجام می‌شود معمولاً شامل صنایع مونتاژ که قطعات آن از خارج وارد می‌گردد و یا مواد خام موجود محلی می‌باشد. وجود بعضی از منابع خاص محلی چون صنایع دستی نقش مهمی در این کشورها داراست. مجدداً یادآوری می‌شود که بین صنایع کوچک مدرن و صنایع کوچک سنتی تفاوتی وجود دارد.

صنایع کوچک مدرن شاید اساساً روی استفاده تولیدات ارزان قیمت حساب کنند؛ در حالیکه برای آن دیگری کیفیتهای محلی واحدی از قبیل صنایع دستی، نیز نقش مهمی را ایفا می‌نماید.

پتانسیل‌های صادراتی صنایع کوچک را می‌توان بطور وسیعی روی صنایع نساجی، چوب، چرم، مواد خوراکی، صنایع تولیدات فلزی و همچنین قطعات اصلی الکترونیک و فرآورده‌های شیمیایی مشاهده نمود.

مشکلات مختلفی در امر توسعه صادرات صنایع کوچک وجود دارد از جمله: چگونگی کیفیت کالا و زمان تحویل تولیدات، که علت را شاید بتوان ناشی از عدم اطلاع از طرز کار بازارهای خارجی دانست. اِتکای تمام و کمال به بازارهای بین‌المللی نیز بسیار خطرناک است. تأخیر پرداختهای بین‌المللی ممکن است اساس پایدار مالی یک تولید کننده کالاهای صادراتی را متزلزل نماید.

### • اقدامات ترفیعی

شرایط تجاری که صنایع کوچک صادراتی در آن فعالیت می‌نمایند به ماورای مرزهای ملی سرایت می‌نماید. با ارائه موقعیت معاملاتی ضعیف، تلاشهای دولتها و سازمانهای بین‌المللی در توسعه اقتصاد، نیاز به همکاریهای ویژه در سطح کارخانه دارد. بطور خاص تر، تصمیم‌گیریهای زیر را می‌توان در مورد صنایع کوچک صادراتی مد نظر داشت:

— تقلیل مالیات و تعرفه‌ها، مسائل تخفیف در هزینه‌های گمرکی و تعرفه‌های واردات نهاده‌ها.

— تضمینهای اعتباری صادرات.

— توسعه و بهبود ارتباط بین صنایع کوچک و کارخانجات بزرگتر در مناطق تولید صنایع صادراتی. چرخش از این حوزه‌ها به اقتصادهای ملی که تاکنون محدود باقی مانده است می‌تواند بوسیله صنایع کوچکی که بعنوان تأمین کنندگان کارخانجات بزرگ (EPZ) عمل می‌کنند بهبود یابد.

— اولویت دادن به حمایت از صنایع کوچک با تصویب امتیازات مقایسه‌ای. به هر حال بایستی در ذهنمان باشد که امتیاز مقایسه‌ای یک نسبت و مفهوم دینامیکی بوده، و اینکه صاحبکاران به همین دلیل، باید بیاموزند که برای حفظ این امتیازات تولیدات خود را با نیاز محیط‌های بین‌المللی پرقاب، وفق دهند.

— کمک در پیاده کردن روشهای کنترل کیفیت و معرفی تکنولوژیهای نو.

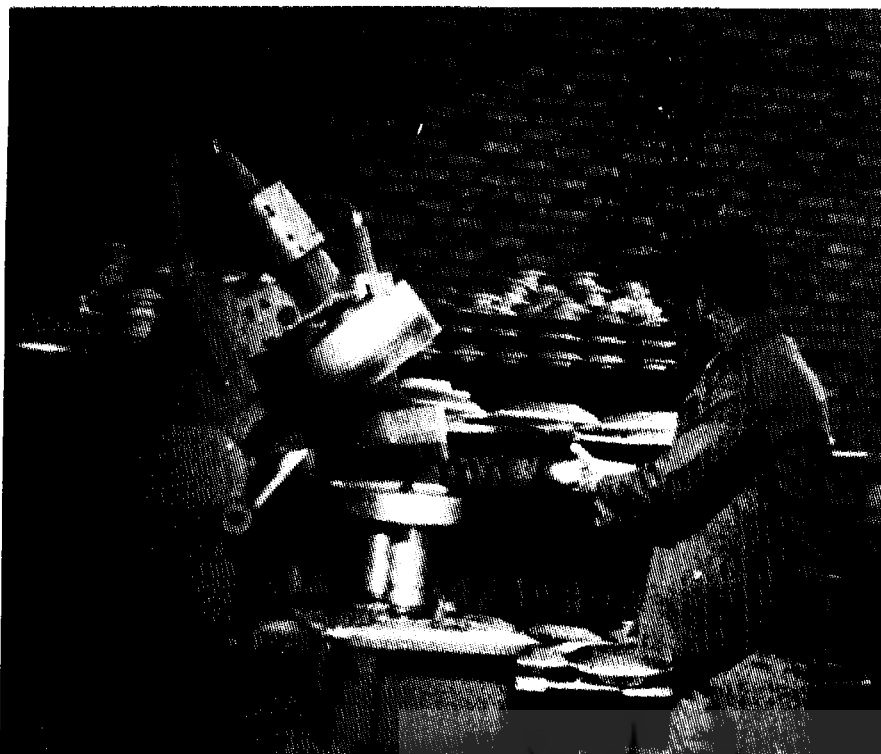
— کمک در توسعه و بهبود تولید و تطبیق و طرحهای بسته‌بندی.

— بازاریابی (برای مثال از طریق نمایشگاههای تجاری بین‌المللی)، تسهیلات صادرات (از قبیل اطافهای صادرات) و بهبود به جریان افتادن اطلاعات مربوط به خرید و فروش.

نوع اخیر توسعه و ترفیع، فضایی را تأمین می‌کند که در آن همکاری بین کارخانجات کوچک می‌تواند موفق باشد.

### ۵- امور مالی صنایع کوچک

معمولاً دسترسی به اعتبارات برای جرف کوچک مشکل است. صرافان تجاری در کشورهای در حال توسعه و



● تقویت ارتباط با صنایع بزرگ، کمک به عملیات بازاریابی، توسعه تحقیقات، ارائه خدمات مدیریتی، همکاری سازمانهای مالی در زمینه تدابیر اعتباری ویژه صنایع کوچک، ارائه خدمات فنی و عمومی و شبه عمومی و ارتقای مهارتهای فنی و مدیریتی؛ از جمله موارد کلیدی توسعه و گسترش صنایع کوچک می باشد.

● چگونگی کیفیت کالا و زمان تحویل تولیدات؛ از جمله مشکلات در امر توسعه صادرات محصولات صنایع کوچک به شمار می رود.

و انتظامات بسیار زیادند ولی از زمره ساده و مؤثرترینشان، تدبیر «بمع شرط» نمودن تسهیل خرید ابزار و تجهیزات می باشد، در حالیکه خود سرمایه تضمین بدهیها می باشد. در بعضی از روشهای ترفیعی سرمایه اولیه ای برای سرمایه گذاری بار اول به صاحبکار اعطا می نمایند که یا بصورت اعانه ای و یا درازمدت با نرخ بهره بسیار پائین می باشد. این مسئله در شرایطی می باشد که عدم وجود سرمایه مشکل جدی است و از آنجا که نیازمندیهای سرمایه اجرائی به طرق مختلف، از کل تصمیمات مدیریت درون کارخانه سرچشمه می گیرد خود شاخص مؤثر و مستحکم بودن تشکیلات بشمار می آید. کمک های مالی، به هر صورتی که باشد، بایستی بخشی از یک مجموعه، شامل مشورتهای تجاری و غیره، باشد تا مؤثر واقع شود.

#### ● پیشنهادات سیاستگذاری

با اینکه تدابیر مختلفی جهت هماهنگ نمودن طرق سیاستگذاریهای حمایت مالی از کارخانجات بزرگ در نظر گرفته شده، یک روش منسجم کمک به صنایع کوچک، محاط در طرح جامع توسعه، در بیشتر موارد بایستی پدید آید.

تجربه انواع مختلف وام بصورت کمکهای مالی از هر نوعی ما را به نتیجه ای می رساند که به آنها موفقیتیهایی نامتناسب می گویند؛ ثابت شده که اولین و بهترین چنین سرمایه هایی، در بیشتر موارد، برای پوشانیدن تمام احتیاجات کفایت نمی نماید. این کمکها همچنین اغلب برای رفع مشکلات مالی کارخانجات احداث شده مطمئن صرف می شوند، بجای کمک به صاحبکارانی که بایستی با مشکلات دست و پنجه نرم نمایند (یعنی همان کاری که مقصود بوده). عدم وجود تجربه ممکن است باعث شود

حتی مؤسساتی که خصوصاً برای تأمین اعتبار صاحبکاران کوچک بوجود آمده اند، تأمین احتیاجات ملی صنایع کوچک را یک ریسک بزرگ بحساب می آورند و لذا کارخانجات کوچک در این زمینه عقب نشینی دارند. باز پرداختهای وام بشدت به رکود بازار حساس هستند.

در ضمن حسابداری مدونی از سوی صاحبکاران کوچک دنبال شده که موجب می گردد واگذار کنندگان وام اطلاع کاملی از اوضاع و شرایط مالی کارخانه نداشته باشند که خود بر امر وام گیری و دیگر مراحل، تأثیرات منفی خواهد داشت. مؤسسين یا صاحبکاران کوچک به دلیل روش محافظه کارانه ای که در پیش می گیرند تمایلی به گرفتن قرض و وام ندارند که موجب می گردد فرصتهای خوب تجاری را از دست بدهند و حتی زمانی که اعتبارات اصولی جدید و کم بهره از طرف مؤسسات ذربیط در اختیارشان قرار می گیرد باز هم قروض سنتی پربهره را ترجیح می دهند.

اعتبارات بصورت نهاده در مسائل صنایع کوچک امری عادی است ولی نکته حیاتی اهمیت آن است که این اعتبارات بیشتر صرف اجرای کارها می شود تا هزینه های توسعه یا گسترش کارخانه.

● نمونه هایی از تدابیر مالی برای صنایع کوچک و متوسط گرچه تقلیل مالیاتها، تسهیلات زیربنایی و غیره را می توان، غیرمستقیم، کمک مالی به صنایع کوچک شمرد، و گرچه می توان ادعا کرد که در کمکهای مالی بایستی از ابعاد کارخانه چشم پوشی نمود، ولی عملاً، استحکام و دوام پروژه بر ابعاد آن می چربد، لذا لازم است روشهای ویژه ای را برای دسترسی صنایع کوچک به اعتبارات، در کشورهای درحال توسعه، ابداع نمود. شرایط

که آنها بودجه را صرف پروژه های نابجا نموده و یا بوسیله نرخ های پائین سود اغوا شوند، یا ممکن است این بودجه ها را در راههای غیراقتصادی بکار گیرند. علیرغم گرانی نرخ بهره، بیشتر کارخانجات کوچک هنوز به گرفتن وام از منابع سنتی اصرار می ورزند. از نقطه نظر بانکهای مربوط با وجود کمکهای بلاعوض دولت، دادن وام به صنایع کوچک اغلب زیانبار است. لذا شاید صنایع کوچک با بهبود وضع دسترسیشان به کانالهای تجاری مدرن و اگذار وام، بهتر اداره شوند. به هر حال این مسئله احتیاج به یک دگرگونی در طرق خدماتی و اگذار کنندگان وام تجاری دارد. نیازهای وثیقه ای صنایع کوچک بایستی تسهیل گردیده و مقداری از آن بوسیله بستن مالیاتهای متناسب با رشد و ترقی یک کارخانه یا پروژه جایگزین گردد. کمبود کارمندان واجد شرایط و با انگیزه که خیلی از برنامه های کمکهای مالی از آن صدمه می بینند (و چیزیکه مکرراً باعث کمبود نیروی اکثر شعبات اداری مناطق روستایی که به آنها نیاز فراوان دارند، میشود) بایستی از طرق مختلفی چون ادغام سازمان های موجود، حل شود؛ در بانکهای خصوصی، تغییر ذائقه و تفکرات کارمندانی که مستقیماً با صاحبکاران در تماسند می تواند یک واقعیت باشد همچنین می توان یک هسته مرکزی از کارمندان باتجربه از طریق آموزش ضمن خدمت بوجود آورد. عملیات بانکی برنامه های اعتباری را که بیشتر متکی بر بانکهای خصوصی باشد می توان از طریق بهبود روشهای اعتباری تضمینی تأمین نمود، مؤسسه مجرب و ویژه ای در منطقه می تواند همکاریهای لازم آموزشی کارمندان وام را از طریق بررسی وضع بازار و کمک به صاحبکاران کوچک بهبود دهد و مدیریت مالی را خود به عهده بگیرد.