



FAZHAN JINGJIXUE ANLIJI

发展经济学案例集

林珏 主编



 中国社会科学出版社

FAZHAN JINGJIXUE ANLIJI

发展经济学案例集

林珏 主编

 中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

发展经济学案例集/林珏主编. —北京:中国社会科学出版社, 2005. 2

ISBN 7-5004-4808-2

I. 发… II. 林… III. 发展经济学-案例 IV. F061.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 010672 号

责任编辑 韩育良 蒋 微

责任校对 李小冰

封面设计 张竞文

责任印制 戴 宽

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010—84029450 (邮购) 010—64031534 (总编室)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 盛华印刷厂

装 订 桃园兴华装订厂

版 次 2005 年 2 月第 1 版

印 次 2005 年 2 月第 1 次印刷

开 本 710 × 1000 毫米 1/16

印 张 29

插 页 2

字 数 500 千字

定 价 42.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

前 言

案例,是对真实世界的一种描述,是问题的解决和结果。它反映的是经营者的经营理念。案例研究是一种通过做而不是通过听的独特的学习方式,学生在课堂上通过教师的引导,通过对数据的处理,案情的分析,从企业真实的实践中汲取相关经验,发现解决复杂问题的创新方法。这种动态的学习经历,不仅能提高在校学生分析问题和解决问题的能力,而且也为他们未来从容面对商场挑战奠定了良好的心理基础。

案例教学开创于哈佛大学商学院,现在这种教学方法已经风靡全球各高校的 MBA 教育。2004 年 5 月本人有幸获加拿大政府(国际贸易与外交部)资助,赴加拿大从事有关投资与贸易政策一体化项目研究。6 月中旬,专程去西安大略大学理查德·艾维商学院(Richard Ivey School of Business, The University of Western Ontario),拜访了该学院副院长、亚洲管理研究中心主任保罗·W. 比米什(Paul W. Beamish)博士和中心副主任王之琦(Gigi Wong)女士。

Ivey 商学院是加拿大最好的商学院,它以案例研究而闻名世界高校。目前陈列在中国各大书城、书店书架上的不少翻译本案例集就是来自该学院。学院内的亚洲管理研究中心的一个重要工作就是从事各类案例的出版、翻译、版权交易等事宜。从该中心提供的有关资料看,在亚太地区注册的案例就达 341 个,涉及会计、财政、管理、全球商务环境、市场营销、管理通讯、组织行为、管理科学信息体制、生产经营管理等九个领域。这些案例都是学院教师基于企业真实的事例撰写的。

案例教学是 Ivey 商学院的主要特色,该学院 2004 年高级发展项目介绍中这么写道:“一次演讲不能改变你考虑商务问题的方式,但是案例研究却能改变你处理问题的思路。”Ivey 提倡动态的学习,课堂上教授常常运用案例去激发学生积极的思维,增加学习的主动性,要求学生参与课堂讨论,在讨论中交换彼此的想法,从而加深学生对课程内容的理解。

从 1999 年开始,本人将 MBA 这种案例教学方法引入非 MBA 教学中,率先

在自己所从事的国际贸易学说、国际技术贸易、发展经济学等课程中开展案例教学,并以“国际贸易专业课程案例库的建立与教学方法的改革”为题,申报了上海市教育委员会重点学科研究项目。本人除了自己撰写案例、使用案例教学外,也将案例写作作为研究生课程考核成绩中的一个重要组成部分,并期望学生通过案例的撰写来加深对专业课的理解。2001年本人主编的《国际贸易案例集》出版。现在《发展经济学案例集》又将出版,希望该案例集的出版有利于该课程的教学。

本案例集共收纳100个案例,其中包括本人撰写的15个案例,其余为研究生(包括留学生)所执笔撰写。这些案例原稿写于2000年至2004年间。在获得学生同意后,本人对学生的案例进行了修改,并在每个案例后面补充了三个问题。由于大部分学生是第一次撰写案例,因此除了少数案例只需略加修改外,大部分案例修改篇幅很大,甚至重写。从7月至9月,本人用了两个多月的时间从事这项工作。

8月9日周一凌晨两点,是本人的“黑色星期五”,可能因为过于疲倦,在修改一位留学生案例时由于计算机操作不当,将已经完成的前50页全部删除,其中包括本人所撰写的十来个案例,而大多数都无底稿。这一错误直到中午才发现,错误已无法挽救。没有办法只得寻找资料重新撰写、重新打印、重新拷盘、重新修改,由此耽搁了不少时间。

在此非常感谢中国社会科学出版社的编辑张红女士在整个出书过程中对本人的耐心指导。同时也感谢我的几个研究生(他们是饶文富、贺琦、穆亚锋、张璐、徐雪峰五位同学)在7—8月最热的天气里,冒着酷暑帮助我将部分学生撰写的案例原稿打印、拷盘、扫描出来。最后,对生病住院十多年的父亲和出院不久的母亲再次表示深深的歉意,长期以来为了让我和姐姐安心地工作,他们默默地忍受着自己的病痛和寂寞,很少通告他们生病的消息,这次母亲直到出院一周后才告诉我她住院动了手术。当这本书完成后,我第一件想做的事就是去探望我那可敬的父母,我前进的每一步都离不开他们的支持与教诲。

林 珏

于上海财经大学

2004. 9. 24

目 录

第一部分 经济发展的障碍与动力	(1)
案例 1—1 任旭平养兔致富的故事	(1)
案例 1—2 小额贷款给贫困农民带来希望	(2)
案例 1—3 玛雅人后裔学习网上冲浪	(6)
案例 1—4 彝族山区脱贫致富道路初探 ——关于楚雄州牟定县蟠猫区农村经济的调查	(10)
案例 1—5 桃花山:消逝的罂粟花	(18)
案例 1—6 平舆县的富裕之路	(20)
案例 1—7 浙皖两省的土地经营权流转之比较	(23)
案例 1—8 美国的对伊经济制裁与战争	(28)
案例 1—9 伊拉克战争对世界股市的影响	(40)
案例 1—10 印度的种姓制度	(47)
案例 1—11 尼加拉瓜的腐败总统	(50)
案例 1—12 阿富汗:梦魇的世界	(52)
案例 1—13 艾滋病在发展中国家肆虐	(58)
案例 1—14 印度尼西亚的人口增长	(62)
案例 1—15 中国的人口问题	(64)
案例 1—16 天歌集团的发展之路	(67)
案例 1—17 中华药都与古城——亳州	(70)
案例 1—18 走向希望之路的南非经济	(73)
案例 1—19 乐凯胶片在市场竞争中生存	(76)
案例 1—20 与对手共享市场:柯达全行业收购中国胶卷市场始末 ..	(81)
案例 1—21 亨利·福特和他的 T 型车	(86)
案例 1—22 招商银行:创新出卓越	(92)

案例 1—23	为网络干杯 ——山姆酒城网络销售成功之路	(95)
案例 1—24	三星成功的秘诀	(98)
案例 1—25	科克公司成功的秘诀	(101)
案例 1—26	体育营销,剑走偏锋 ——农夫山泉的营销策略	(103)
案例 1—27	同仁堂老字号的经营	(105)
案例 1—28	人力资本对经济的贡献 ——中印比较	(107)
案例 1—29	科技与印度农业发展	(117)
案例 1—30	杂交棉花技术在印度	(123)
第二部分 经济发展的理论与目标		(126)
案例 2—1	秘境不丹:贫困而自在的土地	(126)
案例 2—2	马来西亚的工业化	(128)
案例 2—3	韩国汽车工业的发展历程	(131)
案例 2—4	上海的城乡一体化	(136)
案例 2—5	河西走廊的城市化之路	(142)
案例 2—6	开发怒江:保护环境和 发展经济的取舍	(147)
案例 2—7	黄河首曲的生态环境	(151)
案例 2—8	开发都江堰的紫坪铺工程	(154)
案例 2—9	阜新的第二次创业	(156)
案例 2—10	印度尼西亚的可持续发展	(159)
案例 2—11	肯尼亚和坦桑尼亚的教育政策	(163)
案例 2—12	印度拉奥政府的经济改革	(165)
案例 2—13	印度农业的改革和发展	(168)
案例 2—14	蒙古国的改革开放	(174)
案例 2—15	朝鲜设立新义州特别行政区	(178)
案例 2—16	广电系统大重组	(181)
案例 2—17	“荷兰病”:丰富的自然资源禀赋 导致经济停滞	(189)
案例 2—18	印度的对外贸易	(193)
案例 2—19	发展中国家的金融危机及危机的 风险防范	(197)
案例 2—20	货币发行局制度在阿根廷的崩溃	(205)
案例 2—21	韩国的金融自由化改革	(210)

案例 2—22	19 世纪美国工业化进程中的关税政策	(215)
案例 2—23	中国陶瓷餐具在美“倾销”案	(222)
案例 2—24	中日贸易结构比较	(227)
案例 2—25	中国与东盟的一体化进程	(235)
案例 2—26	东方文明古国的崛起:印度的新经济	(241)
案例 2—27	苏州工业园区	(252)
案例 2—28	亚洲硅谷:台湾新竹科学工业园区	(256)
案例 2—29	越南的外国直接投资	(260)
案例 2—30	从工商银行参与昆明市政府财务顾问工作看 “银政合作”	(264)
案例 2—31	家乐福是如何打入中国台湾市场的	(267)
案例 2—32	沃尔玛的经营策略:低成本领先	(271)
案例 2—33	平安保险公司的企业文化建设	(272)
案例 2—34	伊利集团对销售监督人员的科学管理	(279)
案例 2—35	广东出版集团的人力资源管理	(281)
案例 2—36	员工企业,互动共赢 ——联想集团的人力资源管理	(283)
第三部分	经济发展的战略与模型	(287)
案例 3—1	马来西亚经济的发展历程	(287)
案例 3—2	越南的经济改革与发展	(298)
案例 3—3	韩国发展战略的选择与转换	(304)
案例 3—4	巴西的农牧业发展	(307)
案例 3—5	阜新的生态立县战略	(311)
案例 3—6	中国的航空快运物流市场战略环境	(315)
案例 3—7	竞争中的策略性行为:以格兰仕为例	(323)
案例 3—8	摩托罗拉在中国的战略	(329)
案例 3—9	韩国现代汽车的跨国经营之道	(335)
案例 3—10	三星公司发展历史	(342)
案例 3—11	“可乐”大战	(345)
案例 3—12	神州对“价格战”说“不”	(347)
案例 3—13	京东方逆水行舟、斥巨资收购韩企	(351)
案例 3—14	海航融资与并购的扩张战略	(357)
案例 3—15	上海贝尔阿尔卡特的发展历程	(362)

-
- 案例 3—16 海尔的经营理念 (365)
- 案例 3—17 虚拟经营之路:美特斯邦威演绎“空手道” (370)
- 案例 3—18 科利华身陷困境 (375)
- 案例 3—19 中国网通收购亚洲环球电讯 (379)
- 案例 3—20 恒源祥管理层收购案 (384)
- 案例 3—21 粤美的管理层收购案 (392)
- 案例 3—22 沃尔玛在南美市场失利的竞争情报 (403)
- 案例 3—23 友邦保险用人理念:人才本土化 (406)
- 案例 3—24 差异化创造竞争优势 (409)
- 案例 3—25 大胜靠德
——北京慧聪广告公司的经营之道 (415)
- 案例 3—26 娃哈哈的多元化发展战略 (418)
- 案例 3—27 小天鹅与荷花竞合:OEM 是馅饼还是陷阱 (422)
- 案例 3—28 新时代的民营企业:中国民生银行 (425)
- 案例 3—29 柯达的营销战略 (428)
- 案例 3—30 红星二锅头 (435)
- 案例 3—31 青岛缝纫机厂的起死回生 (437)
- 案例 3—32 太平洋百货:成功的百货店经营方式 (439)
- 案例 3—33 中海油兼并海外油田 (441)
- 案例 3—34 东华并购四川蓝剑啤酒案 (448)

第一部分 经济发展的障碍与动力

[案例 1—1] 任旭平养兔致富的故事

四川大邑县是一个极端贫穷落后的县。1980年，年仅13岁的任旭平因家里没钱供他上学而辍学。不久，他购买了一对兔子，开始了养兔致富之路。1984年美国一项开发计划——海费尔国际计划在他的家乡大邑县开展，这项计划为任旭平等4名受援者提供了115只优良种兔。为了提高兔子的繁殖能力，任旭平运用了杂交技术，使得自己的兔子只数几乎增加了一倍。同时，他也认真研究了兔子所需营养成分，着手自己生产饲料。最终使得那些种兔繁殖了21代，大邑县2300多户农民，由此共得到1.3万只种兔。养兔业每年给任旭平带来的收益达3.5万元，他成为当地远近闻名的养兔专业户，成为当地脱贫致富的典型。

为了帮助当地乡亲共同致富，任旭平先后捐出1000多只兔子，并将自己养兔的经验和知识写成专著出版。1985年任旭平办起旭平养兔技术学校，先后培训了26万农民，更多的农民成为养兔专业户，大邑县也成为养兔基地。此后，任旭平又开辟副业生产，从事兔饲料加工业。现在来大邑县参观的人络绎不绝，对那些也想通过养兔致富的人，任先生在他的养兔广告牌上写到：“养一只兔，不愁油盐醋；养10只兔，不愁娶媳妇；养50只兔，不愁没钱给家添新屋；养100只兔，就能买汽车上路。”这可不是吹牛，任旭平现在有妻子，有一栋六层楼的家，有自己的办公室和农场，还有4座（每座4层）厂房和3辆汽车。任旭平通过自己的创业行为带动了本村、本乡、本县经济的发展。

讨论题：

1. 任旭平养兔致富的案例在贫困地区是否具有典型意义？
2. 你认为中国贫困山区脱贫致富的关键点（或突破口）在哪里？
3. 根据这一案例，谈谈你对“资本形成在经济发展中具有重要作用”这一论点的看法。

参考资料：

[美] 彼得·赫斯勒：“中国‘兔王’养兔致富的成功经验”，《华尔街日报》2000.11.8。

[案例 1—2] 小额贷款给贫困农民带来希望

小额贷款，一般是指低于 1000 美元的贷款。对于一些贫困者来说，可能只需一笔很少的贷款就可摆脱困境，出现生活改观；而对于投资者来说，小额贷款可使业务延伸，每笔量虽小但市场需求很大，相对风险小，有着相当的回报率。

小额贷款的创意最早来自穆罕默德·尤努斯教授。1976 年穆罕默德·尤努斯教授在孟加拉国创办了“乡村银行”，专门向那些一般银行所不愿意理睬的穷人进行贷款，向他们提供小额贷款，后来他本人也被誉为“穷人的银行家”。

80 年代以后，小额贷款的概念逐渐被国际金融机构和一些国家的基金组织所采纳，一些基金组织在东南亚地区，如在越南向当地贫困妇女贷款 100 美元，后者通过购买家畜，进行饲养、繁殖，最终实现脱贫。

“9·11”事件以后，小额贷款重新受到欢迎，一些西方投资者甚至将这种投资看作是遏制恐怖主义的最好方法。例如，跨国商人亚历山大·德莱塞普从 2001 年开始介入小额信贷事业，他在瑞士银行家梅尔希奥·德穆拉尔的动员下，投资于布卢奥查德金融公司，成为该公司的老板之一。该公司管理着一个共同基金，到 2003 年 8 月已向全世界 20 多个穷国的小额信贷机构提供了约为 5000 万美元的短期贷款。当纽约的亿万富翁问德莱塞普为什么愿意借钱给穷人时，德莱塞普的回答是：“在当今世界，解决贫困和恐怖主义的唯一方法就是投资。”德莱塞普热衷于发展中国的投资项目，他除了投资哈瓦那五星级酒店、仰光高档住宅等营利项目外，还投资泰国的医院、缅甸掸邦孤儿院和产科医院等不以营利为目的的项目。当然，德莱塞普所在公司管理的

基金也向零星投资者开放，最低投资额为1万美元。2001年该基金回报率为6.8%，2002年为4.1%。

小额贷款有着很大的需求市场，根据布卢奥查德金融公司估计，全世界小额贷款需求可能接近30亿美元，但是投入小额贷款的基金不到5亿美元。绝大多数银行或金融机构对穷人仍是不屑一顾，一些进驻发展中国家的跨国大银行甚至在存款业务上都表现出对中小储户的歧视。显然，祈望发达国家的金融机构或基金会来经营小额贷款，以满足穷国对资金的需求是不现实的。一些发展中国家的基金会对接受小额贷款的理念，进行创新，启动扶贫工程。

1995年初中国人口福利基金会、中国计划生育协会和《中国人口报》以“治穷、治愚、治病”为目标，在全国29个省、市、自治区开展“幸福工程——救助贫困母亲行动”项目。这是一个包括小额贷款在内的援助项目，9年里投入资金2.4亿元，共有13万贫困母亲和她们的家庭得到救助，受惠人口近60万。贫困母亲利用“幸福工程”1000—3000元的启动资金以及各种配套服务，走出贫困，她们的孩子重新走进教室，她们的家庭焕发出活力，她们的命运发生了根本的改变。下面列举的是部分家庭的变化情况，从中可见一斑。

四川昭觉县北乡普提村的吉布依牛，全家7口人。1999年接受“幸福工程”资助款1000元，购买两头母猪，到2004年上半年先后出栏21头，收入2200多元，现存栏12头。3个子女也成了家。

四川黑水县扎窝乡克别村的罗叶妹，全家4口人，6亩地。救助前每亩产粮200公斤，没有经济收入。2000年接受工程扶贫款1000元，以入股方式和承包商合作，6亩地种植豌豆尖，承包商每年给1800公斤小麦，罗叶妹种地每天得10元工钱，丈夫在车间做包装加工，每天也有10元收入。

四川重庆万州区分水镇双丰村的陈安珍，全家5口人。1997年接受扶贫款1000元，发展养蚕业，2003年收入5000多元。

四川重庆綦江县打通镇马颈村的李茂珍，1996年开始在扶贫工程的帮扶下承包荒山，发展种植业，经过数年奋斗，走向致富。

云南丘北县八道哨乡斗母村的杨卫梅，1999年利用“幸福工程”帮扶的18只小山羊，两年时间出栏17只，收入近6000元，现存栏52只。

云南丘北县八道哨乡八道哨村的王秀梅，全家4口人。救助前，夫妻俩经营家中2亩田5分地，一年下来还需丈夫打零工才能维持生活。1998年用工程帮扶资金2000元，加上贷款6000元，建了个小酿酒房，靠酒糟养猪。1999年底出栏42头猪，纯收入1.8万元，又贷款5万元建盖鸡房，饲养三黄鸡，一年时间先后卖掉6000多只，纯收入近4万元，现鸡房存栏7000余只。

甘肃陇西县福星乡鹿鹤村的康岁巧，全家5口人。1997年前人均收入不足400元，1998年接受扶贫款1000元和扶贫资金4300元后，开始养猪与种植药材。2003年人均收入1700元。现有大家畜2头，猪13头，儿女都上了中学。

甘肃陇西县种和乡种和村的杨桂英，1998年开始靠扶贫款养猪，全家解决了温饱。2003年在家里办了个小小缝纫店，收入3000多元。

甘肃礼县中坝乡新寨村的赵三妹，全家4口人。1995年扶贫工程捐助了两只小尾寒羊，平均每年出栏3—4只，现存栏7只。2003年人均收入1500元，人均占有粮食450公斤，两个女儿都在上学。

陕西咸阳永寿县渠子乡八寨村的张翠霞，全家4口人。1997年得到帮扶款2000元，买了一头母牛，现存栏4头。全家已搬出烂土窑，住进新砖瓦房。

宁夏灵武市东塔乡宋桥村的马桂莲，全家4口人。2000年接受工程扶贫款2000元，饲养奶牛和山羊，三头奶牛每天可产130—140斤牛奶，纯收入50元，一年收入将近1.5万元。

宁夏灵武市郝家桥乡西渠村的杨志萍，全家4口人。1997年前人均收入480元。1997年3月用“幸福工程”扶贫款2000元购买一台草帘机，当年收入近1万元。2000年再添置一台，2003年两台机器编织草帘子收入2万多元，人均收入达到5000元。

内蒙古赤峰喀喇沁旗牛子镇水泉村的付莲琴，全家3口人。2003年4月用“幸福工程”扶贫款2000元、政府无偿援助的钢筋及信用社的贷款，先后建起两座蔬菜温棚；2004年“幸福工程”组委会又资助1500元，温棚开始运转，卖黄瓜、辣椒收入达到1.6万多元。

内蒙古巴林右旗巴彦琥硕镇白音和硕村的曹金英，全家3口人。用“幸福工程”帮扶的2000元加上自筹资金买了15只绒山羊，一年多时间卖羊收入达1900多元。

山西湍水头镇的王琳秀，全家4口人。救助前，全家只靠土豆和玉米过活。2001年获得扶贫贷款2000元，加上自筹资金，买了一辆农用三轮汽车，从事运输业。每天一早将收购来的马铃薯运到40公里以外，卖给几家货栈。短短两年时间，不仅还清了贷款，还购买了大屏幕电视机和洗衣机，装上了电话。

……

当然，受援助的不只是妇女。1994年中国开始实施扶贫贴息贷款计划，不少贫困地区的农户从中受益。例如，上述所提到的山西湍水头镇，全镇有

农民 1800 人，从 2001 年以来已发放了近 400 笔小额贷款，不少农户出现王琳秀家庭那样的变化。

小额贷款解决了中国面临的一个重大挑战，即如何帮助大批农民摆脱贫困。由于农村信用社坏账累累，已经无法向贫困农民提供贷款，在中国设法改革农村信用社之际，大约有 300 个小额信贷计划填补了这一缺口。

当然，小额信贷不是没有风险。由于没有抵押担保，因此借款者如果无法偿还贷款，放款人就得不到任何经济补偿。自实施扶贫贴息小额贷款计划以来，基金会也面临着各种问题的困扰。比如确定哪个机构最适合发放贷款，用何种标准选择贷款接受者，如何保证一定的偿还率等等。目前的贷款计划是由中国农业银行和扶贫办公室共同负责的，但到县一级，当地的分行往往在很大程度上受到地方当局的行政影响，由此出现一些分行将贷款贷给了官员的关系户，而广大农户则根本贷不到款或根本就不知道有这样的贷款，有的地区甚至将贷款贷给了当地企业。比如，四川某县农行将每年总额为 1 亿的扶贫贷款贷给一家电厂，理由是该电厂是县委的一个重大项目，该项目一完工，就能产生效益，向县政府缴纳大量的税款。另外，贷款的偿还也存在问题，借款人没有偿还贷款的动力，因为他们不会因为不还款而承担法律责任，他们的不良记录不会影响他们今后从其他地方获得贷款；而负责发放贷款的银行官员也没有任何动力来确保贷款及时得到偿还。因此，贷款的偿还率较低，官方估计偿还率为 50%，而一些媒体认为可能只有 20%—30%。可见，在贷款方面严格监管机制十分必要。

从国外基金经营的情况看，乡村银行和其他主要的小额贷款机构的实际放款损失率还不到 5%；次优消费者信贷行业（即专门为有收入或有不良记录的借款人提供信贷）放款损失率也只有 5%—10%。由于发展中国家的妇女勤劳节俭、任劳任怨，很少会将贷款用于赌博、酗酒或投资于风险行业，因此不少基金更青睐于向这一群体贷款。为了规避投资风险，中国某家银行分行推出了“公司+农户”的贷款模式，即银行将贷款拨给公司，由公司组织农户进行生产，最后偿还贷款。比如，银行将款项贷给乳品公司，乳品公司拨款给农户养牛，农户将牛奶卖给公司，偿还贷款。

不管怎么说，小额贷款崇尚的不是建立一种“输血”机制，而是要建立一种“造血”机能。小额贷款的成效已在一些国家或地区显现出来，并吸引更多的国家采用这一做法。2003 年 9 月，巴西总统卢拉号召在国内建立一家为穷人服务的银行，专门向低收入人群发放小额贷款，以此作为对原有银行的有益补充。2004 年 2 月这家专门面向 4000 万贫困人口 of 银行——巴西人民银行在首都巴西利亚开业，该银行总资产为 40 亿雷亚尔，相当于 13.6 亿美

元, 银行发放从 15 美元到 200 美元不等的小额贷款, 贷款期限为 4 个月, 利息只有 2%, 而一般银行的利率都在 5% 以上。巴西人民银行不设分行, 没有固定的员工, 它实际上是一个银行代理网络, 在药店、面包店、集贸市场、建材市场等地为顾客办理业务。巴西人民银行计划 2004 年底将网点在全国范围铺开, 业务网点达到 6500 家。小额贷款将为巴西贫困农民带来希望。

(林 珏)

讨论题:

1. 该案例是否再次论证了资金在经济发展中的重要作用?
2. 小额贷款中出现的问题应该如何解决?
3. 你是否同意罗森斯坦—罗丹有关在经济发展初始阶段需要投入相当大的资金才可能冲破“贫困的恶性循环陷阱”、促使资本形成的“大推进”理论?

参考资料:

1. [美]“投资者通过提供贷款帮助穷人”,《国际先驱论坛》2003. 8. 11。
2. 王麒:“为了贫困母亲的幸福”,《人民画报》2004. 6。
3. [中国香港]“中国扶贫贷款给了有利可图的企业”,《亚洲时报在线》2004. 8. 3。
4. “小额贷款为中国贫困农民带来希望”, 路透社山西省湫水头, 2004. 3. 8。
5. [古巴]《抉择》2004. 2. 26。

[案例 1—3] 玛雅人后裔学习网上冲浪

1997 年 7 月卡林娜在危地马拉拉拉古纳地区为美国教会组织——国际慈善会工作时, 遇见了该地区圣佩德罗村庄牧师埃米利奥·贝兹和他的妻子埃斯特尔。44 岁的贝兹和他的妻子 8 年前在村里创办了科莱希奥·贝瑟尔私立学校, 该所学校的校舍十分简陋, 牧师夫妇和三个孩子住在学校一座最简朴的房子里。学校从幼儿园到 9 年级共有 350 名学生, 小学生每月需付 25 格查尔(合 3.25 美元), 初中生则需 40 格查尔(合 5.20 美元)。尽管这点学费微不足道, 但学生家长仍难以支付。村里没有现代建筑, 街上没有铺柏油, 家里没有现代化生活设施; 很多人居住在土坯房或竹棚里, 一张床睡了四个或

更多的人；屋里没有自来水，没有电话，没有卫生间，几家共用一个厕所，用电也受到限制，洗澡则在湖里。虽然这个地区以其特有的饰有鲜艳图案和复杂刺绣手工艺品而出名；但由于封闭，村里的妇女将各种手工艺品——镶珠的机织地毯、餐巾、帽子和头巾卖给批发商，每件只挣得5格查尔（约合65美分），而批发商则将这些货物以10倍的价格转卖出去。村里的男人大多从事田间劳动，种植咖啡、玉米和棉花，也有一些制作手工艺品，出售给中间商，每天可挣20格查尔。圣佩德罗村的这种落后状况给卡林娜留下深刻的印象。

三个月后卡林娜应聘到在线拍卖公司——e-Bay公司做财务经理，但她一直在思考如何继续帮助这一村庄。在与同事聊天时，她提到了这一村庄。不久她对该村庄的热心传遍了整个公司，很快在公司的公告牌上，贴满了村里孩子们的照片。公司1200多员工都知道了这个村庄，他们纷纷捐款。公司在卡林娜的推动下制定了高技术慈善事业计划，决定将高技术注入这一落后山庄，帮助其脱贫。

1998年卡林娜重新来到圣佩德罗村，带来了公司捐助的一批计算机。次年8月e-Bay公司将近30名员工及亲属（包括卡林娜15岁的儿子）与卡林娜一同去了圣佩德罗村，他们在这里培训老师使用计算机。

2000年春天卡林娜再次来到这个村庄，带去eBay公司捐赠的4台崭新的配有DVD的康柏便携式计算机、1台服务器、1台监控器和西班牙—英语转换软件。同她一道来的还有34岁的友人罗恩·扎克曼，他是通讯设备制造商朗讯科技公司的顾问，来这儿的任务是将这些新的计算机与因特网接通。连接因特网可不是一件容易的事，贝瑟尔学校只有一条电话线，就在牧师贝兹的屋里。这里拨号的线路慢得出奇，上网的费用也非常昂贵；开个账户大约需要60美元，开通后每月要支付10美元，还不包括本地和长途电话费，而这个地方人均年收入不到900美元。为了降低成本，扎克曼从贝兹的住宅电话中拉出一条200英尺的电缆，接到学校的主服务器上。他让学生白天写好邮件，然后在收费较低的深夜，让邮件自动地发送出去。扎克曼坐在计算机前调试和演示着网页如何下载，他用了足足15分钟才登录上网，兴奋不已的学生簇拥在他的身边。

到了夏天，又有一批员工前往圣佩德罗村。从1998年至2000年，e-Bay公司已经为这一村庄捐赠了15台计算机和2台打印机。现在村里的孩子一周有5天在学校学习，除了学习数学和历史等传统课程外，还要学习一门计算机课程。学生学习计算机课程一个重要的目标就是在e-Bay网站上出售村里的手工艺品。作为公司基金会负责人的卡林娜为孩子们设立了奖学金或贷款，

她希望让这些孩子走出村子继续接受更高的教育，学完后回到贝瑟尔学校做为期一年的见习教师，帮助母校学生学习电子商务课程来偿还贷款。卡林娜说：“我们 e-Bay 公司许多员工捐献了很多资金。我们希望帮助这些孩子，让他们的生活除了卖水果，还能有别的事情可做。重要的是要给他们走出去的手段，向他们展示有所作为的远景。”

村民们对自己的孩子能够接受计算机技术教育非常高兴。60 多岁的迭戈·波波每天除了在田间劳动外，还靠刺绣服装补贴家用，花三周的时间才能绣完一条裤子，挣 85 格查尔（合 11 美元）。他说：“我愿意我的女儿读书。……我不希望她像我这样。”另一个在当地市场出售盆盆罐罐的妇女利迪娅·冈萨雷斯说：“我的孩子将来不要像我这样受苦受难，这一点很重要。我希望她去首都读书，这样她可以找到一份好工作。”但并不是所有孩子都能顺利完成学业的。维拉·波波是家中 6 个孩子中最小的一个，母亲去世后，她不得不辍学，担负起为父兄做饭洗衣的重任。1999 年联合国在危地马拉调查中发现，这个国家有 44% 多的人不能完成九年教育。

虽然，因特网在危地马拉算不上特别新奇，在首都和各个旅游城市都有网络咖啡屋。但对 90 年代中期才通电的圣佩德罗村却是一个新鲜事物。1998 年贝瑟尔学校才通电，而在那之前，贝兹不得不通过一段电线“借用”邻居的电。贝兹认为计算机教育使学生迈出巨大的一步，学生在校期间接受 3 年的计算机教育，这一教育将增强学生的自尊心。他说：“我是玛雅人，我们玛雅人一般都很胆小，认为自己没有那些金发碧眼的人尊贵。现在这些孩子学习新技术，他们正在寻找自己的价值所在。”目前学校老师中 25 岁的克鲁斯就是从危地马拉城学习计算机后返回到圣佩德罗村教书的当地人。

当然，也有一些人对 e-Bay 公司的高技术扶贫行为持批评态度，认为村民们不需要计算机，只需要衣食无忧。关于这一问题，联合国官员瓦尔德斯是这么认为的：“许多人认为计算机是奢侈品，但我们不能说农村地区只需要有水、卫生设备和基础保健就够了。……我们不能让技术差距越来越大，但是我们必须想办法让它以省钱的方式进行自我运营。在贫困偏远的农村地区，我们不能只让计算机进入学校。学校必须成为社区的信息中心，否则代价就太高。当地的商人和专业人员可以从网络中获益，只要假以时日，就会付得起费用。但是，这些问题必须根据当地村庄的情况来探讨，而不是由生活在纽约的人探讨。”

作为 e-Bay 公司这项高技术慈善事业计划推动者的卡林娜，对这一计划仍充满着热情，她认为圣佩德罗村的旅游观光业正在慢慢地发展起来。