

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。

（林珏）

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家的投资项目，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，指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。

内蒙古巴林右旗巴彥琥碩鎮白音和碩村的曹金英，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 万贫困人口的银行——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”，路透社山西省湍水头，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。

下一步公司将计划为学生提供商业和人际技巧等帮助，帮助这一社区发展壮大。

背景链接：

总部设在加利福尼亚的 e-Bay（电子港湾）公司，是美国在线贸易的一只领头羊。1995 年该拍卖平台在硅谷一幢平房中起步，至今已进驻 29 个国家，拥有员工 6200 名。在过去的 8 年里，e-Bay 通过登录费和交易手续费获得约 10 亿美元的利润，并将 2003 年的销售额提高到近 22 亿美元；公司的市场价值也在一路攀升，目前达到 550 亿美元。当初，公司创始人皮埃尔·奥米迪亚尔开创了这样的原则：通过网络从完全陌生的人那里购买商品。现在全世界有 1.05 亿人接受了这一原则。同时，e-Bay 公司也创立了一个新的企业家阶层，仅在美国就有 43 万所谓的强力卖家完全或部分通过 e-Bay 贸易赚取生活费用。

e-Bay 公司最成功的海外市场开拓就是在德国。1999 年 6 月，e-Bay 以当时价值约 4300 万欧元的 e-Bay 股票兼并了当时只有 4 个月大的柏林新创企业阿兰多（Alando）公司，其后销售额攀升到 2.93 亿欧元。2004 年初 e-Bay 再次出手，以 1.12 亿欧元购得德国在线二手车中间商 Mobile.de。e-Bay 在德国也成为著名的并为许多人喜爱的品牌。2001 年 e-Bay 公司的国际业务的比重还只有 15%，但现在其销售额中 1/3 以上是在美国之外获得的。在 7.59 亿美元的海外销售中大约有一半是在德国，德国 e-Bay 注册用户有 1140 万，他们中有不少人对网上交易非常感兴趣，有 75% 的德国 e-Bay 注册用户定期在网上平台供货、购买或销售。而在美国网上订购的人还不及德国的一半。2003 年通过德国 e-Bay 促成交易的产品价值就达 40 亿欧元，超过奎勒邮购康采恩近 3 亿欧元。

e-Bay 公司现也想将德国的战略模式运用于中国、印度、韩国和法国。国际业务负责人科布说：“我们需要理解市场的本地合作伙伴。”如果价格合适，e-Bay 就会出手。e-Bay 以共计 1.8 亿美元的价格购买了网上拍卖行易趣，并对其进行扩建。现在易趣孜孜不倦地在中国网络供应商那里打广告和缔结独家合作协议。e-Bay 负责人原迪斯尼公司经理惠特曼说，中国将成为 e-Bay 公司最大的市场。

（林珏）

讨论题：

1. 信息技术的输入会对圣佩德罗村的经济和村民的生活产生什么样的

影响？

2. e-Bay 公司帮助圣佩德罗村脱贫致富的这项高技术慈善事业计划能否完成？为实现圣佩德罗村的脱贫致富，卡林娜下一步还应做些什么？

3. 你认为高科技扶贫在发展中国家是否具有普遍应用的意义？

参考资料：

1. [美]阿比·埃琳：，“危地马拉一座技术落后村庄的高科技慈善工作”，《纽约时报》 2000.7.12。

2. [德]网上强权”，《经济周刊》 2004.7.15。

[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

蟠猫区，位于云南省楚雄彝族自治州牟定县的北部，全区 7 乡 1 镇 63 个自然村。区公所设在海拔 1850 米的古岩镇上，镇西南山峦起伏，犹如一只趴着的山猫，蟠猫区由此得名。

蟠猫区面积 169.87 平方公里，人口 11389 人，其中彝族占 48.25%。该区地处山区，最高的白马山海拔 2485.4 米，全区平均气温在 15℃ 左右，年降雨量 850 毫米，林地面积占全区总面积的 84.6%；自然植被有云南松、云杉、水冬瓜和栎类阔叶林；此外还蕴藏着丰富的矿藏，如铜、银、锌、钨、煤等。总体上，自然条件不差。然而，蟠猫区的经济发展和人民生活长期处于较低的水平上，在全县 8 区 2 镇中，属较落后的一个区。1979 年人均收入仅 71 元，而且区内也不平衡。如啊橄榄乡 66 元，龙泉乡 79 元（1980 年），古岩镇 80 元（1980 年）；全区 421 户超支，总额达到 17274 元，户均 41 元。原因何在？十一届三中全会以后，蟠猫区面貌开始转变，但同时也出现一些新的社会经济矛盾。1981 年全区推行联产承包制，人均收入提高到 78 元；1984 年进一步上升为 162 元；1985 年达到最高点 253 元；此后 1986 年猛跌至 112 元。起伏很大，问题又在哪儿？楚雄山区人民脱贫致富的道路究竟应该如何选择？应牟定县政府邀请，我们对当地进行了调查，下面拟就这些问题作一初步分析。

一 长期落后的原因

总结蟠猫区经济长期处于落后状态的原因主要有以下几点：

1. 交通不便。蟠猫地处山区，山高、沟深、坡陡，在蟠猫公路修筑之前，一筐水果或山货背到集市上出售，要翻越几座山，走上几十公里。与交通阻塞直接相联系的便是信息闭塞，经济落后，教育程度低，医疗条件差，商品经济不发达。从 80 年代初开始，县委、县政府大抓公路建设，以促进商品流通。现在不仅沟通了由县城到蟠猫区公所的交通，全区 7 乡有 5 乡也都修筑了公路。尽管公路等级不高，但就目前的状况看，交通不便已不是该区经济落后的主要原因。

2. 不合理的产业结构，阻碍了山区商品经济的发展。全区山多地少，耕地面积只占总面积的 4.9%，而林区面积却占到了 84.6%。本应充分利用林区、山区优势，大力发展林、牧业。但联产承包前，在“以粮为纲”政策的指导下，农村经营单一，水稻种植面积占全部耕地面积的 65% 以上，1980 年全区粮食收入在总收入中的比重占到 75.1%，而林、牧业只占 3% 和 5%。联产承包后，产业结构略有调整，牧业有了较大发展，1986 年牧业收入比重达到 22.9%；林业却继续下降，只占 1.4%；种植业比重仍保持在 63% 以上。由于种植业生产常受自然气候的影响，全区“望天收”耕地占到 60%，显然农业仍未摆脱“靠天吃饭”的局面，收成的好坏仍取决于全年是否风调雨顺。

3. 自然资源的严重破坏。不少乡居于水系的上中游，由于森林屡经滥伐，水土流失相当严重。1958 年大炼钢铁时，不少茂密的山林遭到破坏，这以后又遭乱伐，现沿公路两侧、沿河两岸的山坡光秃秃的。一些村镇农民生活用柴都得翻山越岭，去很远的地方拾取。这儿没有推广沼气，生活燃料主要靠木柴。我们走访了龙泉乡一家彝族农户，尽管村寨四周都是荒山，仍见庭院里堆放着一米多高、三米多长已劈好的柴堆，很是奇怪。女主人悄悄告诉我们：这是翻了几座山，去其他乡林区偷伐来的。燃料短缺是当地一个十分严重的问题，但对森林、樵林、灌木的滥伐后果更为严重。本人算了一笔账：若以每人每年 500 公斤烧柴计算，全区一万多人，每年就需 5600 吨柴薪，森林、植被的破坏程度可想而知。森林滥伐不只是蟠猫一个区的问题，从全县情况看，森林覆盖率目前只有 15%，全县木材年生长量为 3.2 万立方米，而消耗量为 20.8 万立方米，这意味着现有蓄积量只能用三年。由于植被被破坏，1986 年 8 月 25 日蟠猫区遭到自 1976 年以来未见的特大洪灾，连续三天的大雨，洪水夹带着泥沙从山脊冲下，小河的水顿时猛涨，涌入大河，很快淹没了沿河两岸的庄稼、房屋、低洼处。区公所浸水两尺多深，全区粮食损失 107 万斤。我们访问了龙泉乡和啊橄榄乡两户农民，1986 年因涝灾，他们的人均粮食不足 123 斤，不得不购买高价粮来维持生活。

4. 乡镇企业基础薄弱。全区从事工业的劳力占总劳力的 3.9%；工业收入在总收入中的比重：1986 年啊橄榄乡为 1.2%，最好的古岩镇也只有 15.4%。丰富的矿藏由于缺乏技术、资金、生产资料而得不到开发，以工补农根本谈不上。

二 土地均分后出现的问题

1980 年蟠猫区首先在较穷的啊橄榄乡试行联产承包制，取得显著成效，1981 年承包制在全区推广。联产承包后，田地分到个人，这种“均田化”的土地经营形式一方面由于打破了原有的“大锅饭”形式，调动了农民生产的积极性，一度提高了生产；另一方面也带来了一系列弊端，表现为：

1. 水利设施的复修护理及建设无人问津。全区 24 个小型水库不少老化失修。一些地区由于土地的划分，水利系统遭到破坏，灌溉面积大幅度减少，“望天收”田地增加。因此，尽管全区大小河流、水库较多，但 1986 年上半年仍遭干旱。干旱成为全区乃至全县农业发展的一个大障碍。

2. 滥占、浪费土地的情况严重。由于土地分配到个人，农民结婚盖房滥占耕地，导致耕地面积减少。1983 年全区人均占有耕地 1.1 亩，1987 年已不足 1 亩。从全县的情况看，也已从“六五”初期的人均耕地 1.13 亩下降到 1.09 亩，相当于每年减少一个乡的土地。此外，从耕田上取土烧砖，对土质肥力的破坏也是相当严重的。

3. 土地零星分散。各家各户退回到“小而全”的自然经济状态，专业化生产不发展，商品率很低。我们抽样调查了几户农家，除一家（汉族）兼营商业买粮上缴公粮，60% 的责任田耕作口粮外，其他几户种植粮食的土地都占到了 70% 以上，但粮食的商品率只有 5.7%。农民的经济收入主要来源于烤烟，经济作物商品率达到 97.1%。此外，林产品商品率 15.9%，畜产品 9.9%，全部农产品商品率为 37.6%（1985 年）。全区专业户寥寥无几。由于这儿的彝族无经商传统，公路修通后，外面的小商小贩很快就占领了区市场。因此，尽管不少乡人均耕地 8 分左右，但大部分农户并不背井离乡，从工经商，而是一家人都束缚在土地上，过剩劳动力难以转移。

4. 由于地少人多，土地零星分散，给机械的使用、农药的喷洒、农田的灌溉都带来很大的不便。集体的固定资产大部分承包或折价卖给了个人，拖拉机成为运输工具，农业生产方式退回到原有的以人力、畜力为动力的落后耕作状态。1986 年全区无一亩机耕面积，农民在土地上的投资也在减少。在调查的三个乡镇中，我们发现生产费用在总费用中的比重 1986 年比 1985 年下降了 47%—80%，非生产性开支增大。因此，从农业生产本身所需要的基

本条件看，蟠猫的日光、土壤、水系、气候应该说都适宜于农作物生产，但由于上述原因产量并不高。以粮食为例，经济较好的古岩镇平均亩产只有 466 斤（1985 年），其他乡大都只有 200—300 斤。

5. 集体经济薄弱，公共事业尤其是文化教育、卫生事业受影响。1981 年取消了公积金，保留公益金，集体提留由原来的人均 11—14 元，减少到 2—4 元，下降了 72%—84%。集体提留用于开支干部、民办教师工资，补贴或扶助困难户以及一些公共设施等后，用于教育的部分就很少了。一些小学校舍常年失修，有的甚至破烂不堪，摇摇欲坠。如古岩镇小学的学生因危房原因不得不搬到镇政府内上课。一些学校，如啊橄榄乡小学，为了解决经费，星期天老师组织学生上山找柴卖。按规定特困地区的学生学费免交，但灯油费、保险费、杂费还得交。因此尽管一方面集体提留在减少，另一方面仍有农户抱怨农民负担过重。由于集体经济的薄弱，一些公共事业无力承办，如全区有线广播早已停止播音；区卫生所只有三个医生，负责内外科门诊、手术、住院部、打针、配药、收费全部工作。由于没有专项经费，对农村“赤脚医生”、卫生员的培训工作早已中断。区内卫生条件十分差，苍蝇犹如蝗虫，成群集队，密密麻麻。

三 蟠猫区脱贫致富道路的探寻

蟠猫的现状反映了贫困山区的共同特点：第一，地处偏僻山乡，交通不便，信息不灵；第二，产业结构以种植业为主，干旱成为经济发展的最大障碍；第三，多种经营优势尚未发挥，自然资源无力开发；第四，森林遭砍伐，植被破坏，水土流失严重。同时，蟠猫的现状也暴露出农业发展后劲不足、农业基础脆弱、抗灾能力仍很低的问题。

在温饱、脱贫、富裕、小康这四个阶段中，蟠猫区刚脱离第一阶段。如何脱贫致富，由第二阶段进入第三阶段，乃是蟠猫区面临的问题。这里提出几点粗略意见。

1. 调整原有不合理的以粮为主的产业结构，走以林牧为主的农工商综合经营道路。

（1）“无农不稳”。农业是国民经济的基础，农业是指包括了林、牧、副、渔的大农业。过去在农业发展上，不分山区和坝区，高原和平原，西部和东部，一律都建立以粮食生产为主的产业结构，事实证明是失败的。西部高原山区地多田少、林多地少，自然资源丰富，水热条件优越，适宜种林木竹类的生长和畜牧的放养。因此，农业的产业结构应以林牧为主，充分利用当地资源，建立各具特色的林畜商品基地。蟠猫区的经济发展战略可以从以

下几个方面入手：

首先，发展林业。从全区的情况看，除林地 215547 亩外，荒山面积 12575 亩，田外道路、坝塘、沟埂面积 6174 亩，加上房前房后的空地，发展经济林、材林、薪炭林及草场潜力很大。像核桃、橘桔、板栗、黄梨、李子、葡萄等果木，桉树、油菜、油桐等经济林木都适宜栽培。

其次，发展药材生产。山区又是中草药宝库。从海拔 1675 米的古岩河下游到海拔 2485.4 米的白马山，气温相差很大。既有亚热带气候，也有寒带气候，适宜人参、杜仲、吴英、天麻等各种草药的生长。可以建立以某种药材为主的商品生产基地。

第三，充分利用草场资源，发展畜牧业。建立黄牛、山羊、白兔为主的肉、奶、毛商品基地。此外，还应充分利用水库、坝塘发展水产养殖。

第四，开采矿产。现已探明铜矿的储藏量为 319 万吨。在缺乏资金、技术的条件下，可以通过吸引外来资金或合资开采。

第五，在发展林牧多种经营的同时，重视以粮烟为主的种植业的发展，充分发挥土地效益。发展种植业首先要解决水利问题。蟠猫小河流多，河流面积总计 1308 亩，占全区总面积的 0.5%，其主要有蟠猫河、古岩河、双尾河、石者河、尼古买河等。这些河流长年流水不断，注入猛岗大河直泻而下，与龙川江汇合，流入金沙江。沿河两岸形成许多大小不一的河谷、平坝或河阶地带，分布着一些土壤肥沃的高产水田，如蟠猫乡、朵基乡、同心乡沿河一带紫油砂土田，土层深厚、肥沃，通透性能好，单产能达 700—1000 斤以上。但由于水利系统不健全，抗灾能力差，农作物单产不高。因此改善农业生产条件，加强农田水利建设，兴修水利骨干工程，改变缺水易旱局面，乃是种植业发展当务之急。

第六，打破原有的“土地均分，家家种粮烟”的经营形式。因为这种形式：一不利于集约化经营和专业化生产；二浪费人力、物力；三不能充分发挥土地效益。建议实行适度土地规模经营，粮烟由种植能手承包经营，实行专业生产。由于种粮成本高，比较收益下降，应给予一定补贴。由此，真正做到人尽其能、物尽其用、地尽其力。

实行土地规模经营的途径有多种：第一，租赁制。经济学界有人提出土地经营国家租赁的设想，即国家管理土地，与农户签订租赁合同，并征收地租，农户有转租或退租的权利，由此来实现土地集中。这种设想是以改革土地制度，实现土地国有化为前提的，它涉及一系列问题，近期还不能实现。第二，发展合作经济组织，促进土地经营适度集中。第三，在目前承包制的状况下，允许土地退耕、代耕、转包，并通过发展乡镇企业来促使这一趋势

的发展。第四，土地由集体管理，抽回从事第二、三产业农户的责任田，转移给专业户经营。

最后，发展种植业要努力提高农作物产量，重点应放在集约化经营，提高单产上。其途径一是提高复种指数，二是科学种田。过去向荒山林地进军或围湖造田，靠扩大耕地面积来提高总产量的做法已不可取。因为它不仅破坏了植被、森林、湖泊资源，也破坏了生态平衡。现不少陡坡耕地、梯田应退耕还林、还牧，一些湖泊的围湖造田要退田还水、还渔。

(2) “无工不富”。山区有自己的特点，山区资源丰富，因此发展山区工业应以加工业为导向。随着多种经营的开展，为发展食品、水果、肉奶、油脂、制革、酿造、化工、中药、造纸、森工、制铜等工业提供了重要原料。因此，利用原产品发展加工业大有可为。关于这方面，全国不少山区已有实例，比如广东省高要县禄步区根据当地山区资源，创建了凉果厂、保健食品厂、禾草垫厂、牙签厂、桂油厂、香粉厂、石材厂、皮鞋厂等企业，不仅解决了剩余劳力的出路问题，还创造了大量的利润和外汇，走上了致富之路。边疆山区根据自己特点，除利用原产品发展加工业外，还可根据当地少数民族特点，发展刺绣、民族服装、花边、竹篾、斗笠等生产。

目前，一些山区干部顾虑重重，担心投资办厂一缺乏资金，二缺乏技术，三有风险，弄不好赔本。事实上解决资金的途径是很多的：可以鼓励农户或外商（包括外县、外省、外国商人）投资设厂；可以是村与村、乡与乡、村与乡集体投资合办；可以是农户私人与乡或村集体合资经营；可以是本地与外地或外国联合经营；也可采取股份公司的形式集资办厂。技术力量可以通过派人出去学习、聘请顾问、退休技术人员指导，财智合营（一方出资金，一方出技术）的形式来解决。至于风险，办企业都有风险，关键在于经营决策者的判断力和适应市场的变通力。从全国乡镇企业看，大部分经营决策者都是农民，都没有办厂经验，都是从实践中学习、摸索、锻炼出来的。

(3) “无商不活”。边疆山区多为少数民族地区，由于长期商品经济的不发展，农民与外界接触少，经商观念十分淡薄，一些姑娘连买东西都感到害羞。从蟠猫镇市场看，十分萧条：两三家铺面，经营少量日用品，公路口零星小贩多半来自外区，与江浙农村喧闹繁荣的区镇景象相比，可谓天壤之别。

随着产业结构的调整，确立以林牧为主体的经济开发战略后，产品商品化了，产品的销售、辅助原料的供应，将成为乡镇企业发展面临的重要问题。除了建立以区镇市场为商品集散地的坐商经营外，还应不拘一格采取多种经营方式和购销方式。如主动上门与城市国营企业、商业、外贸进出口公司联

系或与之挂靠，建立较稳固的产供销关系，以此保证原料的供应，减少产品直接进入市场销售的比重，确保利润的实现。又如建立具有本乡特色的“拳头产品”，在县城、大中城市设点经销。可采取委托代售、自产自销、联购联销、联购分销、合同购销等多种形式。由此实现农工商一体化，产供销一条龙。

农业产业结构的调整对山区农村经济的发展具有十分重要的意义。它打破了单一以粮为主的小农业，建立了多种经营的大农业，开辟了山区农民脱贫致富之路；它充分利用了山区自然资源，以草养畜，以畜促农，以工扶农，走出了生态农业的路子；它逐步改变了农业自给半自给的状态，向较大规模的商品生产发展，由封闭型经济向开放型经济转化；它促进了农业剩余劳动力由第一产业向第二、三产业的转移，部分解决了剩余劳动力的出路问题；它还改变了农村传统经营方式，引起了传统价值观念的变革，长期统治人们的封建宗法观念、传统社会心理、轻商抑商观念将被抛弃，取而代之的是商品经济的意识和观念。这对农业生产的发展，农村旧面貌的改变具有决定性作用，这也是产业结构调整最深层的意义。

2. 发展薪炭林，推广沼气，解决农村能源问题。

目前，我国农村能源十分缺乏，全国每年约有一亿多农户有 3—5 个月缺乏生活燃料。从蟠猫区的情况看，一些非林区村寨的农民生活用柴，一靠农作物秸秆，二靠购买，三靠偷伐。尽管缺乏燃料，浪费现象却比比皆是。一些农户的柴灶过于庞大，热效率非常低。因此，“开源”要与“节能”相结合。建议：（1）发展薪炭林，发动群众利用零星空闲地种植薪炭林，或把荒山承包给个人营造；（2）改革旧式柴灶，提高木柴热效能利用率；（3）推广沼气，利用畜粪、绿肥、秸秆制造沼气。其好处是：成本少，见效快；燃料、肥料、照明综合利用（有些地方还利用沼气发电，进行农副产品加工）；取之不尽，用之不竭；节约土地资源。

3. 发展庭院经济。

发展庭院经济的好处是充分利用房前房后的空旷隙地、家庭闲散劳力及零碎时间，生产农林果花禽畜等商品，使劳动力、土地、资金发挥更大效益。从全国情况看，庭院经济正在蓬勃发展，如四川巴中县渔溪区 1985 年庭院经济收入 1273 万元，人均 161.75 元，占全区总收入的 40%。四川不少地区的庭院已成为农村商品生产的重要组成部分。庭院经济推动了农村产业结构的调整，促进了农业商品化和专业化。

4. 重视发展农村文化教育事业，改变贫困落后愚昧状态。

教育程度的高低与经济发展的快慢具有密切的关系。山区的贫穷，造成

了山区文化教育事业落后；而文盲、愚昧的状态反过来又加深了经济的落后。因此，治穷必治愚。重视农村教育工作，除了普及中小学普通教育外，还要抓好幼儿教育及成人教育。通过兴办乡村幼儿园的途径，通过举办培训班、讲座、夜校、函授、刊授等多种形式与渠道来发展幼儿及成人教育。成人教育分两个内容：（1）文化教育，主要是小学、初中基础教育，目的是杜绝农村的文盲；其次是高中、中等和高等教育，目的是提高农民的文化水平。（2）生产技术教育，主要是让农民掌握新技术、新知识，科学种田和科学经营。

5. 加强基层组织的建设，提拔和起用具有开拓精神的人才当领导。

山区发展的路子很多，脱贫致富的关键在于干部是否有魅力，是否带领群众大胆地去干，是否对群众的热情和实践给予积极的支持与鼓励，这是能否改变贫困山区落后面貌的前提条件。这次调查中发现基层领导班子中求稳怕乱、安于现状、不思进取的思想仍普遍存在。只求温饱，不求脱贫的思想是山区经济发展的最大障碍。在改变贫困面貌的过程中，基层组织干部的思想素质、工作作用不可忽视。否则上面政策再好，县委决心再大；下面群众再有愿望；中间基层领导不去贯彻执行、组织实施、积极支持，一切仍会落空。

四 国外专业化分工体系的借鉴

二战后，随着农业技术的发展和农业机械化、自动化的实现，美国农业专业化程度不断提高。美国根据各地不同的自然条件和经济条件，在全国形成了乳酪带、玉米带、小麦带、棉花带、混合农业带等 9 个专业地带。人口集中、工业发达的东北部成为农产品消费区，中部平原成为粮食、乳肉产区，构成全国性的分工体系。这种地区分工的好处是：充分利用各地资源，实现资源最大效益；有效发挥农业机械的作用，更广泛应用农业科技成果和生产管理经验，提高劳动生产率；充分发挥各地优势，建立合理的经济结构，实现全社会劳动的节约；各地互相联系、依存，形成全国一盘棋，便于统一领导和管理；有利于商品基地的形成，地区分工促进农业商品经济的迅速发展。

中国农业经济发展是否也可以考虑这样的专业化分工体系，根据各地自然条件、经济条件、历史传统等不同特点将全国划分为不同的经济区域。如东北部小麦、大豆带；东部棉花带；中部、南部水稻、经济作物带；西部、西北部乳酪带等等。而各地区又可根据当地气候、土壤自然条件进一步划分，如云南立体气候、立体地形，平坝与山区差别很大，可以根据不同特点，分为水稻区、甘蔗区、乳酪区、玉黍区、烤烟区、果木区等实行专业化分工，由此形成各具特色、星罗棋布的小型商品生产基地。