

千年转换之际的德国经济

徐纪贵

摘 要:文章分析了世纪交替之际的德国经济状况及其发展前景并着重介绍了德国信息产业、进出口贸易、资本输出与输入以及中小企业、跨国企业的发展与变化。

关键词:德国经济; 信息产业

作者简介:四川省招商引资局 成都 610072

中图分类号:F151.6

文献标识码:A

文章编号:1005-4871(2002)02-0020-07

2000年是二十世纪的最后一年,也是公元历翻开第三个千年的第一页之前的最后一年。在此之前的半个世纪里,人类社会成功地避免了世界大战的发生;经济与文化进入高度发达时期。全球经济一体化的发展趋势日益明朗化,为世界各国的自身经济社会发展创造了十分有利的环境条件。

同样,德国的经济发展状况也曾经使人们感到繁荣有望,直到2000年的上半年,其经济发展都呈现出趋好的走势。然而好景不长,当年的下半年,其经济发展的良好势头急转直下,衰退的迹象犹如暴风骤雨即将来临时那黑压压的阵阵浓云,突如其来地闯进了人们的视线。德国的现任经济部长维尔纳·米勒将其称作“增长降速”,并且认为美国经济增长率的急剧下降、日本国民经济的持续弱势、世界贸易的增长幅度越来越小以及石油价格的步步上涨均是德国经济增长放缓的重要原因;当然,还有其他影响因素起了作用。

一、低速增长的尴尬难以摆脱

实际上,自1990年东西德统一以来,德国的经济一直囿于低速增长的桎梏之中。为此,这届联邦政府于1998年秋季一登台便开始了体制现代化与改革的进程。这个涉及面极其广泛的改革过程所遵循的原则是,制定政策一定要兼顾经济、生态与社会三个方面的利益。不过,到2000年底,由于从政策陆续出台到付诸实施才经过了一年多的时间,其成效尚不明显;而要使德国经济最终摆脱低速增长的桎梏,加快发展的速度,恐怕还需要付出更长时间的艰苦努力。

德国国内生产总值(BIP)2000年实现19679.4亿欧元,人均近2.4万欧元(以1995年价格计),虽然从全年来看,比1999年的19063.8亿增长了3.2%以上,但却并不能反映出2000年下半年的衰退趋势。德国联邦银行的统计数据 displays,2000年上半年,其BIP比1999年下半年增长2.0%,而2000年的下半年却只比当年

的上半年增长0.8%。增幅如此微小,并且在同一年之内急剧萎缩,预示着真正的衰退期即将开始。

滞胀的原因何在?按我国的统计方法,德国的第一、第二、第三产业在BIP中所占比重分别为1.2%、30.10%、68.7%。德国的经济发展不能增速,第一和第二产业多年停滞不前;应当承担主要责任。尤其是第二产业中的采矿业,其产值(以当年价计)2000年下降到1801亿马克,比1995年的2230亿减幅颇大;而同属第二产业的制造业,原是德国经济称雄世界的主力军,在二十世纪的最后十年里,也是增长乏力,2000年仅仅创造出9346亿马克的产值,比1995年的8378亿(均以当年价计)略有增加。

如此看来,使德国经济得以在“统一效应”的阴影下保持增长(尽管是低速增长)的功臣,只能在服务业(相当于我们所称的第三产业)里去找了。若以当年价计,2000年服务业在全国各行业所创造的总价值中占了将近69%的份额;相当于第一与第二产业之和的两倍多,堪称德国经济的顶梁柱。虽然其中的商贸、餐饮旅游、交通几个传统行业合计,只实现了6381亿马克,比之1995年的5858亿,亦为低速增长;但是同属第三产业的金融、租赁以及为企业服务的行业,其所创造的价值则从1995年的8931亿马克急剧增长至2000年的11272亿马克,即使扣除物价上涨因素,估计其五年合计的增幅也能达到20%左右,真正是名副其实的增长功臣。特别是其中的经济与法律咨询、技术顾问、研究开发与咨询以及信息技术与通讯(ITK)等类直接为企业服务的中介行业;2000年所创造的价值实现了两位数的大幅度增长。而农林渔业、制造业和矿业所创造的价值合计,2000年为11583亿马克,比之1995年的11030亿(如果扣除物价上涨因素)简直就是毫无增长。国民经济高速增长的依靠力量已不再是传统行业,而只能是二十世纪末期崛起的新兴产业;尤其是ITK业。

再从外贸来看,德国2000年商品与劳务的出口达到5964亿欧元;比1999年的5065亿欧元实现了两位数的增长(超过17.7%),其对出口的依存度(即出口总值与BIP之比)高达30%;但是,就其商品进出口盈余(出超)而言,2000年的589亿欧元却只相当于1999年(643亿欧元)的91.6%,比1989

年的1350亿马克,其降幅更大。原因是:第一,来源于欧盟地区的进口大幅度增长(2000年比上一年提高13.8%以上);第二;相当大一部分生产力要素转移到国外特别是欧盟地区与美国,从而取代了部分出口能力;第三,推测而言之,德国的出口商品由于制造成本居高不下^①以及其他原因而致使其市场竞争力有所下降。国际市场竞争力的下降,直接危及德国国内的就业职位。在五六年前,即二十世纪的九十年代中期,德国的出口还能为将近三分之一的就业者提供有保障的职位,而到了千年更替前后的这两三年里,却仅有不足四分之一的就业者能够依靠出口获得职位了。

德国的国民收入,这几年的状况也使人乐观不起来。2000年的国民收入15058.8亿欧元,比1999年的14641.1亿只增加了417.7亿,增长率仅仅略高于2.85%。

二、改革是发展国民经济的必由之路

当今世界上的任何开放型国家,尤其是对出口的依赖程度特别高的德国,要想推动本国国民经济稳步向前发展,投资、消费和出口这三个方面缺一不可。德国出口盈余的下滑,使得这“三驾马车”的行进难以平稳。而消费与投资领域名副其实的低速增长,必然使“三驾马车”的行进速度难以提高。2000年,德国私人家庭、非盈利私人机构与国家的消费支出合计为15672.8亿欧元,比上一年的15259亿略有增长。至于投资方面的情况,也同样是无法令人高兴。2000年,德国的投资总额为4378.6亿欧元,比1999年的4231.8亿亦是增长甚微。

以施罗德为首的这一届德国联邦政府,将实现“经济增长、就业与社会公正”确定为国民经济和财政政策的奋斗目标。然而,主要由于“统一效应”而导致的累计高达23500亿马克的巨额政府债务及其应付的高额利息(须将当年税收收入中的大约20%用于偿付贷款利息)连同430万人的失业大军,却大

^① 据统计,德国劳动者所得的小时工资与其每小时劳动所创造的产值之比自1992年下半年攀升到60%以上之后,便再没有回落过,直到2000年仍然超过62%,始终是世界劳动力成本最高的国家之一。

大增加了实现目标的难度。据2001年1月中旬的报道,2000年德国联邦财政实际支出总额为4780亿马克,比预算的规定节省了8亿马克,这是严格执行节约开支政策的成果;正是由于厉行节约,还成功地使期内不得不增加的90亿马克超预算支出得到了平衡这些追加的支出项目主要是强制性劳工补助基金46亿马克、穷困人群住房补贴费15亿马克、一次性取暖费补贴11亿马克、邮局资助基金的追加拨款12亿马克以及补贴出口企业的追加拨款4亿马克等等。同样由于努力节约开支,2000年德国联邦新增债务继上一年之后再次减少,缩减为465亿马克,比预算减少30亿马克。但是鉴于财政的旧债极其庞大,这届德国政府制定了种种措施,力争中期(至2006年)实现无新增债务的财政目标。为此,作为措施之一,联邦政府决定逐步地减少国有资产。如2000年,将德国电讯公司、联邦印刷股份有限公司、汉堡机场有限公司等企业中的国有股出售给私人;又分别于2000年11月和2001年6月使德国邮政公司和法兰克福机场公司成功上市,待时机成熟之时再出让给私人。

2000年全年,德国国家税收总计完成3888亿马克,比预算多收13亿马克。

另一方面,德国对税收政策作了部分调整,如按照于2001年1月1日开始生效的税制改革政策,公民和企业至2005年共计可减轻税费负担大约950亿马克;如提高了免税的最低收入标准、降低了起征段税率、提高了第一和第二个孩子的子女补贴费等,以便使低收入阶层增加收入;又如企业税收政策的调整;对那些将所获利润用于再投资而增加就业岗位的企业,尤其是中小企业,意味着税务负担有所减轻。另外,随着生态税收改革的开始实施,调高了能源消费的成本,将由此而多收的税金使用于养老保险补贴与工资辅助费用,从而减少了这方面的财政支出。这类政策使企业和雇员双方均可获益,国家财政也减轻了负担。据预测,2000年德国平均每个家庭可支配的货币收入能增加2200马克。私人拥有的可支配的钱增多了,消费的欲望也会扩大;消费需求的增长必然会刺激商品的生产,生产的扩大又能吸纳更多的劳动者就业。德国经济政策的制定者打算以这种方式来解决当前的难题,他们的观点是,

经济的增长、就业的增加与购买力的提高这三者之间具有互为因果的关系,而税制的改革则是使这三项目标得以均衡实现的前提条件与保障。作为欧洲经济区最重要的国家,德国政府积极推行欧洲理事会于2000年春季在里斯本商定的增长战略,开展了劳动力市场、产品市场及资本市场涉及面极其广泛的经济改革,其最终目的是强化欧盟的经济增长潜力,以使欧盟能够于2010年成为世界经济中最具竞争力的经济区。

与此同时,为了实现其奋斗目标,德国政府陆续出台了并正在拟定更多的改革政策与配套法规,涉及国民经济的各个部门甚至于教育和福利事业。鉴于当前改革浪潮席卷全球,这是德国政府顺应时代潮流的明智之举。任何国家不推行改革,其经济与社会的发展必然陷于停顿甚至于倒退。

一个国家的经济发展状况必然在其资金流动的态势中得到反映。2000年,德国的工商建筑投资是连续第五年“裹足不前”,但是生产企业购置资产的势头却颇为强劲,加之有价证券与股票及其他参股形式同样大幅增长,故而有形资产与货币资产的合计比前一年增大了18%,达到9350亿马克(2001年6月数据);使实物资产急剧扩大的一个重要原因是,德国境内的6家非金融资本公司(其中主要是电讯部门的企业,并且含有外资企业)为了从国家手里购买第三代移动通讯网(UMTS)的承建权,共计支付了510亿欧元,据估计,要最后建成此网,这些企业还得投入300亿欧元。实物资产方面的大规模投资,导致国内的资金需求大幅度扩大,达到大约3800亿马克,相当于当年德国可支配收入总量的11%。将移动通讯基础设施的承建权拍卖给企业(包括外资企业),是一个改革型的措施,既使国家财政可以减少在基础设施建设方面的投入,又能使移动通讯行业借助于外资而得到更好的发展,这无疑是一个“一石二鸟”的好办法。

德国2000年国内的不动产投资与库存之和达到3120亿马克,相当于整个经济可支配收入的9.5%,以至于名义上的投资性支出比1999年扩大了7%。其增长率较高的原因,主要在于生产性企业用于外购或自行研制EDV软件的支出显著增大,约占设备支出的10%。

投资可以拉动内需,从而加大资金需求,随之而出现资金流动的加速,以至最后产生国民经济高速发展的理想效果。这种理想是否能在德国变成现实,尚需拭目以待。

三、信息产业是新经济大厦的顶梁柱

上个世纪九十年代后半期以来,兴起于美国的“新经济”浪潮波及到欧洲大陆。但是,对于何为“新经济”的问题,却出现了并不完全相同的几种答案。德国某些权威人士认为,所谓“新经济”就是要改变整个经济的结构。其目的是使所有的行业都利用信息和通讯方面的新技术,从而提高其生产力。他们认为,肯定不能将“新经济”理解为几家新兴企业在短期内,仅仅因为炮制出与因特网有点儿关系的商业点子,便可以从投机性市场上搞到许多钱。“新经济”也不能仅仅局限于技术导向型企业。原有的经济规律不会因为“新经济”的出现而失效,企业想要长期存在并且成为股市的宠儿,还得继续挣钱。也不可能象某些人所认为的那样,新经济预示繁荣与萧条交替出现的发展周期现象再也不会发生。总之,要使美国那种不受通货膨胀困扰的长期持续的经济繁荣,也实现于统一后的德国,则需要对德国的经济、社会与政治等各个方面动大手术,即实施经济结构调整和种种配套的改革政策。另一方面,当然还需要增加投入。如在国家政策的推动下,德国2000年为1000家左右中小型高技术企业注入了资金10余亿欧元,比上一年增加约25%。这又促成其雇用人数增加的效果。如德国股市中高技术板块的(239个)上市企业,2000年3月31日只有93210名员工,到了2001年7月20日,企业数增加到342个,其员工数则将近翻了一番而达到186207名。至于“新经济”之中的新,则首先表现在信息的传播之迅捷及其使用成本之低廉,均是史无前例的。进入遥远的市场只需举手之劳,因特网为寻找商业伙伴大开方便之门,从订货到结帐付款的全部商务都以电子手段处理。为了抓住市场上的大量机会并且挖掘内部潜力降低成本,以便达到赢利的目的,企业必须装备必要的技术,同时提高其员工的素质。任何行业任何规模的企业均得如此。

正在向“新经济”殿堂的大门前进的德国,与美

国相比,尚有着不小的差距。例如在美国,2000年时65%的居民拥有个人电脑,而在德国,仅为34%。德国正在急起直追,据认为已经初见成效。德国的ITK行业2000年总销售额达到大约1243亿欧元,同比足足增长10.7%,在BIP中占了5.7%(上一年为5.3%)的份额。而其中增长较快的是因特网的发展、软件和IT服务业。德国的企业中,几乎有90%已与因特网链接,有70%设置了自己的网页(这已接近美国的水平);40%(美国为28%)的企业为客户网上订货提供了方便。由于所有的学校都能上网,同时在家里上网的人越来越多,故而上网的人数急剧增长,在14岁以上的人群中,有43%即差不多2760万人上网(2001年6月数据)。上网费用从2000年初至2001年9月下降了46%。越来越多的学者认为,当前人类社会正一天天转变成知识与信息社会,也就是说,只有加快知识与信息的制造和传播,经济和文化才能实现持续而健康的发展,人民才能获得质量越来越高的物质与精神享受。为此,德国政府采取了种种措施,制定了一系列政策及法规,努力优化因特网经济的发展环境。当然,德国的执政集团也清醒地认识到,在知识经济的曙光已经普照人间的二十一世纪,经济社会发展所需要的各种资源中,最重要的是智力资源或曰人力资源。而在这方面,与美英日等经济强国相比,德国尚落后一段距离,特别是其IT产业的发展,更由于专业人才严重缺乏而受到制约。虽然2000年德国ITK行业的就业人数增加了10.1%(约7.5万)而达到82万左右,但是仍然满足不了需求。根据德国信息技术与通信行业协会的估计,该行业总计短缺大约7.5万名专业技术人员。于是德国在2000年3月决定打破成规,从外国引进IT业的高级人才,给他们发放最多两万个“绿卡”。引进外国高技术人员,不仅能弥补自有人才之不足,满足高技术企业的需求,而且还有希望提高就业率。另一方面,IT业努力增加培训位置,高等学校想方设法增加IT专业的招生人数,以便从本国的青年一代中培养出更多的急需人才。

另一方面,在德国的电讯领域里,自1998年初全面开放市场引入竞争机制以来,也呈现出蓬勃兴旺的景象。2000年,其电讯服务业的销售额达到

510亿欧元;若以8200万人计,人均通讯消费约为622欧元。如果深入考察,不难发现,使用移动电话和上因特网的用户越来越多是其快速增长的根本原因;而打破垄断引入竞争,致使通讯服务价格下降,则又是用户剧增的原因。据统计,2000年末德国手机的使用人数达到4800万,同比增长106%,普及率58%,明显超过日本和美国。通讯市场开放之前,国营的德国电讯(DTAG)百分之百地垄断着这个领域。而到了2000年,以接通(通话或上网)时间计,在总共2900亿分钟里,DTAG的竞争对手所占份额已扩大至22%;较之1997年独家垄断时的1780亿分钟,总量增长了近63%;而DTAG本身也取得了业务量增长26.4%的喜人业绩。德国的有线电视网所拥有的用户数十分庞大,据统计超过了2000万,因而号称世界第一;由于将其基础设施承建权出售给企业,预期亦会呈现强劲的发展势头。

四、资本的引进与输出

在当前这个世界经济一体化进程日益加速的时代,无论是发达国家或者是欠发达国家,莫不想方设法将国际游资吸引进本国的投资市场。德国当然也不例外。但是,究竟能否吸引大量外资,要看投资环境好不好。德国的投资环境历来被评为良好,首先是由于其劳动大军经过良好的培训,素质较高,又具有工作热情;第二是由于其基础设施完善有效;第三是由于其位于欧洲中部而成为南来北往东来西去的必经之地;第四是由于其人文环境优良,居留者有机会享受到丰富多彩的文化精神产品。此外,据调查,德国的创业者人数在全国人口总数中所占比重,仅次于美国和加拿大居工业化国家中的第三位。现在,越来越多的外国投资者决定在德国投资。据有关资料,至1999年末,外国在德国的直接投资累计达到2240亿欧元,其所涉及的项目,60%左右来自欧盟地区;德国企业的对外直接投资累计达到4050亿欧元,其中45%的项目在欧盟地区,32%在美国。由此可以看出,德国是一个资本净输出国,其净输出额累计已达到1810亿欧元;而其资本进出的主要的来源与目的地区均是欧盟和美国。据其官方统计资料,1999年,流入德国的外资总额达到创纪录的5920亿马克,其中外国企业的直接投资为962亿马

克(其中法国企业所投占一半以上,将近520亿马克),更多的是用于购买德国的有价证券(3030亿马克)和给予德国企业的贷款(超过1910亿马克)。这说明,外国人对于德国经济和德国企业的发展前景是看好的。又据专家评估,德国的投资环境正在进一步改善,其所获质量评级,已被从“良”提升到“优”。据2001年2月的预测,从2001至2005年,德国平均每年吸引的外国投资占世界外国投资总额的比重将达到7.8%,仅次于美国和英国而居世界第三位,高于居第四位的中国。其具体数字是:德国吸引外资689亿美元,中国576亿美元。

但是,象德国这样的开放型国家,又在世界市场上占据着不小的份额并且力图保住和进一步扩大自己所占有的份额,就不能不将自己的部分生产力转移到国外的产品销售市场去,也就是说,要把部分资金投入向国外。乍一看,德国企业到国外投资,似乎会造成国内失业率上升的后果。但是,实际情况却与此相反,在接受调查的企业中,有78%表示,其在国外的投资反而对国内的工作职位起了保障作用。另据调查,绝大多数行业的中小企业都在投资国外之后增加了国内的工作职位,例如,从1986至1996年,化学工业、木材加工业、服装工业、机械制造业等行业的中小企业都得益于在国外投资而分别增加了1000多至6000多个职位,更为突出的是电子工业,竟然因此而增加了两万多个职位。据统计,1999年德国企业在海外直接投资的总额达到史无前例的1720亿马克。值得注意的是,其中大约47.7%即820亿马克是投资于英国。

五、中小企业、地区政策与跨国企业

中小企业堪称是德国经济的“半边天”。据统计,德国的大约330万个中小企业及个体企业提供了80%的培训位置和70%的工作职位,在全部企业所创造的经济价值总和之中,占了将近60%的比重。但是近年来,同世界上许多国家一样,德国的中小企业也面临着种种难题而举步维艰。为了给中小企业创造条件,使之不仅能长期生存,而且还能充分挖掘其在技术创新和吸纳就业人员方面的潜力,德国政府制定了种种优惠政策,如减轻其纳税负担(至2005年将累计减负300亿马克)以及减少有关法规

与办事程序方面的官僚主义障碍等等。同时,还通过政策银行提供大量资金,支持新企业的创建和现有企业的发展。据统计,从1997至2000年,银行每年向中小企业承诺提供的贷款金额总计分别为133亿、128.8亿、114.8亿、100.8亿马克。又如1990—2000年,为了提高其中手工业企业的生存能力,提供了近9.6亿马克资金,主要用于加强为该行业服务的职业教育与再教育机构并对其咨询费及信息服务费用予以补贴。

此外,德国的中小企业还面临着缺乏业主接班人的难题。据调查,中期来看,由于老业主即将退休,每年有大约八万个企业需要考虑接班人问题。如果无恰当的人选,企业就有可能关闭,从而导致职工失业。统计数据表明,在德国,每年因此要减少几乎38000个职位。所以德国政府采取了种种措施,帮助那些有能力立足于市场的中小企业解决好接班人问题。又例如2000年举行的创业者竞赛活动,一共奖励了88个创业方案,其中16个各得2万马克奖金,如果已经据其方案创建了企业,还可另获4万马克资助;其他72个各得1万马克奖金。据德国联邦经济部的统计,至2000年,前后三届创业者竞赛的参加者们已经建立了1000多个企业,共计产生了大约6000个工作位置。又如向中小企业承诺提供资助,为其中的新建企业和接管老企业者提供109亿马克,为产权关系未发生变化的现有企业提供207亿马克。另一方面,在政府和有关公共机构的大力支持下,全德国建立了大约370个技术创业中心。据“德国技术创业中心工作集体协会(AIDT)”估计,单是与其建立了关系的191个中心里的6000家小型企业便创造了大约8万个职位;再加上创建成功之后移址到“中心之外的大约4000家企业所雇佣的6.5万人,这191个中心前后共计创造了14.5万个职位。此外,在未作统计的另外179个中心里就业的,推测也不会少于5万人。总之,这些措施对于增加就业而言,无疑作出了很大的贡献。

值得一提的是,外籍侨民对德国经济社会的发展特别是中小企业的发展是功不可没的。在当前德国人口总数(大约8200万)中,外侨占8.9%(大约730万人),也就是说,十一分之一的人持有外国护照。自从上世纪五六十年代大量外籍劳工应招进入

德国以来,他们成为德国经济腾飞和持续发展所不可缺少的重要人力资源之一。过去他们把在德国挣的钱积攒起来汇回家乡,今天他们仍要寄钱回国,不过其数量却日益减少。据统计,1984年外侨就业者总计160万人,总共汇回家乡90亿马克,而2000年外侨就业者增加至290万人,其汇回去的却减少至大约68亿马克。这表明,他们已经将德国当作长期生活的第二故乡。其中特别有益的是,2000年已有28万(1989年13.8万)外籍侨民自办企业(当然基本上都是小型企业);据统计,其中约5.5万家是由土耳其侨民所创办的,其投资额总计超过120亿马克,合计销售额(1999年)达到大约500亿马克,雇用了大约30万人,其中40%并非土耳其裔。所以德国朝野各界有识之士均认为,外国侨民过去是、现在和未来依然是德国经济繁荣的共同创造者,任何危害外国侨民生命财产安全的言行都将损害德国自己的总体经济利益。

自东西德统一以来,历届联邦政府均对原民主德国的东部几个州的经济发展给予了极大的关注。1990—2000年,为东部企业(主要是新创办企业和中小企业)提供的资助大约为660亿马克。另外,政策银行还提供低息长期贷款,以支持中小企业的增强生存能力、环境保护及技术创新类项目。据统计,2000年,在由联邦与各州政府及欧盟共同提供的用于资助德国工商业投资项目的40亿马克中,仅德国国家给予东部经济弱势地区的资助便将近23亿马克,而给予西部同类地区的仅有2.42亿马克。同时,在上述40亿马克资金的带动下,经济界向接受资助的4800多个项目共计投入了大约190亿马克,从而产生了42200个新职位,同时还使原有的12万个职位得到了保障。另一方面,489个与经济事业密切相关的基础设施项目共获得资助14.6亿马克左右,并带动了大约22.4亿马克的投资。这类措施对于降低东部和西部的经济弱势地区的失业率发挥了重要的作用。

在德国经济中历来占据着极其重要地位的大型康采恩,基本上都是跨国公司,其中37家总部设在德国的公司名列《财富》全球500强(2000年)排名表里的第5至498位。其年销售额合计高达12170亿美元,若按1:2.2的汇率计算,大约相当于26774亿马

克,即相当于2000年德国国内生产总值的67.2%;即使假定其销售额只有一半是由其国内所属企业创造的,也相当于德国国内生产总值的38%以上。

然而,在当前大型跨国企业结构调整与并购之风席卷全球的大环境中,德国的大型康采恩无不想方设法增强实力,以避免在世界经济的惊涛骇浪中遭受灭顶之灾。以下仅举两例作为佐证。

著名的赫斯特(Hoechst)公司多年来属德国化工三巨头之列,直到1998年仍在世界500强阵营里居第134位(当年销售额248.4亿美元)。为了应对世界经济一体化进程中日益激烈的市场竞争,也为了调整自身的产业结构以便抢占高新技术领域的先锋地位,该公司于1999年12月15日完成了与法国大型化工跨国公司罗纳·普朗克(1998年以147.1亿美元的销售额而居于世界500强的第279位)的业务合并,组建了一个总部设在法国斯特拉斯堡的名为阿旺提斯(Aventis)的新公司。该公司拥有赫斯特的97%以上的股权,以生命科学作为主业。2000年,虽然赫斯特集团未被列入世界500强名单之内,其销售额仍高达121.15亿欧元,大约相当于其母公司阿旺提斯(居2000年500强的第362位)的销售额(134.4亿美元)的四分之三。

戴姆勒—奔驰公司是二十世纪长期占据德国和全球汽车工业重要地位的一家大型康采恩,自从几年前兼并了美国克莱斯勒公司而更名为戴姆勒—克莱斯勒公司后,在世界500强名单中的地位大大上升,2000年名列第五,销售额接近1600亿美元,若按1:2.2的汇率计算;大约是3520亿马克,约相当于德国2000年国内生产总值的8.8%。即使只看该公司在德国国内的下属企业的经营业绩(2000年销售额284亿欧元),也足以令人赞叹了。

六、“形象工程”有得有失

德国于1990年恢复统一之后,更加着力于推进欧洲经济一体化并努力改善自身的形象,以期得到世界各国人民的理解,增进友谊。为此,德国政府争

取到2000年世界博览会的主办权。

汉诺威世博会从2000年6月1日开幕到10月31日闭幕,总计有大约1800万人次入场,平均每天10多万人次,其中大约17%来自外国(其中57%左右来自欧洲)。每天有几万外国人入场,除了整个世博会,当然还要参观其中的德国馆;再加上各国媒体的大量报道,肯定使世界各国数亿人增加了对德国的了解。所以主办者认为,这个“形象工程”的预期目的是达到了。

不过,单看其经营业绩,却使承办公司感到颇为尴尬。原预计整个收入应达到30.3亿马克,支出34.3亿,赤字4亿;然而初步决算却显示,赤字高达24亿,因为实际收入只实现了11亿,而支出却超过原定指标,达到35亿。

尽管直接经济效益是如此的差,主办者却认为这次世博会是得大于失。“得”不仅表现在世界对德国的了解加深了,德国人民与世界各国人民的友谊也加深了,从而改善了德国的形象;而且德国的各级财政借此机会大发了一笔财——据最保守的估算,联邦、州及地方财政合计至少增收了27亿马克。至于针对世博会的需要投入大量资金,改善汉诺威地区的基础设施,亦极有利于该地区的经济社会发展,这更是今天无法用具体数字表达出来的长远利益。国内外旅客大量流动;自然给旅游业和交通运输业提供了大赚一把的机遇。据统计,单是当年8月份,在以汉诺威为首府的下萨克森州境内,国内外旅客在当地过夜的比去年同期增加11%而达到460万人次,而其中外国旅客人次的同比增长率更高达48.7%。

总之,通过这次世博会,德国收到了得远大于失的效果,这是谁都不能否认的。

说明:(1)本文资料主要来源于德国联邦经济部和德意志银行的相关报告(从因特网上下载),其中最新数据的公布时间为2001年11月。

责任编辑 池正杰