

匯豐銀行在全球範圍大幅裁員 業務重心繼續轉到新興市場

瑞銀集團、瑞士信貸、高盛、摩根士丹利等國際大型金融機構已相繼宣佈自己的裁員或成本削減計劃。國際大行祭起裁員大旗是否預示全球金融市場將再掀波瀾？



【本報綜合報導】匯豐集團行政總裁歐智華8月1日宣佈，為實現2013年前節省25億-35億美元成本目標，繼前年裁員5000人後，還將裁員2.5萬人。合計3萬人的裁員目標，約為匯豐集團員工總數的10%。行政總裁歐智華稱，從2011年初起，匯豐已在拉丁美洲、美國、英國、法國和中東裁員5000人，但裁員還沒有結束。

匯豐銀行在盈利報告中指出，受高債務水平及政府預算削減影響，美國及歐洲經濟活動表現停滯不前。與此同時，匯豐銀行宣佈今年上半年度在亞洲的業績有所增長，較去年同期飆升超過25%，在拉丁美洲則提升10%。

8月2日，匯豐銀行宣佈將擴大在新興市場的業務規模。匯豐銀行表示未來三年將在亞洲及拉丁美洲招募1.5萬職員，以迎合新興市場的需求。

裁員潮席捲全球銀行業

除了匯豐控股之外，受成本上升和營收增長緩慢打擊，高盛、瑞銀、渣打銀行以及勞埃德銀行等近期也紛紛宣佈了各自的裁員計劃。瑞銀集團(UBS)在上週公佈第二季度業績時表示，由於投資銀行業務盈利大減，集團二季度盈利為10億瑞士法郎，比上季度倒退49%。瑞銀還表示，放棄在2009年設定的稅前盈利目標，並且不排除裁員。

瑞士信貸則在近期發佈業績時宣佈，該行將裁減公司百分之四的職員，即二千人將失去工作，以此節約十億瑞郎的支出。該集團與去年同期相比，銀行淨利潤大減五成二，直接原因是其管理資產的減少以及瑞郎對美元、歐元的急劇升值。瑞士信貸則在近期發佈業績時宣佈，該行將裁減公司百分之四的職員，即二千人將失去工作，以此節約十億瑞郎的支出。另外，受成本上升和營收增長緩慢

打擊，渣打銀行、萊斯銀行、高盛近期也紛紛宣佈裁員。市場動蕩導致交易業務盈利大幅萎縮，加上即將面臨更嚴厲的資本及業務監管新規，大洋彼岸的美國投行同樣風聲鶴唳。高盛公司早前曾表示將在全球範圍內裁減1000人，並在未來12月削減10%，即12億美元非薪酬開支。另一大投行摩根士丹利預計2011年也將從財富管理部門削減至少300名業績不佳的經紀人，超過最初預期；同時還宣佈了未來3年削減10億美元非薪酬類成本的計劃。

一位在華爾街工作過的投行朋友曾這樣跟記者說：第一次看人抱著紙箱走出辦公大樓，心裡會有震顫，但當你看到半層樓的人一起接到裁員電話準備離開時，你就麻木了。

分析人士指出，現在國際大行開始的裁員潮，原因是世界經濟和金融市場沒有像他們預期的那麼好，也沒有像資本市場分析師們預計的那麼好，這在他們的業績中體現了，他們原來可能是為更好的市場、更好的經濟做準備，人員配置可能過多。

歸根結底，還是因為宏觀經濟形勢走弱導致客戶交易不再活躍和風險偏好的回落。國際投行紛紛裁員，突出反映了世界實體經濟的不景氣，在沒有實體經濟、世界經濟繁榮的情況下，要想使銀行業一枝獨秀也不可能。

透過之前華爾街的招聘潮，再到現在投行的裁員潮，分析人士認為，投行的經營風向正在悄悄轉變，開始走謹慎路線了。所謂“一朝被蛇咬，十年怕井繩”，2008年的金融危機還歷歷在目，面對交易量下降，更加嚴格的監管與資本要求，投行們及時控制製成本、將預期轉為謹慎，其實也十分正常。

裁員未必是壞事

“裁員未必是壞消息”，中歐國際工商學院經濟學和金融學教授許小年在微博中表示，金融危機的根本原因是低利率下的高負債(槓桿)，特別是美國的家庭和金融機構的過度負債，負債需要金融機構作為中介，危機前的金融業因此過度繁榮。在危機後期的去槓桿化過程中，對金融需求下降，裁員是必然的。

想重振河山，提高利潤，最基本方法就是增收節支。增收就是指調整業務，擴大銀行的優勢業務；至於節支，最實用的方法就是裁員，對象是那些工資不是最低但是能力很一般的人，比如瑞士銀行計劃削減成本約10億瑞士法郎(約合12億美元)，這可能造成5000個崗位被裁。

雖然最困難的時候——金融風暴的時期已經過去，銀行業也都在恢復階段，但是銀行經營狀況並沒有很快好轉。“而由於受到歐洲債務危機的持續影響，與之相關的一些銀行在局部地區也受到了影響，局部市場有調整，渣打銀行中國區人力資源部總監葉阿次在上海市銀行同業公會與TOPHR舉辦的“2011上海銀行業人力資源管理年會”上對媒體表示。

“就調整業務的增收方面，歐美的金融市場已經是成熟穩態的結構，不會有高增長的發展，一些銀行開始把業務資源更多集中到增長快速的市場，比如中國這樣的新興市場。”人才管理與測評應用研究機構北森研發副總裁周丹說。

而在中國，葉阿次認為，外資競爭還不是很充分，還沒有佔到足夠的市場份額。目前外資在中國設立當地法人機構的大約30-40家，其他在中國

設立代表處的有60-70家，都希望佔領更大市場，獲得更多的市場機會，在中國都是擴張的戰略。

四大警示

(1) 金融創新的後果。這些機構看好新興市場，一方面是出於這一市場的高速發展勢頭，另一方面，則可能是將這個市場變成其金融轉型及創新的試驗田。每一次金融創新，其實就是銀行家等財團想出來一個搜刮全球資產的新招數，再配合上一些法律監管機構的放水，民眾的資產很可能稀裡糊塗就落入銀行家的口袋。以2008年的金融危機為例，當時也是華爾街大搞創新，把房貸證券化，因此全球投資者都承擔了次貸危機的風險。所以，每當金融轉型或創新之時，就需要高度警惕，銀行家不是科學家，更不是慈善家！

(2) 經濟刺激優或劣。在上一輪危機之後，各大國家紛紛搞起財政及貨幣政策刺激經濟增長，但眼下“二次探底”的擔憂仍未消除。因此這或許在警告，僅僅依靠一些積極財政政策和放水的貨幣政策，而沒有真正的企業和增長模式的轉型，實體經濟恐怕很難持續增長，危機自然在所難免。而且在刺激的短暫利好反應過去之後，更多的也許還是後遺症的痛苦承受。

(3) 新興市場通脹之痛。受到美元濫發的影響，新興市場已經承受了巨大的通脹之痛，各國不得不收緊貨幣政策，但與此同時全球經濟卻不景氣，因此陷入兩難局面。華爾街投行的裁員潮預示著經濟難以在短期內恢復元氣，但這些投行卻選擇在新興市場發展，這勢必加速經濟重心的轉移。在經濟重心的轉移過程中，必將出現大量招聘，全球資金流向新興市場等現象，這些現象可能進一步加劇通脹壓力，增加其國內矛盾。

(4) 借貸模式的終極解決手段。從美債和歐債危機來看，導致債務危機的主要是畸形的借貸消費模式，因此即便是能夠度過暫時的難關，但是以債養債的模式導致的後果只能是債台的繼續高築，即繼續綁架債權人的經濟。這樣的結果必定將加劇債權及債務人對立，而且一旦矛盾的量達到一定程度的積累之後，恐怕最終將爆發變質——通過戰爭的手段來完成債務的重置。

日立電視機業務全部外包 台灣企業 受惠最大

【本報綜合報導】日本家電巨頭日立近日宣佈，受全球電視機市場需求下滑導致價格競爭激烈的影響，考慮最快在明年3月以前，把所有日立品牌的電視產線外包給海外製造商。台灣主力代工廠冠捷、仁寶、面板廠友達、奇美電受惠最大。

液晶電視平價化時代來臨，徹底擊垮日本液晶電視品牌大廠，台灣企業成為平價時代的最好選擇，同時也將成為全球委外代工趨勢下的最大受惠者。日立擁有50多年電視機生產經驗，他們預計2012年日本國內電視機市場規模將萎縮至700萬台。在2010年，日本電視機市場的規模為2570萬台左右。本週二，另一家日本家電巨頭索尼宣佈將在本月內公佈虧損的電視機製造業務的重組方案，其中將包括與其它公司進行結盟。

成本價格上不再佔據優勢可能是日系家電企業電視機業務快速萎縮的主要原因。因為之前包括松下電器等其它日本消費電子設備製造商就曾警告稱，由於同三星電子等亞洲低成本製造商陷入苦鬥，市場對電視機需求的下滑將會給公司業績帶來負面影響。

根據DisplaySearch統計，第一季日立在全全球液晶電視的市佔率約5%，日立今年出貨量約為100萬台，由於日立已有九成委外給台商代工，剩下再外包10%給台灣。

日立發言人紺野說：“日立品牌的電視業務仍會持續下去，但我們正考慮在本會計年度以前，結束唯一一座國內電視工廠的生產作業。”目前日立在日本僅剩一座位於岐阜縣的電視製造工廠，所有電視機都在此製造，並於國內銷售。

過去一年來日圓兌美元勁升近10%，如此強勢的日圓，不但讓日本電視製造商的海外營收蒙受匯兌損失，連帶推升國內的生產成本，在與享有低成本優勢的三星電子、樂金電子等亞洲廠手競爭，顯得吃力。日立台灣代表陳世鴻8月4日說：“過去日立代工一直釋出給台灣，液晶電視已淪為價格和技術層次的競爭，市場售價實在太便宜了”。在日系委外代工給台商成為趨勢下，包括鴻海、仁寶、緯創、冠捷等，均有望擴大承接索尼、日立、東芝與夏普等其他日系品牌廠釋出的訂單。台灣的LCD零組件供應鏈，包括瑞儀與中光電等，也將全面受惠。

友達執行副總裁彭雙浪表示，日廠委外代工比重這兩年來一直在增加，台灣有技術，又沒有品牌，是最好的委外對象，下半年到明年來自日本知名品牌的委外代工成長幅度將很大。

彭雙浪直言，全球總體經濟不振，歐洲與美國債信問題延燒，加上失業率上升，今年液晶電視的趨勢，是低價機種賣的好，高價產品賣不好，新技術例如3D液晶電視，今年的消費力道受到壓抑。他強調，消費者對液晶電視的要求是“加值不加價，或加值少加價”。在這樣的市場氛圍下，一向走高價、高品質的索尼液晶電視，自然銷售不振。反觀，平價高品質的北美第一大液晶電視品牌瑞軒(Vizio)則大行其道。



美國7月份 汽車銷售持續回暖

【新華社記者朱諾芝加哥報導】世界主要汽車製造商2日公佈了7月份在美國的汽車銷量。數據顯示，在節能型汽車銷售快速增長的帶動下，各大車企當月汽車銷售持續回暖，其中克萊斯勒更是以20%的同比增幅位列漲幅榜首位。

當天公佈的數據顯示，7月份通用汽車在美汽車銷量達到21.5萬輛，同比增長7.7%。福特公司當月銷量則同比增长9%，達18.1萬輛。克萊斯勒達11.2萬輛，為連續第16個月同比增長。

通用公司美國銷售部門副總裁唐·約翰遜表示，當月該公司的節能型汽車，如雪佛蘭克魯茲和多款汽車，銷售依然強勁，同時，全尺寸皮卡也因季節性因素影響而銷量大增，從而帶動當月銷量繼續增長。福特方面也表示，消費者對節能型汽車和技術的興趣是促進該公司當月汽車銷售增加的主要因素。

但是，由於受地震影響，大多數日系車企7月份在美銷量繼續下滑。豐田當月銷售13萬輛，同比下降23%。本田銷量下滑28%至8萬輛。而韓國的現代汽車當月銷量則同比增长10%至6萬輛。

約翰遜說，受燃油價格上漲、車輛供應和經濟不確定等因素的影響，消費者推遲了購買車輛。但隨著下半年經濟環境的改善，許多消費者將會返回市場。同時，他表示，今年美國汽車銷量可能在預期範圍的低端。通用汽車1月預計今年全美汽車銷量範圍為1300萬輛至1350萬輛。

李嘉誠：積極投資海外 依然看好內地及香港經濟

【本報綜合報導】李嘉誠近年來頻頻出手海外項目，自長江基建去年以700億港元收購英國電網後，最近李嘉誠再度大手筆收購英國基建業務。日前，長江基建(1038.HK)宣佈，其將聯合長江實業(0001.HK)及李嘉誠基金會共同持有的UK Water，收購英國最大水務公司之一Northumbrian，涉及金額24.116億英鎊，相當於約309.167億港元。其中，長建及長實各提供40%資金，20%則由李嘉誠基金會提供。

加上此次擬收購項目，過去七年來，李嘉誠已斥資逾1470億港元構建英國基建資產王國，涉及水務、電力和天然氣等項目。在中期業績會上，李嘉誠表示，儘管今年積極投資海外，但長江集團地產業務在內地仍然發展迅速，不同意該集團投資內地放緩的說法。

對於有市場傳聞稱和黃可能將旗下的意大利子子公司3 Italia SpA 售予意大利最大電訊商Telecom Italia SpA，李嘉誠對此並沒有正面回應。他稱，公司業務不發展，業務上有關收購合併的商討一直出現，難以逐一評論。至於下半年和黃旗下赫斯基能源是否會在香港作第二上市，他則稱目前公司沒有資金壓力，不具備上市集資的需要。

李嘉誠旗下長江實業及其聯營公司和記黃埔4日公佈2011年中期業績。李嘉誠在業績報告中表示，全球通脹升溫及歐洲債務危機持續，加上美國及日本經濟前景不明朗，預計全球市場短期內將繼續面對不少挑戰及風險。

相對於全球經濟“有很多值得擔心的地方”，李嘉誠表示，他對內地經濟發展有信心，認為目前國內生產

總值(GDP)的增長依然可觀。他同時表示，政府出政策均經過深思熟慮，相信內地經濟不會出現“硬著陸”。

在主席報告書中的展望部分，李嘉誠指出，內地上半年GDP維持9.6%的高增長，但因銀根收縮以壓抑通脹，故短期內部分行業將略為遜色。隨著中央政府以穩定物價總水平為宏觀調控首要任務，同時積極推動經濟模式由投資轉為內需主導，預料內地從長遠而言，經濟發展將更趨健康及穩固。

李嘉誠表示，內地持續發展將有利香港前景，尤其香港可借發揮其在國家“十二五”期間的定位及優勢而受惠。他對內地及香港未來經濟遠景充滿信心。雖然內地收緊銀根，令集團在內地的物業銷售有所放緩，但他仍看好公司在內地市場的發展。

長實業績顯示，今年上半年包括物業銷售和出租的營業額為261.03億港元，其中來自內地的營業額為43.98億港元，比去年同期的26.17億港元上升68%，但僅佔長實物業方面總營業額的16.8%。

另外，目前長實的土地儲備可發展為9800萬平方英尺的住宅物業，其中97%在內地，其餘3%在英國、新加坡和香港，分布於23個城市共48個項目。

除物業外，李嘉誠在內地還有集裝箱碼頭與電廠的投資。但總的來看，內地業務在李嘉誠創建的龐大國際集團業務下排名第四。

和黃的業績顯示，截至今年6月30日，按地區劃分，來自內地的收入共計182.5億港元，佔總收入的10%；歐洲業務收入以758.17億港元、40%的比例居榜首。

環球商機

超值投資 未完成 10單位高級公寓 欠款\$340萬 銀行拋售\$180萬現金 約70% 位於 Canoga Park 近購物中心 建築面積15657平方尺 地1萬多尺 8個3房3浴 1個2房2浴 1個1房2浴 請電 +1.626.677.6488	Chevron 加油站 漢堡王連鎖店 拋售價 \$180萬美元 16個加油管+3個 Diesel 加油管 佔地面積1.63英畝 3750平方尺為油站與便利店 3103平方尺為漢堡王 Drive Thru 請電 +1.626.677.6488	資產管理公司釋出超級投資 銀行直接賣出債券 3折價\$120萬 橘縣 Arco加油站+便利店近大學 可得利息8% 債券 明年到期 24小時便利店2466平方尺賣香煙 有啤酒牌 賣樂透 土地面積17108平方尺 年收入600萬 請電 +1.626.677.6488
幫助中國企業在美國零風險上市 美國投資銀行尋找快速成長 想上市但沒有指標的中國企業 年利潤3000萬元 人民幣以上 連續三年的生意增長率在20%以上 幫助其在美国零風險上市 有興趣者請聯絡 Trade@chinesebiznews.com 請電 +1.626.203.5608	誠徵廣告AE 中華商報 泰翁商業網 誠徵廣告AE 底薪 銷售加股票 請電 +1.626.465.0145	誠徵貿易和中國工廠合作夥伴 為您打通美國連鎖店渠道 如 Costco 7-11, FRY'S, Walgreen, Ride Aid, 99連鎖店等 為您聯通中南美銷售渠道 提供各大商展產品展示機會 請電 Jack +1.626.389.0191 email: Trade@chinesebiznews.com
	月賺3千 誠徵網站銷售 可分紅利 有股份激勵 市場廣大 會西班牙語佳 非直銷 請電 EVA +1.626.500.8068	