

投資阿里巴巴 押注中國消費轉型

【明報專訊】美國有史以來最大的IPO是Visa Inc.，在2008年集資179億美元，互聯網最大的有facebook，在2012年集資160億美元。但今年9月，阿里巴巴將改寫歷史，阿里集資額有可能超過200億美元，市值也可能打進全球互聯網三甲。

商品交易額 多於Amazon和ebay總和

根據專家估計，阿里2013年的商品交易總額達2,700億美元，是全球最大，而且多於Amazon和ebay的總和。阿里為第三方平台，不從事直接銷售，不與商家競爭或持有存貨。旗下主要有淘寶市場——中國最大的網上市場、天貓商城——中國最大的網上品牌商商城、和聚划算——中國最流行的團購市場。阿里共有800萬活躍零售商，2.25億活躍客戶在這些平台上交易，阿里在每單交易均收取一定的佣金。

這3個平台為阿里帶來超過八成的收入，其餘的有以前在港上市的alibaba.com，1688.com，國際版淘寶AliExpress，和雲端服務等。上市計劃也包括了一些近年買的，如有微博，優酷，UC Web等，也有恒大足球隊。但很可惜，今次上市沒有包括支付寶，也沒包括去年火辣上線的餘額寶。

最吸引全球投資者的原因很簡單，因為投資阿里就是投資中國宏觀消費最直接渠道。原因主要有4大趨勢：

1. 中國未來的GDP雖然可能放緩，但未來數年應至少能維持6%至7%的實際增長，加上通脹，名義增長將達8%至9%；
2. 專家估計，中國2013年消費只佔GDP的37%，美國已達67%。中國政策推動內需，全國消費增長達13%，擁有45%網購市佔率的龍頭阿里正正受惠於這個大趨勢；
3. 2013年中國網上零售總額達18,410億人民幣，2014年將達24,200億人民幣。但網上購物在2013年只佔中國零售總額7.9%，2014年才預計為9.1%。專家估計飽和點可能高達25%，所以阿里在未來數年應能維持高增長；
4. 2013年中國擁有6.18億互聯網用戶是全球最多的，但這只佔人口的46%，和美國的83%，英國的89%，日本的84%和德國的86%相比，還有很大的增長空間。網購用戶佔互聯網總用戶的比率也是相對發達國家低，只有49%，對比美國的74%和英國的78%。

正因為這4大趨勢，網購市場的增長率將會以高速增長，專家預計未來三年每年增

長達27%。

2020年交易額料達1萬億美元

上周筆者說過阿里2020年商品交易總額達1萬億美元不是沒可能，但可能有些讀者會認為誇張。在此我們來做一個保守的計算吧，假設：

1. 2014至2020年中國名義GDP每年平均增長8.5%；
2. 2020年消費佔GDP的45%；
3. 2020年網上購物佔中國零售總額的15%；
4. 阿里市佔率由現有45%降至41%。

2020年阿里的商品交易總額可達10,055億美元！到時會否如「經濟學人」在2013年3月的封面故事所說，阿里有機成為全球市值最大的公司？所以，投資阿里就是投資中國宏觀消費，亦可能是中國增長轉型，由投資主導轉型到內需主導的最佳投資機會。下周再詳談阿里的估值是否吸引。

中環資產投資 行政總裁

[譚新強 中環新譚]