

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



ALIBABA.COM LIMITED

阿里巴巴網絡有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：1688)

截至二零一零年十二月三十一日止年度的 全年業績公佈

- ❖ 總付費會員數(包括中國萬網在內)突破 100 萬。兩個交易市場的付費會員數持續強勢增長，上升 31.6%至 809,362 名。
- ❖ 受惠於付費會員數目及增值服務收入的強勁增長，營業收入增加 43.4%至人民幣 55 億 5 千 7 百 60 萬元。
- ❖ 扣除利息、稅項、攤銷及股權報酬支出前之利潤率上升 2.6 個百分點，達到 34.7%。
- ❖ 流動資金水平持續強勁，經常性經營自由現金流量同比上升 56.4%達人民幣 28 億 4 千零 80 萬元；現金結餘強勁，於二零一零年十二月三十一日達人民幣 95 億 8 千 3 百 50 萬元。
- ❖ 於兩個交易市場推出增強誠信及安全的舉措，以配合業務的長遠穩健發展。

財務摘要

	二零零九年 人民幣百萬元	二零一零年 人民幣百萬元	變化
營業收入	3,874.7	5,557.6	+43.4%
除利息、稅項及攤銷前之利潤 (“EBITA”)	1,043.1	1,587.3	+52.2%
權益擁有人應佔溢利	1,013.0	1,469.5	+45.1%
股權報酬支出	200.4	341.0	+70.2%
遞延收入及預收賬款	3,437.0	4,434.4	+29.0%
經常性經營自由現金流	1,816.2	2,840.8	+56.4%
扣除股權報酬支出前之 EBITA 率 (%)	32.1%	34.7%	+2.6 百分點
每股盈利，基本 (港元)	23 仙	33 仙	+43.5%
每股盈利，攤薄 (港元)	23 仙	33 仙	+43.5%

營運摘要

	二零零九年	二零一零年	變化
註冊用戶	47,732,916	61,801,281	+29.5%
國際交易市場	11,578,247	18,024,993	+55.7%
中國交易市場	36,154,669	43,776,288	+21.1%
企業商鋪	6,819,984	8,544,544	+25.3%
國際交易市場	1,400,326	1,696,905	+21.2%
中國交易市場	5,419,658	6,847,639	+26.3%
付費會員(註 1)	615,212	809,362	+31.6%
中國 Gold Supplier 會員	96,110	121,274	+26.2%
國際 Gold Supplier 會員(註 2)	17,786	10,434	-41.3%
中國誠信通會員	501,316	677,654	+35.2%

註1：包括經常更新企業商鋪供求資訊的國際及中國交易市場的付費會員，及已支付會籍計劃認購費但尚未在本公司的交易市場啓動企業商鋪的付費會員。

註2：國際 Gold Supplier 會員數目有所下調，主要是由於我們在二零零九年七月把產品升級及調整價格所致。

業績

阿里巴巴網絡有限公司（「本公司」或「阿里巴巴」）董事會（「董事會」）欣然宣佈本公司及其附屬公司（「我們」或「本集團」）於截至二零一零年十二月三十一日止年度的綜合業績，連同去年財務年度的比較數字列示如下：

綜合全面收益表

截至二零一零年十二月三十一日止年度

	附註	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
營業收入			
國際交易市場	4	2,406,804	3,238,243
中國交易市場	4	1,414,897	1,893,899
其他	4	53,027	425,444
營業收入總額		3,874,728	5,557,586
營業收入成本		(534,438)	(931,016)
毛利		3,340,290	4,626,570
銷售及市場推廣費用		(1,623,845)	(2,050,561)
產品開發費用		(384,333)	(580,173)
一般及行政費用		(409,708)	(568,324)
其他經營收入淨額	5	150,566	109,026
營業利潤	6	1,072,970	1,536,538
財務收支淨額	7	140,941	176,398
應佔聯營公司及共同控制實體除稅後虧損		(37,492)	(6,479)
除稅前利潤		1,176,419	1,706,457
所得稅支出	8	(163,393)	(236,445)
本年利潤		1,013,026	1,470,012
其他全面收益/（費用）			
可供出售投資的公允價值收益淨額		222	5,640
貨幣匯兌差額		247	(21,533)
本年全面收益總額		1,013,495	1,454,119
本年利潤分配予			
本公司權益擁有人		1,013,026	1,469,464
少數股東權益		-	548
本年利潤		1,013,026	1,470,012
本年全面收益總額分配予			
本公司權益擁有人		1,013,495	1,453,571
少數股東權益		-	548
本年全面收益總額		1,013,495	1,454,119
每股股息			
現金特別股息（港元）	9	20 仙	22 仙
每股盈利，基本（人民幣）	10	20 仙	29 仙
每股盈利，攤薄（人民幣）	10	20 仙	29 仙
每股盈利，基本（港元） (註 3)	10	23 仙	33 仙
每股盈利，攤薄（港元） (註 3)	10	23 仙	33 仙

註3：人民幣金額與港元的換算以人民幣0.8714元兌1.0000港元，二零零九年按人民幣0.8812元兌1.0000港元的匯率計算。這並不表示港元金額已經、應當或可以按上述或任何其他匯率兌換為人民幣，反之亦然。

綜合資產負債表
於二零一零年十二月三十一日

	附註	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
資產			
非流動資產			
預付土地租賃款項		27,915	27,328
物業及設備		783,122	781,145
商譽	11	202,631	367,787
無形資產	11	165,506	231,535
所持聯營公司及共同控制實體權益		3,802	12,723
遞延稅項資產		73,165	101,332
可供出售投資	12	22,386	51,340
預付款項、按金及其他應收款項		4,234	46,731
直接銷售成本	13	31,087	45,204
非流動資產總額		1,313,848	1,665,125
流動資產			
應收關聯公司款項		37,925	39,534
預付款項、按金及其他應收款項		309,028	293,749
客戶存款		-	54,162
直接銷售成本	13	529,496	595,718
可供出售投資	12	50,000	305,140
受限制現金及應收託管金額		-	168,179
原到期日超過三個月的定期存款	14	4,467,755	6,497,368
現金及現金等價物	14	2,748,690	3,086,165
流動資產總額		8,142,894	11,040,015
資產總額		9,456,742	12,705,140
權益			
股本		485	485
儲備		4,976,605	5,752,764
本公司權益擁有人應佔權益		4,977,090	5,753,249
少數股東權益		41,059	49,816
權益總額		5,018,149	5,803,065
負債			
非流動負債			
遞延收入	15	204,285	332,945
其他應付款項	17	67,602	53,666
遞延稅項負債		69,641	130,855
非流動負債總額		341,528	517,466
流動負債			
遞延收入及預收賬款	15	3,232,690	4,101,442
應付賬款	16	23,907	15,981
應付客戶款項		-	220,612
應付關聯公司款項		20,215	45,967
其他應付款項及預提費用	17	785,577	859,261
應付股息		-	943,695
應付本期所得稅		34,676	104,933
短期銀行貸款		-	92,718
流動負債總額		4,097,065	6,384,609
負債總額		4,438,593	6,902,075
權益及負債總額		9,456,742	12,705,140
流動資產淨值		4,045,829	4,655,406
資產總額減流動負債		5,359,677	6,320,531

綜合現金流量表
截至二零一零年十二月三十一日止年度

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
經營活動所得現金流量		
除稅前利潤	1,176,419	1,706,457
調整項目：		
預付土地租賃款項攤銷 (附註 6)	587	587
物業及設備的折舊費用 (附註 6)	119,380	187,190
無形資產攤銷 (附註 6 及 11)	6,615	39,133
股權報酬支出	200,385	340,971
應佔聯營公司及共同控制實體除稅後虧損	37,492	6,479
視爲出售阿里巴巴日本的收益 (附註 5(iii))	(6,980)	-
出售物業及設備虧損 (附註 6)	191	514
利息收入淨額 (附註 7)	(140,479)	(158,286)
匯兌收益淨額 (附註 7)	(462)	(18,112)
受限制現金及應收託管金額增加	-	(168,179)
應收關聯公司款項增加	(6,555)	(1,609)
預付款項、按金及其他應收款項 (增加)/減少	(1,815)	10,677
直接銷售成本增加	(228,812)	(80,339)
應付客戶款項增加	-	166,451
遞延收入及預收賬款增加	950,714	960,621
應付賬款增加/(減少)	8,331	(7,926)
應付關聯公司款項 (減少)/增加	(30,268)	24,436
其他應付款項及預提費用增加	234,380	127,110
經營活動提供現金淨額	2,319,123	3,136,175
支付所得稅	(78,908)	(96,782)
經營活動所得現金淨額	2,240,215	3,039,393
投資活動所得現金流量		
購買原到期日超過三個月的定期存款款項	(4,400,984)	(6,404,124)
出售原到期日超過三個月的定期存款所得款項	3,897,497	4,374,328
購買物業及設備與預付土地使用權租賃款項	(410,744)	(288,089)
購買無形資產款項	-	(6,390)
購買可供出售投資款項 (附註 12)	(922,152)	(1,709,565)
出售物業及設備所得款項	2,737	534
出售可供出售投資所得款項 (附註 12)	850,000	1,431,000
已收利息收入	176,206	131,187
收購 Vendio 及 Auctiva 股權，扣除所收購現金 (附註 1)	-	(217,626)
投資於共同控制實體	-	(14,700)
收購阿里軟件旗下的管理軟件業務 (附註 1)	(193,440)	-
收購 85% 中國萬網股權，扣除所收購現金 (附註 1)	(221,364)	(43,530)
投資活動所耗現金淨額	(1,222,244)	(2,746,975)
融資活動所得現金流量		
購回已發行普通股費用	(69,804)	(20,455)
購買股份獎勵計劃下所持普通股股份	-	(32,254)
根據僱員股權獎勵計劃發行普通股	55	10,328
已付股息	(888,261)	-
短期銀行貸款所得款項	-	93,644
融資活動 (所耗)/所得現金淨額	(958,010)	51,263
現金及現金等價物增加淨額	59,961	343,681
年初現金及現金等價物	2,688,951	2,748,690
年內匯率影響	(222)	(6,206)
年終現金及現金等價物 (附註 14)	2,748,690	3,086,165
	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
現金及銀行存款分析		
現金及現金等價物	2,748,690	3,086,165
原到期日超過三個月的定期存款	4,467,755	6,497,368
	7,216,445	9,583,533

1 一般資料

本公司於二零零六年九月二十日根據開曼群島公司法第 22 章（一九六一年第三號法例，經綜合及重新發佈）在開曼群島註冊成立及登記為受豁免有限公司。本公司為投資控股公司並於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）上市。我們的註冊地址為 **Fourth Floor, One Capital Place, P.O. Box 847GT, Grand Cayman, Cayman Islands**。於本公佈日期，我們的最終控股公司為 **Alibaba Group Holding Limited**，一家於開曼群島註冊成立的公司。

本集團從事多方面業務，主要以統一資源定位符 **www.alibaba.com** 及 **www.1688.com** 及「阿里巴巴」商標為網上企業對企業（「B2B」）交易市場提供軟件、技術及其他服務（「B2B 服務」）。本集團亦在不同的交易市場及平台提供其他全面網上服務，如軟件應用、域名註冊、網站託管及解決方案、郵箱託管及技術相關諮詢服務。

於二零零九年八月，本集團與 **Alibaba Group Holding Limited** 達成一項收購協議，收購阿里軟件控股有限公司及其子公司（「阿里軟件」）旗下的管理軟件業務。參照香港會計師公會頒佈的香港會計指引第 5 號「受共同控制業務合併之合併會計法」的合併原則，上述交易被視為受共同控制的業務合併。所有比較數字已經重列，猶如業務合併已於呈列期間的最早日期（即二零零九年一月一日）完成。

於二零零九年九月，本集團簽訂了一連串協議，據此，本集團有條件同意收購於開曼群島註冊成立的有限公司 **China Civilink (Cayman)**（「中國萬網」）最多 99.67% 股權。收購總對價約為人民幣 5 億 3 千 9 百 80 萬元（7 千 9 百 10 萬美元）現金，於交割後分兩階段支付。收購第一階段已於二零零九年十二月完成，以現金對價人民幣 4 億 3 千 5 百 30 萬元（6 千 3 百 80 萬美元）收購中國萬網 85% 股權。本集團再向中國萬網各創辦股東授予認沽期權，認沽期權可於二零一一年至二零一三年的三年期間的指定日期內行使，據此，若中國萬網符合若干收購後業績表現指標，創辦股東即可要求本公司以最高現金對價人民幣 1 億零 4 百 50 萬元（1 千 5 百 30 萬美元）向他們進一步收購中國萬網的 14.67% 股權。對價的非補償性部份已於其他應付款項的認沽期權內計入，補償性部份將於歸屬期間列作股權報酬支出。

於二零一零年七月及八月，本集團完成兩項收購，收購 **Vendio Services, Inc.**，及其附屬公司（「Vendio」）以及 **Auctiva Corporation** 及其附屬公司（「Auctiva」）的全部權益，總現金代價約人民幣 2 億 3 千 3 百 20 萬元，已於完成後悉數繳足。兩項收購帶來跨本集團、Vendio 及 Auctiva 間的協同效應及商機。Vendio 是一間美國公司，為同時在多個電子商務網站銷售產品的小企業提供一站式的服務方案。Auctiva 也是一間美國公司，為 eBay 賣家開發產品發佈、市場推廣及管理工具。透過收購 Vendio 及 Auctiva，本集團得以接洽超過 250,000 個小型網上零售商，他們有在我們的國際交易市場及批發交易平台向製造商及批發商採購的潛在需求，因此，收購事項有助於本集團進一步增強全球電子商務供應鏈的價值。

董事會於二零一一年三月十七日批准本集團截至二零一零年十二月三十一日止年度綜合財務報表。

2 編製基準

本集團的綜合財務報表乃根據國際會計準則委員會頒佈的國際財務報告準則及按照歷史成本法編製，並經可供出售投資的重估而予以調整。

2 編製基準 (續)

本集團已於二零零九年提前採納國際財務報告準則第 3 號(經修訂)、國際會計準則第 27 號(經修訂)、國際財務報告詮釋委員會詮釋第 17 號、國際會計準則第 38 號(修訂本)及國際財務報告準則第 2 號(修訂本)。

自二零一零年一月一日開始的會計期間，我們已採用以下新訂／經修訂的國際財務報告準則及詮釋：

		於以下日期或之後開始 的年度生效
國際財務報告準則(修訂本)	國際財務報告準則的改進	二零一零年一月一日
國際會計準則第1號(修訂本)	財務報表的列報	二零一零年一月一日
國際會計準則第7號(修訂本)	現金流量表	二零一零年一月一日
國際會計準則第17號(修訂本)	租賃	二零一零年一月一日
國際會計準則第36號(修訂本)	資產減值	二零一零年一月一日
國際會計準則第39號(修訂本)	金融工具：確認及計量	二零一零年一月一日
國際財務報告準則第2號(修訂本)	集團以現金結算以股份支付之交易	二零一零年一月一日
國際財務報告準則第8號(修訂本)	經營分部	二零一零年一月一日

採用上述新訂／經修訂的國際財務報告準則及詮釋，對本集團的綜合財務報表並無任何重大影響，也未導致我們的會計政策產生任何變動。

下列為已頒佈但於二零一零年一月一日開始的會計年度尚未生效的新準則及對現有準則的詮釋和修訂：

		於以下日期或之後開始 的年度生效
國際會計準則第32號(修訂本)	金融工具 – 供股的分類	二零一零年二月一日
國際財務報告詮釋委員會詮釋第19號	以權益工具清償金融負債	二零一零年七月一日
國際財務報告準則(修訂本)	國際財務報告準則的改進2010	二零一一年一月一日
國際會計準則第24號(修訂本)	關聯方披露	二零一一年一月一日
國際財務報告詮釋委員會詮釋第14(修訂本)	最低資金提撥要求之預付	二零一一年一月一日
國際財務報告準則第9號	金融工具	二零一三年一月一日

本集團並無於二零一零年提早採用任何上述的新準則及對現有準則的詮釋和修訂。我們現正評估其影響，惟尚未能說明會否導致本集團的重大會計政策及財務資料的列報方式出現任何重大變動。

3 分部資料

我們按管理委員會(「主要營運決策者」)所審閱，並用於作出策略性決策、評估表現及調配資源的報告釐定經營分部。於本報告所列各期間，我們僅有單一業務分部：提供 B2B 服務的業務分部。儘管 B2B 服務包括經營國際交易市場及中國交易市場，但我們的主要營運決策者認為該等相關交易市場的風險及回報類似。故此，我們過往作出財務決定及分配資源時僅依賴該等相關交易市場的收入，而就我們的主要營運決策者的審閱而言，與產生收入相關的重大成本無法按個別市場識別。

3 分部資料 (續)

我們主要在中國內地經營業務。於二零一零年，我們大部分的外部客戶收入來自中國內地客戶（二零零九年：相同）。

於二零一零年十二月三十一日，我們大部分的非流動資產總額（不包括金融工具和遞延所得稅資產）位於中國內地（二零零九年：相同）。

截至二零一零年十二月三十一日止年度，並無單一外部客戶的銷售佔我們收入的 10%或以上（二零零九年：相同）。

4 營業收入

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
國際交易市場		
中國Gold Supplier	2,344,475	3,148,498
國際Gold Supplier	62,329	89,745
	<hr/>	<hr/>
	2,406,804	3,238,243
中國交易市場		
中國誠信通	1,344,029	1,812,991
其他收入 ⁽ⁱ⁾	70,868	80,908
	<hr/>	<hr/>
	1,414,897	1,893,899
其他 ⁽ⁱⁱ⁾	53,027	425,444
	<hr/>	<hr/>
合計	<u>3,874,728</u>	<u>5,557,586</u>

(i) 從中國交易市場賺得的其他收入主要來自第三方廣告商支付的廣告費用。

(ii) 其他營業收入主要來自銷售網站基建及應用服務及若干軟件產品而賺得。

5 其他經營收入淨額

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
政府補助金 ⁽ⁱ⁾	113,500	84,011
向同系附屬公司收取的若干費用 ⁽ⁱⁱ⁾	26,806	11,509
視為出售阿里巴巴日本的收益 ⁽ⁱⁱⁱ⁾	6,980	-
其他	3,280	13,506
	<hr/>	<hr/>
合計	<u>150,566</u>	<u>109,026</u>

(i) 政府補助金主要為公司全資附屬公司，阿里巴巴(中國)網絡技術有限公司(「阿里巴巴中國」)所獲得由若干中國政府機關發出有關中國科技發展的補助。

(ii) 有關費用為本集團向同系附屬公司提供行政及技術服務而收取的款項，按提供服務的實際成本或實際成本加上若干利潤計算。

(iii) Alibaba.com Japan Co., Ltd.(「阿里巴巴日本」)為本集團附屬公司。阿里巴巴日本以統一資源定位符www.alibaba.co.jp提供日文B2B服務。於二零零九年五月，第三方獨立公司株式會社光通信(「光通信」)向阿里巴巴日本作出現金投資，以換取10.0%權益。因此，本集團於阿里巴巴日本的權益由35.30%攤薄至31.77%，而視為出售的收益人民幣6百98萬元已於截至二零零九年確認。

6 營業利潤

營業利潤已計入／扣除下述項目：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
計入：		
視爲出售阿里巴巴日本的收益(附註5(iii))	6,980	-
扣除：		
僱員成本	1,698,147	2,371,719
物業及設備的折舊費用	119,380	187,190
經營租金	68,013	69,790
無形資產攤銷	6,615	39,133
核數師酬金	5,350	6,020
預付土地租賃款項攤銷	587	587
出售物業及設備淨虧損	191	514

7 財務收支淨額

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
利息收入淨額	140,479	158,286
匯兌收益淨額	462	18,112
合計	140,941	176,398

8 所得稅支出

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
本期所得稅支出	135,451	206,014
遞延稅項計入	26,256	26,986
之前年度所得稅補提	1,686	3,445
合計	<u>163,393</u>	<u>236,445</u>

本期所得稅支出主要是對在中國經營業務之附屬公司計提的中國企業所得稅。這些附屬公司根據中國相關稅務法律調整各自法定財務報表中的應課稅利潤，計算繳納企業所得稅。

於二零零八年一月一日生效的中國企業所得稅法，將境內企業及外資企業的企業所得稅稅率統一至**25%**。

根據財稅[2008]第 1 號文件，在新企業所得稅法下，國家規劃佈局內獲正式確認的重點軟件企業(「重點軟件企業」)可享 **10%**的較低企業所得稅率。阿里巴巴中國於二零零九及二零一零年獲確認為重點軟件企業，故此，阿里巴巴中國於該兩個年度可按 **10%**計提企業所得稅。有關部委會按年審閱該重點軟件企業資格。

此外，我們於中國經營的附屬公司阿里巴巴(中國)軟件有限公司(「阿里巴巴軟件」)，已於二零零八年被確認為新企業所得稅法下的軟件企業並可享自公司首個獲利年度起兩年免稅期及其後三年減半徵收企業所得稅的優惠。由於二零零八年為阿里巴巴軟件的首個獲利年度，其於二零一零年可以按標準稅率**25%**的一半(即**12.5%**)計提企業所得稅(二零零九年：**0%**)。

根據新企業所得稅法，我們其餘大部份的中國公司於二零一零年按 **25%** (二零零九年：**25%**)徵收企業所得稅。

根據新企業所得稅法及其實施條例規定，境內企業向境外投資企業分配股息紅利時，應代扣代繳 **10%**的股息預提所得稅。根據中國內地與香港訂立的協議，直接擁有內地支付股息公司至少 **25%**權益的香港投資企業，可以較低的協定稅率 **5%**計提股息預提所得稅。於二零一零年，本集團就阿里巴巴中國保留盈利約人民幣 **12 億零 25 萬元**(二零零九年：人民幣 **6 億 8 千萬元**) 確認相關遞延稅項負債人民幣 **6 千零 1 萬 3 千元**(二零零九年：人民幣 **3 千 4 百萬元**)，該保留盈利預計將被阿里巴巴中國分配作股息，以供中國境外業務發展所用。

9 每股股息

本公司於二零一零年十二月十日宣佈派發特別股息每股普通股份 22 港仙 (二零零九年：每股普通股份 20 港仙)，或合計港幣 11 億 1 千萬元 (人民幣等值 9 億 5 千零 53 萬 8 千元) (二零零九年：港幣 10 億 1 千萬元 (人民幣等值 8 億 8 千 8 百 26 萬 1 千元))，該金額並不包括與股份獎勵計劃所持股份有關的股息人民幣 51 萬 8 千元(二零零九年：無)。現金特別股息已於二零一一年一月派發。

董事會不建議派發截至二零一零年十二月三十一日止年度的末期股息 (二零零九年：無)。

10 每股盈利

每股基本盈利是以本公司權益擁有人應佔溢利除以本年度已發行普通股的加權平均數目計算。

	二零零九年	二零一零年
本公司權益擁有人應佔溢利(人民幣千元)	1,013,026	1,469,464
已發行普通股加權平均數目(千股股份)	5,040,685	5,043,800
每股盈利，基本(人民幣)	20 仙	29 仙
每股盈利，基本(港元) ⁽ⁱ⁾	23 仙	33 仙

每股攤薄盈利按年內權益擁有人應佔溢利除以年內尚未行使普通股份及潛在普通股份的加權平均數計算。具攤薄作用的潛在普通股份(包括在所有期間行使購股權及受限制股份單位後可予發行增加的普通股份)會被計入每股攤薄盈利的計算。每股攤薄盈利亦計入附屬公司所發行證券的攤薄效應。

	二零零九年	二零一零年
本公司權益擁有人應佔溢利(人民幣千元)	1,013,026	1,469,464
已發行普通股加權平均數目(千股股份)	5,040,685	5,043,800
購股權及受限制股份單位的調整(千股股份)	38,942	35,020
有關計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數目(千股股份)	5,079,627	5,078,820
每股盈利，攤薄(人民幣)	20 仙	29 仙
每股盈利，攤薄(港元) ⁽ⁱ⁾	23 仙	33 仙

(i) 人民幣金額與港元的換算以人民幣 0.8714 元兌 1.0000 港元(二零零九年：人民幣 0.8812 元兌 1.0000 港元)的匯率計算。這並不表示港元金額已經、應當或可以按上述或任何其他匯率兌換為人民幣，反之亦然。

11 商譽及無形資產

	電腦軟件 及技術 人民幣千元	商標/域名 人民幣千元	客戶關係 人民幣千元	無形資產 合計 人民幣千元	商譽 人民幣千元	合計 人民幣千元
截至二零零九年十二月三十一日						
止年度						
於二零零九年一月一日，按之 前呈報	-	-	-	-	-	-
就受共同控制的業務合併進行 調整 (附註1)	6,615	-	-	6,615	-	6,615
於二零零九年一月一日，已重列 收購中國萬網 (附註1)	6,615	-	-	6,615	-	6,615
攤銷支出	(6,615)	-	-	(6,615)	-	(6,615)
年末賬面淨值	56,255	40,969	68,282	165,506	202,631	368,137
於二零零九年十二月三十一日						
成本	77,903	40,969	68,282	187,154	202,631	389,785
累計攤銷	(21,648)	-	-	(21,648)	-	(21,648)
年末賬面淨值	56,255	40,969	68,282	165,506	202,631	368,137
截至二零一零年十二月三十一日						
止年度						
於二零一零年一月一日	56,255	40,969	68,282	165,506	202,631	368,137
添置	6,390	-	-	6,390	-	6,390
收購Vendio及Auctiva (附註1)	64,242	9,283	27,587	101,112	169,163	270,275
攤銷支出	(19,199)	(3,834)	(16,100)	(39,133)	-	(39,133)
匯兌差額	(1,529)	(211)	(600)	(2,340)	(4,007)	(6,347)
年末賬面淨值	106,159	46,207	79,169	231,535	367,787	599,322
於二零一零年十二月三十一日						
成本	146,964	50,036	95,236	292,236	367,787	660,023
累計攤銷	(40,805)	(3,829)	(16,067)	(60,701)	-	(60,701)
年末賬面淨值	106,159	46,207	79,169	231,535	367,787	599,322

攤銷支出按作用分析的情況如下：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
營業收入成本	-	236
銷售及市場推廣費用	-	19,971
產品開發費用	6,615	18,620
一般及行政費用	-	306
合計	6,615	39,133

商譽的賬面值主要由二零零九年收購中國萬網所產生人民幣 2 億零 2 百 63 萬 1 千元及二零一零年併購 Vendio 跟 Auctiva 所產生人民幣 1 億 6 千 9 百 16 萬 3 千元所組成。

12 可供出售投資

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
於一月一日	-	72,386
新增	922,165	1,709,565
出售	(850,000)	(1,431,000)
淨盈利轉入權益	222	5,640
匯兌差額	(1)	(111)
於十二月三十一日	72,386	356,480
減：流動部份	(50,000)	(305,140)
非流動部份	22,386	51,340

可供出售投資包括下述項目：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
非上市證券：		
中國債務證券，按公允價值	70,222	325,862
中國股本證券，按成本	-	27,000
日本股本證券，按成本	2,164	2,099
香港股本證券，按成本	-	1,519
減：流動部份	(50,000)	(305,140)
非流動部份	22,386	51,340

可供出售投資以下列的貨幣計值：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
人民幣	70,222	352,862
日元	2,164	2,099
港元	-	1,519
合計	72,386	356,480

於二零一零年十二月三十一日，並無可供出售投資遭減值(二零零九年：無)。

13 直接銷售成本

我們向付費會員收取服務費後必須支付與服務費相關的若干成本，主要包括銷售佣金等。收到的服務費於首次入賬將被遞延並於服務提供期間計入當期綜合全面收益表(附註 15)，因此相關成本於首次入賬亦被遞延並在服務費確認期間在當期綜合全面收益表中確認。

14 現金及銀行存款

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
銀行存款及現金	359,366	1,446,233
原到期日為三個月或以下的定期存款和短期高流動投資	2,389,324	1,639,932
現金及現金等價物	2,748,690	3,086,165
原到期日超過三個月的定期存款	4,467,755	6,497,368
合計	7,216,445	9,583,533

15 遞延收入及預收賬款

遞延收入及預收賬款為付費會員就尚未提供的有關服務預先支付的服務費。相關結餘如下：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
遞延收入	2,558,898	3,071,663
預收賬款	878,077	1,362,724
	3,436,975	4,434,387
減：流動部份	(3,232,690)	(4,101,442)
非流動部份	204,285	332,945

所有預先收取的服務費於首次入賬均列為預收賬款。該等金額於我們開始提供服務時轉撥至遞延收入，並於服務提供期間計入當期綜合全面收益表。一般而言，預先收取的服務費於該等金額轉撥至遞延收入後則不可退還。

16 應付賬款

應付賬款的賬齡分析如下：

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
0至30日	23,794	14,266
31日至60日	-	333
61日至90日	-	188
超過90日	113	1,194
合計	23,907	15,981

17 其他應付款項及預提費用

	二零零九年 人民幣千元	二零一零年 人民幣千元
非流動部份		
有關收購中國萬網14.67%權益的認沽期權及補償性負債 (附註1)	67,602	53,666
流動部份		
預提薪金、花紅、銷售佣金及員工福利	314,961	389,338
預提廣告及推廣費用、專業服務費用及其他	200,547	296,139
預提購買物業及設備費用	134,278	57,705
有關收購中國萬網14.67%權益的認沽期權及補償性負債 (附註1)	-	31,189
有關收購中國萬網85%權益的遞延代價	43,530	-
其他應付稅項	92,261	84,890
	<u>785,577</u>	<u>859,261</u>
合計	<u>853,179</u>	<u>912,927</u>

管理層討論及分析

業務環境

全球經濟在信貸危機重大調整和衰退後，在過去幾年停滯不前。雖然我們看到一些復甦的跡象，但也不是所有的經濟體系已擺脫了衰退的陰霾，但由於仍有些嚴重負債的歐洲國家深受影響，市場對經濟復甦也有不同的看法。在所有經濟體系中，我們看到中國仍是全球經濟增長的火車頭。二零一零年中國 GDP 增長 10.3%，增速更高於二零零九年的 8.7% GDP 增長。

二零一零年中國出口較前一年增長 31%；而進口總值也激增接近 39%，這說明中國強勁的內需和動力。然而，亮麗的經濟數據並不能掩蓋當中的隱憂：如通貨膨脹、人民幣升值及不斷上升的員工成本，使得小企業的經營更加困難，並且全球經濟復甦的不確定因素也為中國關鍵性的出口業帶來壓力。

在此經濟背景下，中國小企業會渴望有更多新機會加強他們的競爭力。一如既往，小企業，特別是使用電子商務的商家，在不斷變化的經營環境下，更能夠靈活變通來經營他們的業務。例如，現在中國小企業出口商們努力提升自身價值，進行產業升級，更加注重品質，而非單單滿足客戶在生產量上的要求。另外，為了擴大業務和分散全球經濟起伏所帶來的影響，他們也慢慢更多轉向國內市場。特別是，他們已開始拓展不同的業務模式，由單一的 B2B，轉向 B2B2C；換言之，他們透過進軍強大的國內零售市場來擴充他們的業務。

小企業在產業升級過程中往往有更大的管理和融資方面的需求，他們也會有更大的壓力來提升和創新他們的服務和技術。因此，我們看到電子商務的突破勢在必行。二零一零年，我們在國際交易市場及中國交易市場展開不同的戰略，幫助小企業利用電子商務進一步擴大規模、進行產業升級及加強他們在不同經濟環境沖擊下的抵抗能力。在不斷增加成本壓力的環境中，電子商務管理方式將是最具成本效益的。我們堅持我們的信念，相信電子商務將成為主流渠道，在經濟轉型中扮演著重要的角色。

業務回顧

去年，我們把二零一零年定為阿里巴巴的「服務年」。在這年間，我們繼續擴大會員基礎的同時，更腳踏實地回到根本，供客戶之所需，急客戶之所想。我們投資發展我們的服務、提升供應商的質量、搭建誠信的買家賣家網絡，並提供安全及方便易用的網上交易平台。

本年度，我們繼續保持「會員費加增值服務」的戰略以作長期業務發展的方向。我們繼續提升業務模式，不停增強「相會在阿里巴巴」的價值，同時開始為小企業客戶創造更多「工作在阿里巴巴」的價值。我們業務模式的提升為客戶帶來了價值意義，另一方面，也令我們的收入結構及收費模式產生影響。今天的阿里巴巴，與三年前我們剛剛上市時的阿里巴巴已大大不同。我們可以從以下幾方面看到當中的變化：

- **出口與非出口業務更加平衡：**

為了分散全球貿易的風險和增加收入來源，我們主動平衡業務的架構。有賴中國交易市場及中國萬網的貢獻，非出口相關業務的收入佔比由二零零七年的 29% 增至二零一零年的 42%。更平衡的業務令我們抓住中國強勁內需所帶來的商機，另一方面，也讓我們更能從傳統中小企業網上市場推廣以外的電子商務活動中捕捉機會。

- **會員費與增值服務收入更加平衡：**

雖然固定的會員年費是方便小企業客戶理解的收費模式，對阿里巴巴而言，也是個穩定又具預知性的收入模式。然而，某程度上，固定會員費模式靈活性不足或限制我們從不斷增長的網上流量中受惠，令我們的業務未能充分以服務效果掛鈎的模式來發展。隨著我們積極探討客戶的需求及引進不同的增值服務滿足客戶，我們來自非會員費的收入，由二零零七年佔總收入比率的 21% 增長至二零一零年的 33%。由於增值服務推廣一般並不涉及額外的客戶新簽成本支出(更多的客戶現在由我們自助購買增值服務系統中挑選他們所需)，所以，我們從增值服務所享受的利潤率會較從會員年費收入所得的利潤率為高。

- **交易平台建設：**

在二零零九年以前，阿里巴巴僅是一個向買家賣家提供資訊的信息平台，以促進網上市場營銷。但是，我們不停研究和創造價值，令買賣雙方得以在我們網站上完成交易。在這方面的服務中，我們第一個推出的是「全球速賣通」，這是促進線上小額批發的交易平台。而第二個是我們推出以 1688.com 為域名的中國交易市場上新增了網上交易的功能。這兩個平台都是在二零一零年第二季度正式推出市場，同時在全球速賣通展開收費。我們相信未來幾年交易額會繼續成長，並締造更高的潛力。

- **擴長、加深多項服務，朝「工作在阿里巴巴」方向前進：**

過去幾年，我們不斷擴張服務的「深度」和「寬度」。在市場營銷服務方面，我們在兩個交易市場都引進了高水平和按效果付費的關鍵詞競價系統 — 網銷寶。我們網站不斷增長的瀏覽量，現在可以通過網銷寶，把營收跟網站流量及客戶效果掛鈎。另外，除了加強「相會在阿里巴巴」的價值外，我們更開始為小企業客戶提供深度的外貿服務。除現在的「深度認證」和「中日通」這些外貿服務外，我們會引進更全面的服務，如通關、退稅和貿易融資服務。另一方面，我們通過 SaaS(軟件即服務) 為基礎的軟件工具，幫助客戶成長和有效地管理業務，我們看到有上千的客戶已在我們網站上購買這些服務。

- **建立融資業務體系，滿足小企業的融資需求：**

我們更透過阿里貸款計劃，幫助小企業融資。自推出阿里貸款以來，該計劃深受歡迎，這肯定了我們的價值意義。而最近，我們也開始對阿里貸款計劃進行收費。

我們在二零一零年專注業務模式發展的同時，我們繼續落實二零零八年年底所定投資計劃之戰略。當時，我們告訴股東按三個階段從以下三方面追蹤我們的投資回報：

- 付費會員數的加速增長及市場份額的增加；
- 透過更多的付費會員和增值服務來推動收入的增長；
- 不斷擴大我們的經營規模和提升我們的利潤率。

一路走來，我們一一兌現我們的承諾。而二零一零年的各個戰略和投資，都圍繞著這中心路線，並未改變。我們穩步前進，首先，我們擴大了客戶基礎：於二零一零年，我們兩個交易市場總共新增了1,410萬名註冊用戶、超過170萬個企業商舖及194,150名付費會員。交易市場加上中國萬網的付費客戶總數，更超越了100萬的大關。截至二零一零年十二月三十一日止，在國際及中國交易市場上，我們共擁有總計6,180萬名註冊用戶、850萬企業商舖及809,362付費會員。其次，我們透過會員費及增值服務共同增加我們的收入。由於會員數和增值服務一起增長，我們全年的營業收入同比增長43.4%至人民幣56億元。我們欣喜看到，增值服務收入貢獻的增速較我們預期更快。第三，我們開始看到規模效應所帶來的利潤率增長，二零一零年利潤率表現超出我們預期。二零一零年扣除股權報酬前之EBITA率為34.7%，與二零零九年相比，這利潤率高出2.6個百分點的主因是由於增值服務收入理想及經營規模所帶來的效應。

整體而言，我們對業務表現及增長情況感到滿意。我們的財務狀況依然強健。於二零一零年十二月三十一日，付費會員的不斷增長推動我們的遞延收入及預收賬款同比增長29.0%至人民幣44億元。我們亦於二零一零年共產生人民幣28億元的經常性經營自由現金流量，同比大幅增加56.4%。儘管二零一零年我們完成了一些收購項目，截至二零一零年十二月三十一止，我們共有現金總額為人民幣96億元，較去年增加32.8%。

國際交易市場

於二零一零年，我們國際交易市場的用戶基礎繼續健康增長。截至二零一零年十二月三十一日止，我們國際交易市場的註冊用戶共有18,024,993名，同比上升55.7%。企業商舖的數目增長21.2%至1,696,905。透過不斷提升用戶滿意度及提供安全及更加可信的電子商務環境，我們會繼續努力作小企業網上交易市場的領航員。

國際交易市場營運數據

	截至十二月三十一日止				
	二零零六年	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零一零年
註冊用戶	3,115,153	4,405,557	7,914,630	11,578,247	18,024,993
企業商舖	514,891	697,563	965,747	1,400,326	1,696,905
付費會員 ⁽¹⁾	29,525	39,536	59,164	113,896	131,708
中國 Gold Supplier	18,682	27,384	43,028	96,110	121,274
國際 Gold Supplier ⁽²⁾	10,843	12,152	16,136	17,786	10,434

(1) 包括經常更新企業商舖供求信息的付費會員，及已支付會籍費用但並未在本公司的交易市場啟動企業商舖的付費會員。

(2) 產品是在二零零九年七月由原來的國際誠信通升級為國際Gold Supplier。

國家或地區	國家或地區註冊用戶數目	佔國際交易市場註冊用戶總數
1. 美國	2,941,509	16.3%
2. 歐盟 ⁽¹⁾	1,878,322	10.4%
3. 印度	1,866,244	10.4%
4. 英國	988,273	5.5%
5. 澳大利亞	497,944	2.8%

(1) 英國除外

中國Gold Supplier

我們中國Gold Supplier的客戶數在二零零九年快速增長後，二零一零年的客戶增長相對穩定。整體而言，增長勢頭符合我們的預期。於本年度，我們積極採取措施為現有會員改善服務。我們透過新增的增值服務提升付費會員的體驗感及其對我們平台的忠誠度，我們並採取行動清理那些有欺詐行為或具有嚴重欺詐風險的會員，以加強我們平台的誠信及安全。在此背景下，本年度我們淨增加25,164名付費會員，使中國Gold Supplier會員總數達到121,274名。在第四季度，我們共增加12,702名中國Gold Supplier會員，環比上升11.7%。第四季度客戶數沖高，一部份是受到「2011版中國Gold Supplier」的升級和價格調整的影響，另一部份原因是業務旺季所導致的結果。

於二零一零年九月底，我們宣佈於二零一一年一月一日推出2011版中國Gold Supplier。2011版中國Gold Supplier旨在提升客戶滿意度並結合國際交易市場上的增強功能，幫助客戶「工作在阿里巴巴」。新產品的主要變動包括升級版的客戶端工作平台及對現有服務的提升版本。2011版中國Gold Supplier定價為每年人民幣29,800元，相比中國Gold Supplier出口通版，價格的增長主要是反映功能上的升級所帶來的效益，而非綁定額外的增值服務於會籍服務。為促進增值服務的滲透，我們提升平台功能，更方便我們付費會員自助購買更多的增值服務。透過提供更多適合會員需求的服務，我們為用家創造更高價值，幫助他們提升競爭力。為了配合此項升級，目前我們的銷售及服務團隊聯手做好客戶的新簽、續簽及增值服務的銷售工作。這新結構將有助我們增強客戶的滿意度，穩步擴大客戶基礎的同時，也會加強我們與客戶之間的關係。

增值服務發展是我們二零一零年國際交易市場的業務重點。我們對二零一零年增值服務所取得的進展感到滿意，增值服務對收入的貢獻及其滲透率都得到提升。二零一零年，增值服務收入佔中國Gold Supplier收入的貢獻超越百分之二十五，這比二零零九年不到百分之二十的水平大有進步。增值服務增長速度比我們預期的好，而增值服務對我們最近幾個季度客戶的續簽也起了正面作用。

展望未來，我們將繼續在阿里巴巴平台上為客戶提供更多服務，幫助客戶將銷售及市場推廣之外的其他業務流程轉移到線上。我們相信，透過不同的增值服務，我們可以建立起一個可以讓客戶真正「工作在阿里巴巴」的平台。為加快我們國際交易市場實現「工作在阿里巴巴」的理想，我們於二零一零年十一月宣佈收購深圳一達通企業服務有限公司（「一達通」）。一達通是領先業界的進出口環節外包服務供應商，主要為中國小企業提供通關、貨櫃保險、外匯、退稅、融資等全面的服務。二零一一年，我們計劃向現有客戶開放一達通出口相關的服務，相信這會提升用戶的滿意度及付費會員的忠誠度。此外，二零零九年我們成功在中國交易市場推出網銷寶這一按效果付費的關鍵詞搜索服務後，我們最近也將網銷寶引入我們的國際交易市場。我們保留現有關鍵詞為基礎的增值服務，而新的網銷寶可以為那些喜歡按效果和網站流量效應付費的會員創造價值。這對於我們來說，可在不斷增加的網站買家流量中漸漸擴大收入來源的同時，也可以讓我們更好地服務我們的供應商客戶。

國際Gold Supplier及海外發展

截至二零一零年十二月三十一日止，我們共有10,434名國際Gold Supplier會員。自二零零九年下半年推出新的國際Gold Supplier以來，由於價格的提升，國際Gold Supplier會員數目如我們的預期，有所下降。雖然二零一零年付費會員總數下降了，但來自國際Gold Supplier的收入卻不繼增加，彌補客戶基礎下降所帶來的不利影響。

於本年度，我們在印度，作為我們全球第二大的供應商市場，取得明顯的進展。二零一零年下半年，我們在印度四個主要城市，包括孟買及德里建立辦事處，更好地服務廣大的印度小企業團體。目前我們在印度市場有自己的直銷和客戶服務團隊，我們會在二零一一年繼續擴大及加強我們在印度的業務。二零一零年，而其他國家，如日本、韓國、土耳其及馬來西亞都表現良好。我們將在二零一一年繼續提升銷售及客戶服務，提高我們國際市場的生產力和服務水平。

全球速賣通

二零一零年四月，促進線上小額交易的網上批發交易平台——全球速賣通正式推出。我們集中發展以下四個重點：1) 擴大產品供應及產品類別；2) 增加買家流量；3) 簡化下單流程及物流安排；4) 增強全球速賣通的支付流程並提高誠信安全水平。

我們滿意全球速賣通目前在各方面的進展。在推出不到十二個月的時間內，全球速賣通已成為流量最高的國際B2B網上交易平台，而其目前的產品類別、產品數目等方面，都處於市場領先地位。雖然目前全球速賣通的收入貢獻並不顯著，我們也不認為目前的交易佣金收入會推動我們短期的營收，但我們堅信此電子商務分類未來將繁榮發展。

為在主要買家市場增加全球速賣通的買家，我們在二零一零年成功收購兩家美國電子商務公司Vendio及Auctiva，他們為eBay、亞馬遜或其他平台上的賣家提供電子商務解決方案。Vendio及Auctiva共為我們帶來超過250,000個網上小商戶，他們都是全球速賣通上的供應商的潛在買家。而我們仍在努力整合這兩家公司的業務，目前進展理想。我們預計，該兩家公司結合我們的交易市場，將有助打通B2B與B2C之間的電子商務價值鏈，從而全面實現B2B2C的業務模式。

在全球速賣通的買家賣家發展方面，我們也做了大量的工作，優化支付方式、提升供應商質量和信用度、改進物流服務，我們提升用戶體驗的同時，也為長遠發展奠定基礎。於本年度，我們平台上可行的網上支付方式由原本的三種擴展到目前逾十種廣為國際用戶接受的付費方案，其中包括Visa、萬事達卡、銀行轉帳及PayPal。在物流安排方面，我們透過與UPS的戰略夥伴合作關係，為我們的用戶提供最優惠的國際物流服務。二零一一年一月，我們更宣佈推出倉儲集貨服務，進一步豐富全球速賣通的服務。

整體而言，我們對全球速賣通的增長充滿期待。展望未來，我們將繼續投資，增加全球速賣通的知名度、流量及交易量。我們看到全球速賣通不但可以涉足更多發達的買家市場，更可以邁進不同的新興市場創造商機。

中國交易市場

我們的中國交易市場於二零一零年取得重大的增長，註冊用戶增加7,621,619名，於二零一零年十二月三十一日止，我們共有43,776,288名註冊用戶。同一期間，企業商舖數目增加1,427,981個，達6,847,639個。

	截至十二月三十一日止				
	二零零六年	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零一零年
註冊用戶	16,649,073	23,194,402	30,160,705	36,154,669	43,776,288
企業商舖	1,557,874	2,259,283	3,648,503	5,419,658	6,847,639
付費會員 ⁽¹⁾	189,573	266,009	372,867	501,316	677,654

(1) 包括經常更新企業商舖供求信息的付費會員，及已支付會籍費用但並未在本公司的交易市場啟動企業商舖的付費會員。

我們相信中國內部消費將是中國經濟增長的一大動力，我們加大對中國交易市場的投資力度，更宣佈啟動了不同的戰略，幫助小企業利用電子商務更好地發展他們的業務。

中國誠信通

我們在二零一零年四月，正式推出新的「誠信通普及版」。在國際交易市場成功推出Gold Supplier出口通版後，我們也將這誠信通普及版定位為入門級產品，定價為每年人民幣1,688元。整體而言，市場對誠信通普及版反應良好，而二零一零年的客戶增長也符合預期。截至二零一零年十二月三十一日止，我們中國誠信通會員數達677,654名，年內共增加176,338名會員，增長達35.2%。而目前，約42%的中國誠信通會員乃誠信通普及版的會員。

二零一零年，我們客戶基礎得到有力的擴張，而增值服務的收入貢獻，也由二零零九年約百分之十五的水平上升至二零一零年逾百分之二十的水平。我們看到增值服務不斷在中國誠信通會員間滲透，尤其是網銷寶及黃金展位的使用。我們很高興看到網銷寶的滲透和用戶使用率在二零一零年按季度保持上升的態勢。於二零一零年年底，我們有超過100,000名的客戶已使用網銷寶服務，從而受惠高質量的搜索結果排名，增加他們於中國交易市場的曝光率。期內，我們向中國誠信通會員大大增加了增值服務的種類，推出SaaS，就是軟件服務的應用，如精準營銷和詢盤管理，幫助客戶管理他們的業務。而增值服務的使用有助我們提高客戶的續簽率。整體而言，我們會員的續簽情況也保持在一個穩定的水平。

1688.com

於二零一零年第一季度，我們宣佈改造我們的中國交易市場網站，並使用1688.com作為新的域名。作為此項改造的一部份，我們重點推介已於二零零九年加入的網上批發服務，並以一個全新的形象推出市場。1688.com旨在將線上線下的零售商與工廠及供應商們，於網上直接聯繫起來。在這期間，我們擴大產品類目，從服裝服飾、小商品行業增加到家居裝飾、工業用品及原材料行業。我們也積極與阿里巴巴集團各姊妹公司，如淘寶及支付寶合作，利用我們的協同效應增加我們交易平台的流量和提供可靠的網上支付服務。令人振奮的是，我們看到平台的流量及交易總量都在不斷地增加，截至二零一零年底，1688.com的日均成交金額已達到年初的4倍。由於網站流量上升，我們開始從按效果付費的搜索產品中受惠。1688.com發展方面，我們還是優先建立一個簡單易用、安全方便的網上批發交易平台，並在中國市場上打通網上B2B2C的價值鏈。

誠信及安全

隨著數以百萬計的買家及供應商到訪我們的交易市場，一個安全可靠平台的發展對我們阿里巴巴及用戶而言，至關重要。為此，多年來我們採取不同的措施推動安全交易及打擊網上欺詐行爲。事實上，隨著我們不斷擴大的用戶基礎和交易平台上日益增加的交易數量，我們看到增加買家賣家信心及促進網上安全和誠信交易的迫切需要。所以，於二零一零年這「服務年」，我們前所未有地採取一系列措施，在政策和行動上都推進誠信和安全平台的建設。新的計劃在以下三個方面來保護買家和賣家的利益：1) 促進安全交易；2) 打擊電子商務欺詐行爲；3) 幫助受害者。

第一方面，我們在國際交易市場和中國交易市場團隊中均強化了負責誠信安全的隊伍，他們的任務是確保阿里巴巴是安全可靠的電子商務平台。我們在促進交易安全方面推出了不同的措施，例如，引入採用第三方擔保模式的支付服務、設立首個小企業誠信保障基金以保障買家，以及為供應商建立互動、透明的誠信檔案。還有，我們通過獨立的第三方審核公司為供應商提供如「深度認證」的增值服務。深度認證報告在網上公開，可供買家參考，以更好地評估供應商的貿易和生產能力。

第二方面是打擊欺詐行爲。二零一零年，我們將行動升級，特別是針對中國Gold Supplier投入更多的資源，調查有關的買家投訴個案，主動監控和清退高風險或經過我們多方面的資料分析後證實有欺詐傾向的付費會員賬戶及企業商舖。另外，我們更在二零一一年初委派一位獨立非執行董事成立特別調查小組，深入研究調查我們的買家投訴、內部監控系統、銷售人員激勵計劃和報告機制，以堵塞促成欺詐行爲的漏洞。調查小組發現有2,326名的中國Gold Supplier會員有涉及欺詐的行爲，但我們已在二零零九年和二零一零年間將這些有問題的供應商清退。這次調查亦發現，我們約有100名的銷售人員及主管和銷售經理曾蓄意或因疏忽關係容許不法份子避過我們的供應商認證體系，進而有系統地於國際交易市場上開設用作欺詐買家的企業商舖。這些員工已被我們解僱。我們會繼續調查和跟進這次事件，並會一直評估和密切跟進有關情況。這次行動在短期內可能會對我們的會員數增長造成壓力，但我們相信這是有助我們維持誠信安全的環境，讓買家賣家安心參與國際貿易的必然舉措。

第三，我們嘗試幫助受欺詐的買家補償損失。我們於二零零九年底設立了公平交易基金，這是我們首個將被清退的**Gold Supplier** 會員所繳付的年費，用於彌補受害買家部份損失的計劃。如果一名供應商被證實犯有欺詐行為，我們將取消其會員資格後，並將剩下的會員年費收入撥入作公平交易基金。若受**Gold Supplier**欺騙的買家有足夠證據證明自己受害，他們可以申請這基金，以彌補他們交易總額的部分損失。

中國萬網

於二零一零年，中國萬網的域名相關服務依然強勁，為收入作出重大的貢獻。截至二零一零年十二月三十一止，中國萬網於服務中的域名約有**210**萬個，而域名服務以外的付費會員總數約**270,800**名。該客戶群大部分與阿里巴巴的客戶大不相同，是我們長遠發展過程中蘊藏著的重要協同效益。於二零一零年底，中國萬網開始發展互聯網基礎設施之「阿里阿外」服務，這可讓阿里巴巴及其它有在綫批發類的電子商務需求的用戶設計和搭建自己的網頁，並將其連結至阿里巴巴的後台管理系統，從而通過阿里阿外網站和阿里巴巴平台進行有效的電子商務管理。

針對中國對企業網站日益增長的需求，於二零一零年第四季，中國萬網推出一個開放式網站設計、開發與交易平台為概念的業務模式，讓客戶可以在全國不同地方，透過先進有效及自動化的「自助式」網站建設技術，搭建高質量且標準化的網站。此外，我們看到中國萬網與阿里雲計算之間會有更緊密的合作，利用雲計算的技術提升網絡託管服務和數據存儲能力。

阿里貸款計劃

自二零零七年起，我們的阿里貸款計劃透過阿里巴巴集團和多家銀行的合作，為我們小企業客戶提供融資服務。截至二零一零年十二月三十一止，累計放貸總額超過人民幣**240**億元。於二零一零年年底，現有借貸餘額約為人民幣**180**億元。另一方面，我們亦繼續擴大阿里貸款計劃的服務地區，望更多中小企業能從中受惠。阿里貸款計劃已在四個省份(浙江、江蘇、廣東及福建)及兩個主要城市(北京及上海)實現。二零一一年，我們會提升阿里貸款的服務。另一方面，我們開始對阿里貸款計劃進行試驗性收費，我們會向成功貸到款的付費客戶收取服務費，而這服務費會與貸款總額掛鉤。

銷售及客戶服務

於二零一零年，阿里巴巴繼續擴大我們的銷售辦事處數目，以覆蓋更廣大的地理區域。我們目前在逾**65**個城市設有我們銷售及客戶服務辦事處，遍佈中國大陸、香港、台灣及印度。截至二零一零年十二月三十一日止，我們有超過**4,800**名**Gold Supplier**的直銷人員，以及約**2,500**名中國誠信通銷售代表。除銷售團隊不斷服務我們的付費會員外，我們還有約**1,100**名的客戶服務團隊隨時接受客戶的查詢。

僱員

截至二零一零年十二月三十一日，我們的僱員總數為**13,674**名(二零零九年十二月三十一日：**11,716**名)，其中包括來自我們收購回來公司的僱員。在所有人員中，約有**2,000**名產品開發人員。二零一零年有關僱員成本(包括董事酬金)為人民幣**23**億**7**千**1**百**70**萬元(二零零九年：人民幣**16**億**9**千**8**百**10**萬元)。我們每個季度都會評核僱員的工作表現，並每年按表現及市場情況檢討和調整員工薪酬一次。

財務回顧

於二零一零年，我們的兩個交易市場付費會員人數取得顯著增長。於二零一零年十二月三十一日，我們共有超過一百萬名付費會員，包括 809,362 名來自我們國際及中國交易市場及 270,800 名來自中國萬網的付費會員。若扣除來自中國萬網的付費會員，付費會員數較年初增長 31.6%。

由於付費會員人數增加，我們的總營業收入較二零零九年同期人民幣 38 億 7 千 4 百 70 萬元增長 43.4% 至人民幣 55 億 5 千 7 百 60 萬元。受收入強勁增長的推動，權益擁有人應佔溢利較二零零九年人民幣 10 億 1 千 3 百萬元增加 45.1% 至人民幣 14 億 6 千 9 百 50 萬元。每股基本盈利用由二零零九年的 23 港仙增加 43.5% 至二零一零年的 33 港仙。

營業收入

我們的營業收入主要來自向我們國際及中國交易市場的供應商銷售會籍及增值服務。我們亦在不同的交易市場及平台提供其他全面網上服務，如軟件應用、域名註冊、網站託管及解決方案、郵箱託管及技術相關諮詢服務。

我們的總營業收入由二零零九年的人民幣 38 億 7 千 4 百 70 萬元增加 43.4% 至二零一零年的人民幣 55 億 5 千 7 百 60 萬元。此增長主要由於我們兩個交易市場的付費會員數增加。

國際交易市場

我們來自國際交易市場的營業收入主要包括：

- 銷售中國 Gold Supplier 會籍及增值服務(主要包括向中國 Gold Supplier 會員銷售關鍵詞搜索、黃金展位及櫥窗推薦) 所得的營業收入；及
- 向中國境外供應商銷售國際 Gold Supplier 會籍所得營業收入。

來自國際交易市場的營業收入由二零零九年的人民幣 24 億零 6 百 80 萬元增加 34.5% 至二零一零年的人民幣 32 億 3 千 8 百 20 萬元。營業收入增加主要由於來自向中國 Gold Supplier 會員銷售會籍及增值服務的收入增加，加上合併了 Vendio 及 Auctiva 所帶來的營業收入所致。我們的中國 Gold Supplier 會員在年內增加 25,164 名至二零一零年十二月三十一日達 121,274 名，較二零零九年十二月三十一日的 96,110 名增長 26.2%。增值服務的營業收入亦隨著付費會員及增值服務覆蓋率的強勢增長而上升(佔本年度營業收入 25% 以上)。誠如我們之前所預期，國際 Gold Supplier 會員的總數於二零一零年十二月三十一日下調至 10,434 名，原因是受於二零零九年下半年新推出定價較高的升級版國際 Gold Supplier 會籍，以取代當時的國際誠信通會籍的影響。儘管國際 Gold Supplier 會員數有所減少，但價格增加足以彌補會員數減少對營業收入所帶來的影響。

中國交易市場

我們來自中國交易市場的營業收入主要包括：

- 銷售中國誠信通會籍及增值服務(主要包括中國誠信通會員「網銷寶」及黃金展位) 所得的營業收入；及
- 其他收入(主要包括企業在我們的中國交易市場刊登網上品牌推廣展位所取得的收入)。

我們的中國交易市場營業收入由二零零九年的人民幣 14 億 1 千 4 百 90 萬元增加 33.9% 至二零一零年的人民幣 18 億 9 千 3 百 90 萬元。營業收入的增長主要是由於在本年初推出的多項新戰略舉措所帶來的正面成果，致使我們的付費會員基礎強勁上升及增值服務如網銷寶及黃金展位的營業收入上升。我們的中國交易市場在本年度增加 176,338 個付費會員，使年底付費會員數目達到 677,654 名，比二零零九年十二月三十一日的 501,316 名上升 35.2%。在增值服務方面，網銷寶及黃金展位的營業收入於年內亦穩步增長。

其他營業收入

其他營業收入由二零零九年的人民幣 5 千 3 百萬元增加 702.3% 至二零一零年的人民幣 4 億 2 千 5 百 50 萬元。增加主要由於我們在二零零九年十二月收購中國萬網之後首次合併帶來的全年影響所致。

營業收入成本及毛利

我們的營業收入成本由二零零九年的人民幣 5 億 3 千 4 百 40 萬元增加 74.2% 至二零一零年的人民幣 9 億 3 千 1 百萬元。營業收入成本中包括股權報酬支出，分別為二零一零年的人民幣 2 千 6 百 40 萬元及二零零九年的人民幣 1 千 5 百 90 萬元。我們的營業收入成本增加與我們的營業收入增長成正比。營業收入成本增加主要由於以下原因：

- 中國萬網業務為客戶購買域名的成本增加；由於我們於二零零九年十二月才收購中國萬網，因此二零零九年並未錄得該項費用；
- 由於收入及客戶數目增加所導致的營業稅及相關附加費和認證及核實費用的增加；
- 帶寬及折舊費用增加，主要由於我們的網站使用量增加，致使我們支付更高的帶寬及設備代管費用，及採購額外伺服器及相關電腦設備；及
- 員工成本增加，主要由於我們為了因應客戶基數擴大及為日後擴充業務作準備，令我們在年內擴展網站業務及客戶支援服務。

毛利由二零零九年的人民幣 33 億 4 千零 30 萬元增加 38.5% 至二零一零年的人民幣 46 億 2 千 6 百 60 萬元。毛利率由二零零九年的 86.2% 微降至二零一零年的 83.2%，主要由於合併中國萬網及 Vendio 的財務業績(毛利率因不同的業務模式而相對較低)使得營業收入成本較高所致。

銷售及市場推廣費用

我們的銷售及市場推廣費用由二零零九年的人民幣 16 億 2 千 3 百 80 萬元增加 26.3% 至二零一零年的人民幣 20 億 5 千零 60 萬元。銷售及市場推廣費用中包括股權報酬支出，分別為二零一零年的人民幣 9 千 5 百 10 萬元及二零零九年的人民幣 5 千 5 百 70 萬元。我們銷售及市場推廣費用的增加主要由於銷售佣金費用、員工成本及廣告及推廣費用的增加。銷售佣金支出的增加主要是由於營業收入增加，加上我們以藉著增加付費會員群擴大市場領導地位為策略，使我們為推動此舉措而提高以表現為基準的獎勵報酬。然而，由於來自增值服務的營業收入上升且佣金率較低，佣金支出佔營業收入的百分比同比減少 2.0%。員工成本增加主要由於為更好地服務不斷增加的客戶而擴大銷售力量。然而，員工成本佔營業收入的百分比因規模效益同比減少 0.5%。由於我們宣佈二零一零年為「服務年」，相對二零零九年的「投資年」，因此，我們於二零一零年減輕品牌市場推廣的力度，廣告及推廣費用佔營業收入的百分比同比亦因此減少 2.2%。基於上述原因，銷售及市場推廣費用佔營業收入的百分比減相對二零零九年 41.9% 減少至二零一零年的 36.9%。

產品開發費用

我們的產品開發費用由二零零九年的人民幣 3 億 8 千 4 百 30 萬元增加 51.0% 至二零一零年的人民幣 5 億 8 千零 20 萬元。產品開發費用中包括股權報酬支出，分別為二零一零年的人民幣 7 千 1 百 50 萬元及二零零九年的人民幣 3 千 2 百 80 萬元。產品開發費用增加主要由於我們僱用更多工程師及提高技術基礎建設以配合新舉措及開發新產品(如網銷寶)，以及將 Gold Supplier 產品升級，導致員工成本上升。故此，產品開發費用佔營業收入百分比由二零零九年的 9.9% 上升至二零一零年的 10.4%。

一般及行政費用

我們的一般及行政費用由二零零九年的人民幣 4 億零 9 百 70 萬元增加 38.7% 至二零一零年的人民幣 5 億 6 千 8 百 30 萬元。一般及行政費用中包括股權報酬支出，分別為二零一零年的人民幣 1 億 4 千 8 百萬元及二零零九年的人民幣 9 千 6 百萬元。一般及行政費用同比增加主要由於年內員工成本及其他一般開支增加所致。員工成本增加主要由於股權報酬支出增加所致。員工成本佔營業收入百分比同比减少 0.7%。其他一般開支增加主要由於我們向環保基金撥備年度營業收入的 0.3% 所致，而專業費用因年內各項收購而增加。由於上述原因，一般及行政費用佔營業收入百分比於二零一零年微降至 10.2%，相對二零零九年的 10.6%。

其他經營收入淨額

我們的其他經營收入淨額由二零零九年的人民幣 1 億 5 千零 60 萬元減少 27.6% 至二零一零年的人民幣 1 億零 9 百萬元，主要由於政府補助金減少至人民幣 8 千 4 百萬元，相對二零零九年人民幣 1 億 1 千 3 百 50 萬元。

扣除利息、稅項及攤銷前之利潤率（「EBITA 率」）

我們年內的扣除利息、稅項及攤銷前之利潤率（「EBITA 率」）（非 GAAP）由二零零九年的 26.9% 增加至 28.6%。年內除股權報酬支出前之 EBITA 率（非 GAAP）由二零零九年的 32.1% 增加至 34.7%。扣除股權報酬支出前之 EBITA 率增加主要由於銷售及市場推廣費用佔營業收入百分比比較低，但增加幅度被上文提及的較低的毛利率及其他經營收入減少部份抵銷。

財務收支淨額

財務收支淨額主要由利息收入及外幣匯兌差額產生。二零一零年的利息收入為人民幣 1 億 5 千 8 百 30 萬元，較二零零九年的人民幣 1 億 4 千零 50 萬元增加 12.7%，主要由於年內強勁的現金狀況所致。

應佔聯營公司及共同控制實體除稅後虧損

我們於二零一零年應佔聯營公司及共同控制實體除稅後虧損為人民幣 6 百 50 萬元，較二零零九年人民幣 3 千 7 百 50 萬元減少 82.7%。按照會計規則，應佔聯營公司虧損限於最初投資成本。本年度錄得的虧損指資產負債表上我們對日本聯營公司投資成本餘額的撇銷以及應佔新收購聯營公司及共同控制實體的虧損。

所得稅支出

本期所得稅費用主要是對在中國經營業務之附屬公司計提的企業所得稅。這些附屬公司根據中國相關稅務法律調整各自法定財務報表中的應課稅利潤，計算繳納企業所得稅。

在新企業所得稅法下，企業可享有不同的企業所得稅優惠。阿里巴巴中國於二零零九及二零一零年獲確認為重點軟件企業。故此，阿里巴巴中國於兩個年度可按 10% 計提企業所得稅率。

我們於中國經營的附屬公司阿里巴巴（中國）軟件有限公司（「阿里巴巴軟件」），已於二零零八年被確認為軟件企業，並因此可享自公司首個獲利年度起兩年免稅期及其後三年減半徵收企業所得稅的優惠。由於二零零八年為阿里巴巴軟件的首個獲利年度，其於二零一零年可以標準稅率 25% 的一半（即 12.5%）（二零零九年：0%）稅率計提企業所得稅。

根據中國企業所得稅法，我們其餘大部份的中國公司於二零一零年按 25% (二零零九年: 25%) 計提企業所得稅。

二零一零年的所得稅支出為人民幣 2 億 3 千 6 百 40 萬元，較二零零九年的人民幣 1 億 6 千 3 百 40 萬元增加 44.7%。於二零一零年，我們的實際稅率為 13.9%，高於阿里巴巴中國適用的 10% 優惠稅率，乃由於股權報酬支出稅項不可減免。除去股權報酬的影響，我們年內的實際稅率為 11.5%，而二零零九年為 11.9%。

股權報酬支出

為了讓我們的僱員可分享公司的業務成果，我們致力構建僱員報酬方案。因此，我們大部份僱員已獲授予股權報酬獎勵。阿里巴巴集團亦實施了股權報酬獎勵計劃，據此，我們的僱員及阿里巴巴集團的僱員已獲授購股權，用以認購阿里巴巴集團的股票或由阿里巴巴集團所持我們的股票。於我們的綜合財務報表，由我們及阿里巴巴集團授予我們的僱員的股權獎勵而產生的股權報酬支出，已分配至並包括為我們的開支一部份。於二零一零年，股權報酬支出總計為人民幣 3 億 4 千 1 百萬元，較二零零九年的人民幣 2 億零 40 萬元上升 70.2%，主要因為若干員工認購由阿里巴巴集團授出的高級管理人員股權報酬獎勵計劃的相關權利，而視為股權報酬的相關支出已分配至我們的賬上。股權報酬支出佔營業收入百分比由二零零九年的 5.2% 增加至二零一零年的 6.1%。

權益擁有人應佔溢利

我們於二零一零年錄得權益擁有人應佔溢利人民幣 14 億 6 千 9 百 50 萬元，較二零零九年的人民幣 10 億 1 千 3 百萬元增加 45.1%。增加是由於營業收入受年初新的業務舉措推動而強勁增長所致。

每股盈利及經常性經營現金流

二零一零年的每股盈利(基本及攤薄)為 33 港仙，相對二零零九年(基本及攤薄)為 23 港仙。二零一零年的除股權報酬支出前每股攤薄盈利(非 GAAP)為 41 港仙，相對二零零九年為 27 港仙。

由於我們預收客戶的會籍費用，因此我們相信每股經常性經營自由現金流量 (非 GAAP) 亦為衡量我們表現的有用工具。於二零一零年，每股攤薄經常性經營自由現金流量 (非 GAAP) 為 64 港仙，相對二零零九年為每股為 41 港仙。

遞延收入及預收賬款

於二零一零年十二月三十一日，遞延收入及預收賬款達到人民幣 44 億 3 千 4 百 40 萬元，較二零零九年十二月三十一日的人民幣 34 億 3 千 7 百萬元增長 29.0%。該增長主要由於付費客戶及增值服務的持續增長，尤其是因我們於二零一零年第四季度宣佈將對二零一一年調整中國 Gold Supplier 會籍費的價格而使該季度的付費會員數目大幅增長所致。於年內，我們清退了一批被證實牽涉詐騙買家的供應商會員，並將有關的人民幣 1 千 5 百 70 萬元的遞延收入沒收，撥入我們新設立的公平交易基金，當中的人民幣 1 千 1 百 20 萬元已支付給受影響的買家，以補償他們部份的損失。

流動性及資本來源

資金管理

我們的資金部根據我們董事會批准的政策和程序監控目前及預期的資本需求，並直接向我們的首席財務官匯報。我們採取謹慎的資金管理策略，以保持我們的資金之流動性為前提，應付其可見將來實行的戰略性計劃及致力於使現金得到更好的回報及管理相關的外匯風險。根據集團對資金管理的政策，我們是不會將現金投資於槓桿比例重或衍生性的投資工具上。

外匯風險

外匯風險由未來商業交易、已確認資產和負債及投資外國業務淨額而產生。儘管我們的業務遍佈不同國家，但絕大部份交易及營業收入均以人民幣(我們及其大部份附屬公司的功能貨幣)計值。人民幣乃一種不可自由兌換的貨幣。在中國，所有外匯交易須透過國家外匯管理局進行。於二零一零年十二月三十一日，我們的現金及銀行存款當中有 98.6% 為人民幣。

利率風險

我們須面對的利率變動風險主要來自我們的計息資產，包括所有現金及現金等價物、原到期日超過三個月的定期存款以及年內獲取的美元短期銀行貸款。

信貸風險

由於我們大部份收入由不同種類的顧客群先作預付，故我們相信，我們面對的信貸風險十分低。我們的信貸風險程度以我們在銀行及其他金融機構持有的現金及其他投資反映。我們所有現金及其他投資均存放於信譽良好的金融機構內，而大部份的最大原到期日少於 12 個月。

資本結構

我們透過經常性經營自由現金流量的健康增長持續保持強勁的資金狀況。我們會謹慎地管理我們的現金以保證回報及把所承受之外匯風險減至最低。於二零一零年十二月三十一日，我們擁有現金及銀行存款人民幣 95 億 8 千 3 百 50 萬元，較二零零九年十二月三十一日增加人民幣 23 億 6 千 7 百 10 萬元或 32.8%。於二零一零年十二月三十一日，我們的現金及銀行存款包括 98.6%(二零零九年：95.5%) 人民幣；1.4%(二零零九年：4.5%) 其他貨幣，主要為美元。於二零一零年，我們的現金及銀行存款的加權平均年度回報為 2.0%(二零零九年：2.1%)。

我們於年內進一步加強我們的資產負債表。於二零一零年十二月三十一日，我們的資產總額為人民幣 127 億 5 百 10 萬元(二零零九年：人民幣 94 億 5 千 6 百 70 萬元)，當中由人民幣 58 億 3 百萬元(二零零九年：人民幣 50 億 1 千 8 百 10 萬元) 的股東權益、人民幣 63 億 8 千 4 百 60 萬元(二零零九年：人民幣 40 億 9 千 7 百 10 萬元) 的流動負債，以及人民幣 5 億 1 千 7 百 50 萬元(二零零九年：人民幣 3 億 4 千 1 百 50 萬元) 的非流動負債所組成。負債總額中的人民幣 9 千 2 百 70 萬元為年內獲取的美元短期銀行貸款，主要用於為我們的海外業務增長及擴大融資。於二零一零年十二月三十一日，我們擁有遞延收入及預收賬款為人民幣 44 億 3 千 4 百 40 萬元，較二零零九年十二月三十一日的人民幣 34 億 3 千 7 百萬元上升 29.0%。該筆款項被視為負債直至我們向有關會員提供服務。因此，該等負債為我們未來計入營業收入的基礎保證，而並非承擔對客戶的現金支付責任。

於二零一零年十二月三十一日，我們遵照開曼群島公司法計算的可供分配儲備達至人民幣 33 億 4 千零 10 萬元(二零零九年：人民幣 31 億 9 千零 50 萬元)。

現金流量

經營活動所得現金淨額

與二零零九年的人民幣 22 億 4 千零 20 萬元比較，二零一零年由經營活動所得的現金淨額為人民幣 30 億 3 千 9 百 40 萬元，上升了 35.7%。經營活動所得現金淨額增加主要由於現金收入增長，導致遞延收入及預收賬款比二零零九年大幅增加，特別是二零一零年第四季度客戶數大幅上升所致。

投資活動所耗現金淨額

與二零零九年的人民幣 12 億 2 千 2 百 20 萬元比較，於二零一零年投資活動所耗現金淨額為人民幣 27 億 4 千 7 百萬元。於年內，投資活動所耗現金淨額主要來自原到期日超過三個月的定期存款增加人民幣 20 億 2 千 9 百 80 萬元、收購 Auctiva 及 Vendio 所付款項(扣除現金) 人民幣 2 億 1 千 7 百 60 萬元(已付總現金人民幣 2 億 3 千 3 百 20 萬元)，以及資本支出人民幣 2 億 8 千 8 百 10 萬元。

二零一零年，我們的資本支出減少 29.9%至人民幣 2 億 8 千 8 百 10 萬元(二零零九年：人民幣 4 億 1 千零 70 萬元)。資本支出減少主要由於我們位於杭州濱江區的新企業園區於二零零九年九月落成。除濱江企業園區的影響外，資本支出較二零零九年減少 10.2%，原因是我們於二零零九年為增強 IT 基礎建設收購更多的伺服器，以支持新舉措及產品的開發(如網銷寶)及升級我們的 Gold Supplier 服務。

融資活動所得現金淨額

二零一零年，融資活動所得現金淨額為人民幣 5 千 1 百 30 萬元，而二零零九年則為現金流出人民幣 9 億 5 千 8 百萬元。現金流入主要指從銀行貸款提取的資金人民幣 9 千 3 百 60 萬元，減去我們在市場上就新設立的股份獎勵計劃及進一步實踐我們的企業股份回購計劃而購買我們的股份所耗用的現金合共人民幣 5 千 2 百 80 萬元。我們為激勵本集團董事而採納股份獎勵計劃。該計劃與我們現有的受限制股份單位計劃大致相同。年內，我們為了該股份獎勵計劃設立一股權信托基金，並由該基金支付人民幣 3 千 2 百 30 萬元從市場購買本公司股份。於二零零八年十一月，我們宣佈了一項股份回購計劃，回購我們最多達 20 億港元(約人民幣 18 億元)的普通股股份，此計劃截至二零一零年底仍然生效，惟此回購乃根據市場狀況並由我們的董事酌情決定。於二零一零年，我們從市場上購回價值人民幣 2 千零 50 萬元的股份。二零零九年融資活動所耗淨額為人民幣 9 億 5 千 8 百萬元，主要由於在二零零九年九月派發特別股息人民幣 8 億 8 千 8 百 30 萬元所致。

經常性經營自由現金流量

二零一零年的經常性經營自由現金流量(非 GAAP)指綜合現金流量表內呈列的經營活動產生的現金流量淨額減去購買物業及設備支出，並不包括非經常性付款及收入，如濱江企業園區建設及其他一次性項目，為人民幣 28 億 4 千零 80 萬元，較二零零九年增長 56.4%。增長主要是由於付費會員數的強勁增長所致，付費會員預繳會籍費，從而增加我們的遞延收入及預收賬款。另外，由於我們在二零一零年第四季度宣佈將對二零一一年我們中國 Gold Supplier 會籍費的價格調整，本年第四季度來自會員費的現金收入亦大幅增長。

股息

本公司於二零一零年十二月十日宣佈特別現金股息每股普通股 22 港仙(二零零九年：20 港仙)，已於二零一一年一月三十一日派發。

董事會不建議派發截至二零一零年十二月三十一日止年度的末期股息(二零零九年：無)。

資產負債表以外安排

於二零一零年十二月三十一日，我們並無任何重大資產負債表以外的安排。

抵押資產及或然負債

於二零一零年十二月三十一日，我們並無被抵押的資產，且沒有任何重大或然負債或擔保。

重大收購和資產處理

於二零一零年七月及八月，我們完成收購 Vendio 以及 Auctiva 的全部權益，總現金代價人民幣 2 億 3 千 3 百 22 萬元，已於完成後悉數繳足。兩項收購為我們帶來更大的協同效應及商機。Vendio 是一間美國公司，經營一個電子商務平台，為同時在多個電子商務網站上銷售產品的小企業提供一站式解決方案。Auctiva 也是一間美國公司，為 eBay 賣家開發產品、發行市場推廣及管理工具。透過收購 Vendio 及 Auctiva，我們得以接觸超過 250,000 名小型網上零售商。他們有在我們的國際交易市場及批發交易平台向製造商及批發商採購的潛在需求。因此，收購事項有助於我們進一步增強全球電子商務供應鏈的價值。

展望

展望二零一一年，環球經濟仍充滿著不確定因素。然而，中國強勁的內需將繼續帶動中國經濟向前。但在中國抑制通貨膨脹而採取緊縮貨幣政策的情況下，增長速度會緩慢下來，出口增長將可能隨著人民幣升值及日益提升的成本而減速。面對這樣情況，我們卻有三件事可以確定：1) 電子商務發展勢不可擋；2) 中國國內消費將繼續增長；3) 中國是世界最大出口國的地位不變。

我們定位自己，希望能從以上確定因素中獲益，並採取行動盡量減輕有可能出現的業務風險。我們這些年來戰略目標從未改變。二零一一年，我們在鞏固現有業務的同時，會努力加快業務的升級。經歷過去兩年強有力的客戶增長後，我們重新檢視客戶增長的步伐，在「客戶第一」的理念下，我們認為要保證客戶的滿意度和我們服務的價值，客戶增長的步伐必須和我們的服務質量相配合。二零一一年，我們會加強建設誠信平台，促進電子商務活動；更多注重服務好現有的付費會員，而非單單快速簽進更多的新會員。我們透過服務升級來提升 **Gold Supplier** 和中國誠信通會員的用戶體驗，希望這可進一步穩固我們的會員基礎，以致健康持續地增長下去。

在維持「相會在阿里巴巴」策略的同時，我們加快升級我們的業務模式，透過更多更廣的增值服務把「工作在阿里巴巴」的價值帶給客戶。二零一一年，我們會透過更加高水平的市場營銷增值服務，如按效果付費的網銷寶為客戶創造更多價值。我們也致力提供更全面更深度的外貿相關服務給我們的小企業客戶。除了增值服務的發展，我們會繼續推進交易平台—全球速賣通及**1688.com**的成長。二零一一年一月，我們攜手與淘寶網合作，試驗性地推出第三個交易平台—無名良品平台(**lp.taobao.com**)。這新的交易平台可讓我們優質的批發供應商直接踏足淘寶網，從這中國最大的網上消費市場，巨大市場潛力和高速增長的網站流量中受惠。我們也會積極和阿里巴巴集團下的各子公司，包括淘寶、支付寶及阿里雲計算尋求更多的合作和釋放更多的協同效應。中期來說，以上提到的各種策略和合作將為我們帶來可觀的營業收入。會員成長、營業增長和利潤率擴張將逐步而來。

二零一一年，我們阿里巴巴至有關重要的一件事，是盡最大的努力再振興客戶對我們平台的信心。我們內部調查有關二零一一年年二月二十一日所公布的欺詐個案仍在進行中，我們會採取更多預防和補救措施加強我們平台的誠信和安全。例如：我們會深入查證，清退有高度欺詐傾向的會員。我們也會加強內部政策、品質控制和銷售管理確保有一個適當的制衡系統，建立合適的激勵制度以追求我們長遠的目標，不停為客戶創造價值。

我們定堅持不動，抱緊“讓天下沒有難做的生意”的使命和“客戶第一”的信念。我們不會容忍任何有損公司文化價值或損害客戶利益的事。最近我們平台發生的欺詐事件，正正為我們響起警號，沖擊了我們最重要的「誠信」價值觀。因此，我們迅速回應，採取嚴厲行動，盡最大力量控制情況並減低對我們客戶和公司文化的損害。我們定不遺餘力在這方面努力做得更好。我們相信，我們堅持的價值觀才是令我們可長期發展至成功的關鍵，而非短期的財政收益。

雖然要將業務模式由「相會在阿里巴巴」升級到「工作在阿里巴巴」是需要一定的時間，但我們對此充滿信心，因為我們知道路走對了，就不怕遠。憑藉我們對電子商務發展的堅持，我們將繼續致力提供創新的解決方案和全球的小企業客戶一起成長。

企業管治常規守則

我們的董事會及管理層相信，企業管治是企業成功和提升股東價值的基礎。企業管治的要素包括誠信、信任與正直、公開、透明、負責及問責、互相尊重和投入敬業。

我們力求發展體現公開、透明、分享及負責任的新商業文明。我們的六個核心價值(分別是客戶第一、團隊合作、擁抱變化、誠信、激情和敬業)亦體現了企業管治的要素並構成阿里巴巴的企業基因。在業務及企業管治的領域中，我們會同樣堅守和貫徹這些價值。我們視誠信為最重要的價值之一，致力維持及持續發揚員工的誠信，並促進網上交易市場的誠信度，為小企業客戶締造一個可信及安全的網上交易平台。我們亦致力維持及堅守良好的企業管治，以保障我們客戶、僱員及股東的利益。我們的董事會給董事、高級管理層及僱員訂立高水平的準則。我們不會接受或容忍任何就我們文化及價值作出或試圖作出妥協的行為。我們亦嚴格遵循中國及其他經營所在地司法管轄區的法律與法規，並遵守監管機構所頒佈涉及我們業務及本公司的指引及規則，包括中國工業和信息化部、香港證券及期貨事務監察委員會及聯交所所頒佈之有關規定。

於二零一零年內，我們一直維持有關原則及遵守聯交所證券上市規則附錄十四所載《企業管治常規守則》的一切適用守則條文及採納建議最佳常規(如適用)。關於我們企業管治常規的進一步資料已載列於二零一零年年報的企業管治報告中。

購買、出售或贖回本公司的上市證券

於截至二零一零年十二月三十一日止年度內，本公司已於聯交所以每股港幣12.88元至港幣13.50元之間購回本公司每股面值港幣0.0001元的股份，合共1,800,000股。我們回購股份旨在長遠提高股東價值。

購回的股份詳情如下：

日期 (月/年)	購回股份的數目	每股股份所付的最 高價格 (港幣)	每股股份所付 的最低價格 (港幣)	總代價 (交易開銷除外) (港幣)
11/2010	1,500,000	13.20	12.88	19,632,200
12/2010	300,000	13.50	13.30	4,029,090
總數	1,800,000			23,661,290

購回的股份已被註銷。因此，本公司已發行股本已按所註銷的股份面值予以減少。回購時所支付的溢價於本公司的股本溢價賬目中扣除。

除上文所披露者外，截至二零一零年十二月三十一日止年度期間，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司的任何上市證券。

審閱財務報表

我們的審核委員會(由三名非執行董事組成，成員包括郭德明(委員會主席)、蔡崇信及關明生)已審閱本公司截至二零一零年十二月三十一日止年度的全年業績，並認為該等業績乃遵照適用的會計準則及要求而編制，且已作出充分披露。

刊發全年業績及年報

本業績公佈登載在本公司網站<http://ir.alibaba.com>及聯交所網站www.hkex.com.hk。本公司二零一零年年報將於二零一一年四月六日(星期三)或前後登載在本公司網站及聯交所網站並寄發予股東。

代表董事會
主席
馬雲

香港，二零一一年三月十七日

於本公佈日期，本公司董事會的組成如下：

主席兼非執行董事

馬雲

執行董事

陸兆禧

武衛

邵曉鋒

彭翼捷

非執行董事

蔡崇信

鄒開蓮

岡田聰良

獨立非執行董事

牛根生

郭德明

崔仁輔

關明生

附加財務資料

	二零零九年 第四季度 人民幣千元	二零一零年 第四季度 人民幣千元	二零一零年 第三季度 人民幣千元	二零一零年 第四季度 人民幣千元
營業收入				
國際交易市場	687,102	881,103	847,153	881,103
中國交易市場	402,001	524,847	492,177	524,847
其他	16,616	115,521	109,945	115,521
營業收入總額	1,105,719	1,521,471	1,449,275	1,521,471
營業收入成本	(146,821)	(267,401)	(242,050)	(267,401)
毛利	958,898	1,254,070	1,207,225	1,254,070
銷售及市場推廣費用	(481,640)	(560,019)	(526,212)	(560,019)
產品開發費用	(121,396)	(170,269)	(160,258)	(170,269)
一般及行政費用	(130,853)	(177,878)	(145,437)	(177,878)
其他經營收入淨額	41,805	31,133	20,783	31,133
營業利潤	266,814	377,037	396,101	377,037
財務收支淨額	32,854	51,779	48,392	51,779
應佔聯營公司及共同控制實體除稅後虧損	(7,916)	(937)	(1,740)	(937)
除稅前利潤	291,752	427,879	442,753	427,879
所得稅支出	(10,599)	(16,635)	(77,036)	(16,635)
期間利潤	281,153	411,244	365,717	411,244
其他全面收益/(費用)				
可供出售投資的公允價值收益淨額	160	5,080	220	5,080
貨幣匯兌差額	353	(8,833)	(8,894)	(8,833)
期間全面收益總額	281,666	407,491	357,043	407,491
利潤/(虧損) 分配予				
本公司權益擁有人	281,153	410,440	366,066	410,440
少數股東權益	-	804	(349)	804
期間利潤	281,153	411,244	365,717	411,244
全面收益總額分配予				
本公司權益擁有人	281,666	406,687	357,392	406,687
少數股東權益	-	804	(349)	804
期間全面收益總額	281,666	407,491	357,043	407,491
每股股息				
現金特別股息(港元)	-	22 仙	-	22 仙
每股盈利，基本(人民幣)	6 仙	8 仙	7 仙	8 仙
每股盈利，攤薄(人民幣)	6 仙	8 仙	7 仙	8 仙
每股盈利，基本(港元) (註 4)	6 仙	9 仙	8 仙	9 仙
每股盈利，攤薄(港元) (註 4)	6 仙	9 仙	8 仙	9 仙

註4：在二零一零年第三及第四季度，人民幣金額與港元的換算分別以人民幣0.8713及人民幣0.8580元兌1.0000港元，二零零九年第四季度按人民幣0.8809元兌1.0000港元的匯率計算。這並不表示港元金額已經、應當或可以按上述或任何其他匯率兌換為人民幣，反之亦然。

附加財務資料 (續)

	二零零九年 第四季度 人民幣千元	二零一零年 第四季度 人民幣千元	二零一零年 第三季度 人民幣千元	二零一零年 第四季度 人民幣千元
營業收入				
國際交易市場				
中國 Gold Supplier	669,159	856,820	824,094	856,820
國際 Gold Supplier	17,943	24,283	23,059	24,283
	687,102	881,103	847,153	881,103
中國交易市場				
中國誠信通	379,373	505,841	472,303	505,841
其他收入(註 5)	22,628	19,006	19,874	19,006
	402,001	524,847	492,177	524,847
其他 (註 6)	16,616	115,521	109,945	115,521
合計	1,105,719	1,521,471	1,449,275	1,521,471
經常性經營自由現金流量 (非 GAAP)				
經營活動產生的現金流量淨額	986,360	1,212,532	847,562	1,212,532
購買物業及設備支出，不包括支付本公司 園區項目之預付土地租賃款項及建築 費用	(62,068)	(25,305)	(38,906)	(25,305)
一次性退稅及其他(註 7)	(231,259)	-	(76,766)	-
合計	693,033	1,187,227	731,890	1,187,227
股權報酬支出	57,512	101,939	108,927	101,939
	於二零零九年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零一零年 十二月三十一日 人民幣千元	於二零一零年 九月三十日 人民幣千元	於二零一零年 十二月三十一日 人民幣千元
現金及銀行存款	7,216,445	9,583,533	8,361,076	9,583,533
遞延收入及預收賬款	3,436,975	4,434,387	3,868,937	4,434,387

註5：從中國交易市場賺得的其他收入主要來自第三方廣告商支付的廣告費用。

註6：其他營業收入主要來自銷售網站基建及應用服務及若干軟件產品而賺得。

註7：一次性退稅及其他主要包括我們所得的預繳稅現金退款。根據《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》和國稅函〔2008〕875號文件的規定，企業所得稅之應納稅所得額的計算，以權責發生制為原則。因此阿里巴巴中國於二零零九年以權責發生制取代了以前的收付實現制，以前收付實現下的預繳稅款人民幣1億8千萬元及人民幣7千6百80萬元已分別於二零零九年第四季度及二零一零年第三季度退回。