# 在多頭市場下的電商平台— 以美國電商平台為例

組員:

盧玟卉、林子勤、黃豊凱、黃怡瑄

#### 為何認為是多頭市場?

美國第三季實質GDP的季增長率為2.1%,高於初估的1.9%,優於第二季的2%,而美國GDP組成中「消費」占比高達68%,因此美國消費的增減,對GDP來說相對於其他項目(例如:政府支出、貿易淨額)之影響較大。而在第三季中美國10月個人消費支出月增0.3%,成為支持美國實質GDP強而有力的後盾。

在第四季中,我們展望聖誕節消費季的到來,再加上日前中、美兩國先後宣布第一階段的經貿協議已達成共識,不確定因素暫時減緩,可能也會促使貿易淨額增加,但因美國最近公布的各項經濟數據,有些不符合預期,所以我們認為第四季的實質GDP會趨於放緩。

美國雖然在9月時發生通用汽車工人大罷工事件,但在11月中工人們紛紛回歸,使非農就業人口月增了26.6萬人,創下自今年1月以來最高,顯示美國的就業市場正逐漸改善。

## 選擇電商平台-Amazon作為投資標的的原因

隨著網路世代的來臨,線上購物成為了最受歡迎的線上活動。從圖1中可以看出電商平台每年都呈現成長的趨勢,並預估在2021年的時候電子商務會達到17.5%的零售業占額,估計在2020年,網路商店的銷售額將會成長78%。這除了顯示出電子商務的持續成長是可以預期的,從佔零售業不到五分之一來看,也代表了其龐大的成長空間。

在2019年全球電子零售銷售額已達到了3.5萬億美元,對於美國的實體零售業無不是一個強烈的衝擊,根據統計數據顯示,2018年全美關門大吉的商店數量為5524間,創高了新的紀錄,由此可知網路購物成為了大部份消費者選擇的購物管道。

亞馬遜為電商平台的第一名(47%),遠遠超過了其他電商,又是目前全球最大的網際網路線上零售商之一,在全球擁有超過200萬的賣家,所賣的東西相當地廣泛,並且Amazon也積極的轉型投資併購Whole Foods,希望能夠滲入美國最大的零售市場:「生鮮雜貨」。

從圖2來看我們可以得知亞馬遜的市值比起 Macy's,Bestbuy,Target,Walmart.....等美國傳 統零售商的總和還要多了1300億美元,而在EPS 方面,2019年每一季度也有穩定的趨勢.....等等。 另外,隨著美國最大的購物節-黑色星期五與聖誕季的來臨,電商平台的銷售額又會因此而飆高,因此我們選擇亞馬遜來作為我們的投資標的。

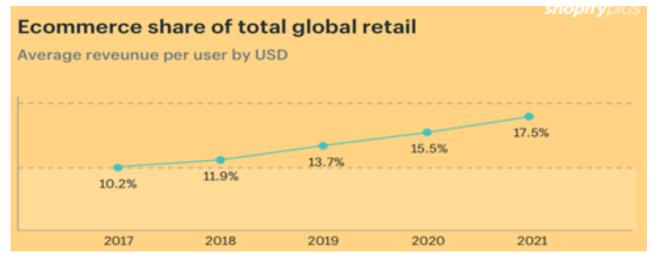


圖1 電商平台的趨勢



### 策略邏輯

圖2 AMZN和傳統電商金額的比較

初始資金:100萬 標地與時間:亞馬遜2009-2019股價進場:5日均線大於10日均線&5日均量大於20日均量,

且20日均量持續向上

出場:5日均線小於10日均線或賠率超過8%

加碼與部位管理:不加減碼 全進全出(依照資金購買相應股數,因

美股無張數概念,故單以股數做購買與討論)

row1 = SMA(CI(STK),5) > SMA(CI(STK),10)

# 5MA/10MA 的黃金(1)或死亡(0)交叉#進場&出場時機

shouldBuy = avgVolume5 > avgVolume20 && avgVolume20

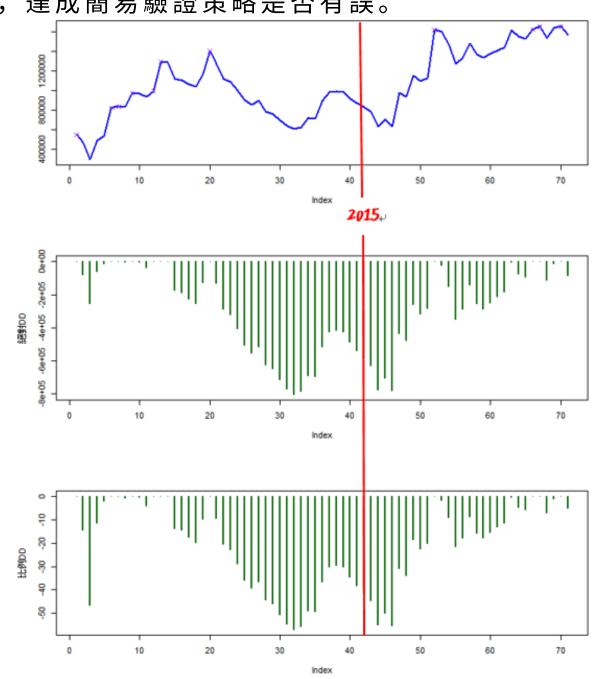
> avgVolume20Last && (row1[m] == 1 && row1[m-1] == 0)

#進場時機

shouldSell = (row1[m-1] == 1 && row1[m] == 0) || (nowPrice < buyPrice && (buyPrice - nowPrice) / buyPrice > 0.08) #出場時機

回測績效: 勝率44% 賺賠比2.04 獲利因子1.58

獲利/MDD 0.1 DDD回檔期間(最大五筆): 2、4、6、13、31除了利用量化標準的方式,也以實際股價圖表做驗證。利用日期抽樣,找出其資金變化之日期對應至圖表,是否滿足進/出場條件,達成簡易驗證策略是否有誤。



#### 結論

**2015**年電商平台的崛起,以亞馬遜為例看出電商平台對股價的波動情形, 達到簡易預測未來電商平台發展對該產業的股價波動變化。

電商巨擘亞馬遜(Amazon)的雲端運算服務(AWS)上個季度在基礎設施即服務(IaaS)和平台即服務(PaaS)市場中有近40%的市占率,並且亞馬遜積極要做AI、量子運算,勢必增加伺服器,因此有望台系鏈受惠。