

創立10年未能轉虧為盈 首交易日跌穿招股價

Uber上市潛水 零工經濟夢醒

電召車平台Uber前日在美國紐交所上市，儘管招股價已定於接近下限的45美元，但Uber仍然出開脫腳，以接近最低位的41.57美元收市，較招股價大跌7.62%。Uber是「零工經濟」(gig-economy)的代表性企業，更曾創下私人融資估值紀錄，但創立以來一直未能轉虧為盈，Uber這次挫敗亦為投資者敲起警號，反思Uber以至「零工經濟」模式的盈利能力。



Uber 出開脫腳，首個交易日以接近最低位的41.57美元收市，較招股價大跌7.62%。法新社

Uber創立於2009年，其後迅速打入全球電召車市場，去年完成多達52億個車程，收入達110.3億美元(約866億港元)，故Uber上市一直備受期待，高盛和摩根士丹利更曾估計其市值可達1,200億美元(約9,419億港元)。不過今年3月另一電召車平台Lyft上市後，股價節節下跌，Uber招股策略已偏向保守，招股價幾乎定於下限。

即使如此，Uber前日交投仍異常淡靜，中午更有大戶一口氣以42美元作價沽出3,000萬股。Uber午後一度有買盤支持，最高回升至44.78美元，但尾市再次下跌，最終以41.57美元結束首個交易日。

定價偏低 企業難收回成本

儘管Uber上市正值美中貿易戰升溫，市場氣氛欠佳之際，但《華盛頓郵報》分析指，Uber出師不利反映市場對於「零工經濟」仍有存疑。

「零工經濟」是指服務平台與參加者簽約後，後者以自由工作者形式，提供接載、送貨、外賣等服務。由於「零工經濟」多屬初創企業，它們的定價一般偏低，以便與現有服務提供者競爭，卻導致企業難以收回成本。Uber自2009年創立起，至今已虧損90億美元(約706億港元)，其中單在去年虧損已達30億美元(約235億港元)。

在Lyft和Uber上市前，「零工經濟」企業多以私人投資方式集資，新興經濟模式帶來的憧憬，幫助它們吸納大量風險資金，然而投資基金Federated Kaufmann經理斯圖爾特指出，風險資本的投資者能接受一直「燒錢」，但到了股票市場，「你就必須展現盈利能力」。

對手易進市場 隨時收緊監管

紐約大學商學院教授達姆達朗表示，如果Uber未來仍然不能獲利，將進一步凸顯「零工經濟」的深層問題，「他們仍未展示出企業宗旨與盈利可以共存」。美國克萊頓大學金融學系教授約翰遜更稱，Uber的競爭對手能輕易進入市場，政府也隨時收緊監管，加上難以加價以增加收入，Uber根本難以取得盈利。若Uber需減低成本「止血」，則勢必影響司機待遇，甚至導致司機流失。

Uber行政總裁霍斯勞沙希表示，相信Uber虧損已見頂，長遠仍屬理想的投資選擇，又稱科技巨企亞馬遜起初上市時，同樣虧損嚴重，Uber會繼續發展業務，讓股東獲得回報，但承認過程漫長。



難增抽取車資比例

Uber目前收取司機車資的20%至25%，作為提供軟件平台的報酬，餘額全數落入司機口袋，這種營運方式至今仍未斷虧蝕。由於客戶人數不易大幅增加，Uber或要增加抽取車資比例以提高收入，但此舉勢必惹來司機反彈。

無人車營運成本更高

無人車面世之時，共享汽車亦不再需要司機，Uber在每個車程的成本大減，但專家曾表示，引進無人車過程至少需要數十年，亦可能需聘請大批監控人員、軟件工程師，負責管理和優化系統，到頭來人手和資金需求不一定下降。

駕私家車更便宜

Uber營運概念之一，是以共享汽車取代私家車，但在不少地方擁有私家車的成本仍輕。美國麻省理工研究發現，擁有私家車的成本為每公里1.16美元(約9.1港元)，反而乘坐無人的士和電召車的成本，則為每公里2.54至9.68美元(約19.9至76港元)。

消失的「網絡效應」

科企提供的平台形成「網絡效應」，利用客戶人數增加提升服務質素。但Uber情況顯然不同，服務未有跟隨客戶人數提高，而且不少司機同時服務多間公司，只為爭取更多收入，無網絡可言。

疲勞工問題惹政府監管

Uber核心概念是旗下司機並非正式員工，而是自僱人士，他們可按個人情況選擇開工時間。當Uber司機人數減少，平台便增加車資，吸引新司機入行。然而，「零工經濟」仍屬於新概念，勢必掀起新的勞工問題，政府亦會設法監管，可能對行業造成災難性打擊。

業務多元眼高手低 Uber Eats送「冷飯」

按照Uber的願景，人們未來不再需要擁有私家車，可以租用單車前往鄰近地方，遠行時則電召共享汽車，生活上不同範疇都可依靠「零工經濟」解決。因此Uber行政總裁霍斯勞沙希上任後，積極推動業務多元化，包括推出Uber Eats送餐服務，以及Uber Freight送貨服務。不過，分析認為儘管Uber的概念可取，但其執行能力備受質疑，「連送餐時飯菜變冷的問題亦解決不了」，能否賺錢實屬疑問。

為應對競爭對手不斷增加，Uber近年研發大數據和自動駕駛技術，試圖加強領先優勢，例如針對Lyft等叫車平台對手，Uber利用程式提供「順風車」選項，幫助節省車資。但一項調查顯示，逾70%美國郊區居民都較傾向自購汽車，反映Uber推廣服務面對困難。

Uber Eats透過收集用戶數據，預測食品製作時間，公司更斥巨資提供高折扣推廣服務。但因程式預測的數字不準確，送餐服務為人詬病，有外賣速遞員到達食肆後，仍需等候食品製作，若食肆附近泊位不足，速遞員更要「食牛肉乾」，食物送抵客戶家中時亦已變涼。

Uber Rush一年貨仔

Uber另一敗筆是2015年推出的Uber Rush，服務標榜利用大數據運算，實現日常用品可一日內送抵，但在亞馬遜等物流巨擘激烈競爭下，計劃在一年後便宣佈結束。

《華盛頓郵報》引述Uber內部文件指出，Uber擬擴大食品外送業務，考慮推出名為「Eats 2020」的計劃，但Uber假設部分熟客每周會訂餐

19.5次，幾乎等於每餐均要使用Uber Eats服務，估計未免過分樂觀。風險投資公司Loup Ventures創辦人蒙斯特批評Uber不斷擴張業務，霍斯勞沙希亦承認，對於食品行業和物流，Uber的理解只屬皮毛。



Uber Eats程式預測的數字不準確，送餐服務為人詬病。法新社

軟銀沙特主權基金成「苦主」

Uber吸引不少大戶青睞，包括沙特阿拉伯主權財富基金和日本軟銀集團，其中沙特主權基金早於2016年起開始注資，以每股48.77美元購入股份。Uber在紐交所首天掛牌大跌，令基金賬面損失2.01億美元(約15.78億港元)。

沙特主權財富基金自2016年起，投資35億美元(約275億港元)購入Uber股份和認股權，但這項投資一直未能帶來利潤，本來寄望Uber掛牌後能翻身，結果事與願違，首天開市已跌穿招股

價，更大跌收市。

軟銀蒸發470億

日本軟銀集團是Uber最大股東，2017年通過旗下願景基金，投資超過70億美元(約549億港元)，Uber上市後急挫，拖累軟銀股價前日大跌5.5%，是5個月來最大跌幅，公司市值蒸發60億美元(約470.9億港元)。

綜合報道

科企谷短期盈利 衍生「長期股票交易所」

美國矽谷不少科技界人士認為，上市科企往往追求短期業績，藉此吸引短炒圖利的散戶，或因此影響企業長遠發展方向，故提出設立「長期股票交易所」專門讓科企掛牌，與其他交易所分開。美國證券交易委員會(SEC)前日已批准新交易所營運。

科企在上市初期可能調整營運策略，不願在創新方面投放大量資金，藉此催谷短期盈利，以吸引散戶。美國「三維智庫」前年的調查便顯示，

科企在上市後5年內的專利申請下跌4成。初創企業顧問里斯為改變這風氣，特別籌集1,900萬美元(約1.5億港元)，推動成立「長期股票交易所」，交易所容許股東持股時間愈長，便可就企業政策擁有更大投票權，並禁止上市公司公佈季度盈利預測，同時要求公司限制因短期業績理想，而向高層發放巨額花紅。彭博通訊社分析指出，Uber在上市首日急跌，正好反映有必要設立「長期股票交易所」。

彭博通訊社/路透社

Uber去中心化 司機罷工靠fb宣傳

Uber等叫車平台標榜與司機分享車資，惟因司機只是自僱形式，收入和福利欠缺保障，數千名Uber和Lyft司機上周在美國、澳洲等地發動罷工，於手機應用程式(app)下線及集會，要求改善待遇。然而由於叫車平台沒有工會，司機之間也互不相識，參加罷工的司機只能口耳相傳消息，甚至要在facebook和Google刊登廣告宣傳。

鬆散個體 受僱者難聯繫

「零工經濟」平台特色是去中心化，司機只是鬆散的個體，彼此沒有聯繫。這次Uber和Lyft罷工約有4,300名司機參與，但一切得來不易，有司機透露，他們需在機場、車房和加油站等常有同行出沒的地點，逐一告知罷工活動資訊，並刊登網上廣告，才能讓消息傳開。

協助Uber和Lyft司機的勞工組織表示，叫車平台的員工在不同地方工作，使罷工很難組織成功，除了善用社交網站，勞工團體亦編寫「薪酬計算器」等程式，讓散工了解企業營運模式改變對他們的影響。罷工活動成效亦受到不少質疑，紐約有記者在罷工期間嘗試叫車，發現等候時間如常是5分鐘以下，《紐約時報》形容罷工人士「初步如同被靜音」。

綜合報道



紐約Uber司機不滿收入，在車身貼抗議標語。Uber司機收入和福利欠缺保障，圖為印度司機抗議。法新社