

效仿“苹果税” 谷歌顶风抽成30%

因为30%的“苹果税”被群起而攻之,苹果刚刚选择暂时让步,但令人意想不到的是,谷歌突然入局,加入了征收“买路钱”的队伍。应用开发商仿佛被“自己人”捅了一刀,“苹果税”尚未完全解决,“安卓税”却已在路上。这意味着,此前的应用者联盟所做的努力很可能付诸东流,而30%的抽成却可能成为常态化。谷歌的垄断“黑账本”上,也可能又多了一笔。

“安卓税”要来了

一波未平,一波又起。当地时间周一,谷歌表示,将从明年起,开始执行其应用商店规则。届时,在Google Play商店上发布安卓应用的开发者必须使用谷歌的支付系统,而不能再使用独立支付系统,连带着的,应用内购买收入也将被谷歌抽取30%的分成。谷歌为应用开发商留出了一年的时间来调整,最后截止日期为2021年9月30日。

30%的抽成太过于直白,毕竟在谷歌之前,苹果已经因为这项税收激起民愤。尽管用户通常并不关注这一问题,但在开发者看来,30%的抽成无异于一座大山,任何上架App Store的应用,都因为需要为应用内的增值服务而支付一笔30%的抽成,也因此被外界称为“苹果税”。不久前,欧盟反垄断机构已正式开启两项调查,以评估Apple Pay及App Store是否违反欧盟竞争法。

再加上因为《堡垒之夜》的开发商Epic Games的对峙越发激烈,30%的“苹果税”一度成为众矢之的,市场上甚至出现了“反苹果税”联盟。压力之下,本月25日,苹果已同意暂缓对通过ios平台托管的付费虚拟活动收取30%佣金,但时间仅维持3个月,至12月31日结束,且游戏公司等仍旧不被包含在内。

苹果的让步刚刚让开发者看到胜利的曙光,却不防谷歌在背后“放冷枪”。按照谷歌的说法,其现有政策也要求应用开发商在应用内购买交易上使用谷歌支付系统,只是一直没有执行。谷歌还称,在过去12个月里,在通过Google Play商店提供应用的开发者中,不到3%会销售数字商品。其中,有接近97%都遵守了关于支付系统的政策。而Netflix和Spotify会在其Android应用程序中提示用户使

用信用卡绕过谷歌,直接向其付款。

在这之前,开源的安卓系统给了用户更多的选择。比如谷歌的应用商店并不是安卓手机上唯一的应用市场,而在第三方应用商店中,开发者则可以通过自己的收款渠道提供内购内容,从而免去抽成。对于征收30%抽成的考量等问题,北京商报记者联系了谷歌,但截至记者发稿,尚未收到回复。

谷歌的反扑

随着“安卓税”预告的出现,外界不难读懂一个信号,即应用商店抽成很可能是一个巨大的蛋糕。苹果不愿舍弃30%抽成的原因可以理解,毕竟从硬件转型软件的路子决定了苹果对服务内容的重视。财报数据显示,2019年苹果来自于软件服务的收入达到462.9亿美元,占总收入的比重从2014年的9.9%上升至2019年的17.8%,而软件服务的收入中苹果应用商店的收入更是大头。

但在过去这些年,苹果的抽成没有引起大规模的反抗,也有其根源所在,说到底就是“一个愿打一个愿挨”。赛意企业研究所研究部主任、武汉大学客座研究员唐大杰表示,十年前,苹果推出App Store抽成模式的时候,比例是高于30%的,这也是苹果对自己商业模式设定的一种原则。从这个角度看,苹果就与安卓“随便申请、免费运营”的模式形成了非常大的差异。但因为App Store能够提供很多优质客户,且其客户又有非常高的忠诚度,所以开发者本身愿意花更高的“买路钱”进入App Store。

但现在,情况则出现了反转。对于谷歌的入局,唐大杰称,显然是因为有太大的利益在里面。此外,安卓目前在客户使用满意度方面也有了很大的改善,有些功能也走在了苹果

的前面,现在谷歌设计收费模式,也有他的道理。原则上,只要谷歌收税之后客户不流失或者流失程度不高,是可以收的。最后一点就是,预计谷歌应该也不会全面收取30%的抽成,可能只会对现金流比较大或者盈利模式比较好的企业如游戏企业等收取。

“如果我提供的服务不比苹果差,我为什么不收这个钱呢?”这或许是从谷歌角度出发,最能理解其顶风入局的关键原因。更重要的是,如果单论市场份额的话,安卓更是移动操作系统中当之无愧的老大。根据Statista的数据,安卓在2019年占据了全球智能手机市场87%的份额,而苹果的iOS仅占13%,预计此差距在未来几年内还会扩大。

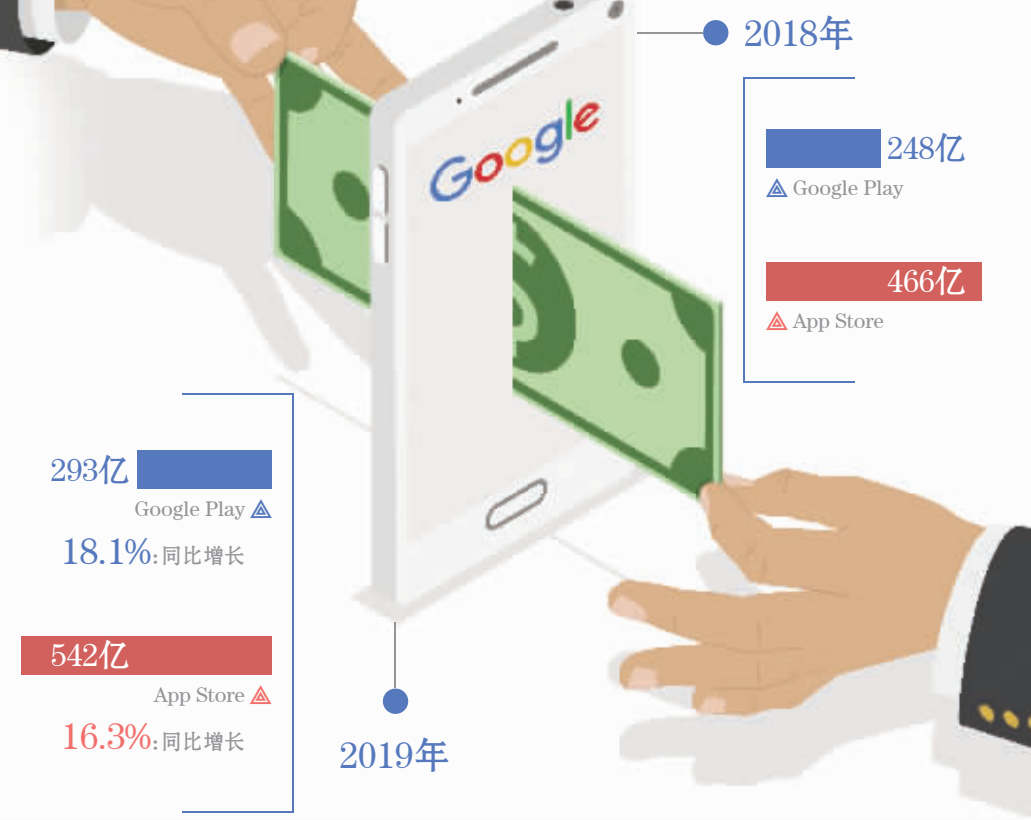
互联网分析师杨世界也称,谷歌加入征税队伍主要还是竞争原因,虽然铤而走险,但安卓系统市场份额足够大。在系统方面,未来可能就要从一种不对等的竞争过渡到对等的竞争状态,促使底层应用生态营收保障的同时,也促进了应用开发商付费常态化,而开发商也可以通过缩短应用周期高效迭代看哪个应用生态平台对用户的体验足够好,从而从底层平台应用付费竞争过渡到利于用户体验方面的竞争,也可以看作是一件好事。

垄断麻烦又起

“安卓税”会不会引起波澜尚不得而知,但对于谷歌而言,更大的麻烦或许已经在酝酿。不久前,有美国媒体援引知情人士的消息称,美国司法部准备在本周三向各州通报其对Alphabet旗下的谷歌反垄断诉讼,此前有人透露,约有12个州将加入司法部的阵营。预计此次诉讼将创下纪录,成为针对科技公司的最大反垄断诉讼。而上一次要追溯到1998年美国司法部对微软公司的指控。

全球用户在手机App上的花费情况

单位:美元



这场诉讼指向谷歌的搜索引擎。据了解,谷歌控制着美国约90%的搜索引擎市场,在监管看来,谷歌搜索偏向有利于自己的业务,而不是提供中立的搜索结果。此外,诉讼还包括谷歌在线上广告销售领域中的主导地位,不出意外,还有一些州则关注谷歌的其他业务,安卓系统便包含在内。

事实上,包括谷歌在内的科技巨头早已成为监管反垄断调查的常客,来自于美国、欧盟乃至其他国家的反垄断调查层出不穷。此前,欧盟监管机构就曾因谷歌滥用安卓系统主导地位而对其处以创纪录的50亿美元罚款,随后,谷歌表示将允许欧盟用户在安装安卓设备时选择默认搜索引擎,并停止在安卓手机上捆绑其应用软件。

但反垄断调查是否真的会威胁谷歌,却还不能下定论。唐大杰称,Chrome浏览器只是市场占有率过高,但究竟什么程度才算过

高,美国的法律对此并没有定论。而且浏览器这个市场本身竞争激烈,Chrome只是比较好用造成市场占有率比较高,垄断者对用户采取欺压措施剥夺用户利益的事情发生的可能性其实很小。相反手机终端方面只有两个系统,如果苹果和安卓同时收税的话,开发者很可能逃无可逃,这反而是要引起警觉的。

杨世界也提到,垄断是相对于市场区域来说的,究竟是在美国形成垄断还是在欧洲或者亚洲形成垄断,情况并不一样。假设谷歌确实形成垄断,那么政府的惩罚措施可能会对谷歌产生潜在的负面影响,但谷歌发展到现在这般规模,再提出垄断诉讼,也有点市场压制的意味。剖析每个产品的话,也基本上不光是谷歌一家存在着渠道的多样性问题。在应用商店方面,虽然底层也有垄断的嫌疑,但每个国家也确实都有各自本土的应用商店。

北京商报记者 杨月涵

聚焦

Focus

买卖不成遭LVMH反诉 蒂芙尼直呼“无耻”

在买卖黄了之后,法国奢侈品巨头路威酩轩集团(LVMH)与美国珠宝商蒂芙尼(Tiffany&Co.)陷入了一场剪不断、理还乱的“分手混战”。在被蒂芙尼起诉之后,LVMH也不是好惹的,对前者提起了反诉。双方争议的焦点在于LVMH是否有意拖延、蒂芙尼是否在疫情期间管理不善等。疫情寒冬之下,人人自危,即便是站在塔尖的奢侈品牌也不例外,一场不如意的并购很可能让自己陷入困境,这或许是LVMH和蒂芙尼不肯罢休的根源。

当地时间周一,在特拉华州提起诉讼时,LVMH称:“继续对自己的立场充满信心,即完成收购蒂芙尼的必要条件尚未得到满足”。

根据LVMH的说法,路威酩轩集团在诉状中称,蒂芙尼在新冠疫情期间管理不善,尤其容易受到未来几年奢侈品行业可能遭受的破坏影响。而由于蒂芙尼的业务出现了实质性的不利变化,因此触发了并购协议中一项允许买方退出的条款。

LVMH与蒂芙尼的“联姻”始于去年11月。彼时,LVMH集团宣布,已与蒂芙尼达成最终协议,将会以每股135美元、合计162亿美元的现金价格收购蒂芙尼。

这笔天价收购意义非凡。若交易成功,将成为LVMH集团迄今为止规模最大的一笔收购交易,超过2017年该集团以70亿美元收购迪奥(Dior)的交易规模,同时也是全球奢侈品行业有史以来最大的一笔收购案。

但计划跟不上变化,在经历了延期之后,这笔交易最终仍未成行。今年9月9日,LVMH正式宣布,终止收购蒂芙尼。一场互撕大战也由此展开。

对于终止收购的原因,LVMH把“锅”甩给了法国政府,称公司收到了法国外交部的信函,要求其将收购蒂芙尼的时间延迟到明年1月6日,以应对美国政府对法国商品征税的威胁;而此前蒂芙尼也表示交易最好延迟到今年12月31日完成。因此,综合当前形势的考量之下,LVMH认为已无法继续执行收购计划。

但在蒂芙尼看来,LVMH则是有意拖延,于是一纸诉状将LVMH告上了美国特拉华州法院。9月9日,蒂芙尼指控LVMH为避免支付协定的价格而有意拖延反垄断程序,并要求法院强制LVMH按期在11月24日之前完成收购。

在此背景下,才有了9月28日LVMH的反诉。在此次诉状中,LVMH除了强调法国政府的干扰外,还提到了蒂芙尼自身的原因,强烈谴责后者“对自身业务的管理不善”,并称这是公然违反了其在正常过程中的经营义务。

“例如,当蒂芙尼处于烧钱且亏损的状态中时,还支付了最高的股息。在这场危机中,世界上没有其他奢侈品公司这样做。”LVMH在声明中写道。

“蒂芙尼没有违反其在合并协议下的任何义务,或者触发在协议中明确的重大不利影响(MAE)。”对于LVMH的指控,蒂

芙尼方面在回应北京商报记者时强调,“LVMH否认干预监管审批过程的努力是无耻的,更多关于LVMH恶意的证据将继续被曝光”。

具体来看,对于管理问题,蒂芙尼方面在回应时表示,在疫情期间,蒂芙尼的团队管理得很好,LVMH集团所谓的“重大负面影响”是毫无根据的;同时,蒂芙尼称公司已经恢复了盈利能力,并预计今年下半年仍将保持盈利,四季度的利润将超过2019年四季度。

至于LVMH提到的股息问题,蒂芙尼方面则表示,支付季度股息是由LVMH同意并得到蒂芙尼股东批准的合并协议所要求的。自IPO以来,蒂芙尼已经连续131个季度支付股息,而且从未错过或减少过一次股息支付,即使在经济低迷时期也是如此。截至2020年8月31日,蒂芙尼的现金储备约为11亿美元,净负债不到3.5亿美元,流动性很强。

就LVMH方的具体指控以及对谈判的态度,北京商报记者联系了LVMH集团,不过截至记者发稿,还未收到具体回复。

从目前的形势来看,双方均没有丝毫退让的意愿。根据安排,关于这一案件的庭审将于明年1月5日进行,为期4天。特拉华州法院法官日前建议,希望蒂芙尼和LVMH能够进行“富有成效的讨论,以避免诉讼的必要性”,即庭外和解方案,但遭到双方拒绝。

北京商报记者 陶凤 汤艺甜

重获伦敦运营牌照 Uber欧洲市场要翻身?

北京商报讯(记者 陶凤 常蕾)经过10个月的漫长上诉期,北京时间9月28日晚间,英国当地法院推翻了伦敦交通局对Uber出行软件的禁令。受此消息影响,截至北京商报记者发稿,Uber盘前大涨近6%。伦敦是Uber公司迄今为止在欧洲的最大市场,2012年上线以来大约积累了350万乘客和4.5万名司机。

Uber新的伦敦牌照有效期为18个月,并附带多个由Uber和伦敦交通局达成共识的条件。受此消息影响,Uber盘前股价一度大涨6%,但到收盘时收窄涨幅至3%。北京商报记者联系Uber进行采访,截至发稿尚未收到回复。

威斯敏斯特裁判法院法官Tan Ikram在判决中表示,他对于Uber不再对公共安全构成威胁“有充足的信心”。虽然这家公司过往有失败的记录,但目前已经适合持有伦敦私用出租车运营牌照。

不过,伦敦交通局发言人也指出:这个为期18个月的牌照,附带了一些条件,能够密切监督Uber对法规的遵守情况,如果他们未达到规定的标准,就会迅速采取行动。”

“这一决定是对Uber安全相关承诺的认可,我们将继续与伦敦交通局进行建设性合作。”Uber北欧和东欧地区总经理杰米·海伍德表示:“没有什么事情比Uber应用使用者的安全更重要,我们共同致力于让伦敦保持运转。”

实际上,早在2017年,伦敦交通局就曾拒绝了Uber的长期运营许可证申请,理由是Uber内部使用了一个名为Greyball的程

序来躲避监管机构的监视。当时Uber同样通过上诉,赢得了一份为期15个月的营业许可。

去年11月,伦敦交通局第二次吊销了Uber的伦敦运营牌照,表示该软件“不断失败的模式”将乘客置于危险之中。据悉,英国监管在Uber系统中发现了漏洞,允许未注册的司机将自己的照片上传至其他司机的账号上,同时在1.4万次出行中发生了司机欺诈性挑选乘客的事件。尽管在此期间Uber被吊销了牌照,但在对禁令提出上诉期间,该公司仍可在伦敦运营业务。

此后,Uber曾试图缓解监管机构对乘客安全的担忧。例如,今年4月Uber引入了一个新系统,通过面部识别技术和人工审查员来验证司机身份。

尽管松了一口气,但对于Uber来说,这项裁决只消除了一个不确定性,Uber仍在世界各地面临多起法律诉讼。在美国加利福尼亚州,Uber正面临着一场诉讼,该诉讼要求其将司机重新归类为员工。此外,Uber还在英国最高法院打起了类似的官司,在该国,司机希望被视为有权享受最低工资和假日工资等保护的劳工。如果Uber输掉这场官司,则将对所谓的“零工经济”产生重大影响。据悉,本案将在今年晚些时候判决。

公开数据显示,伦敦是Uber在欧洲最大的市场。自2012年首次进入伦敦市场以来,Uber已经在该市积累了约350万用户和4.5万名司机。与此同时,Uber也面临着多家新运营商的激烈竞争压力,如印度的Ola、爱沙尼亚的Bolt和德国的Free Now等。