

“苹果税”刚走 “安卓税”又来了

谷歌计划明年对应用内购买抽成30%



近段时间以来,遭开发者诟病已久的30%“苹果税”,让苹果与开发者不断激发矛盾。就在苹果刚刚选择暂时让步时,谷歌却突然入局,也加入了征收“买路钱”的队伍。

效仿苹果强制抽成30%

综合成都《每日经济新闻》《北京商报》报道,美东时间周一,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,而不能再用独立支付系统,连带着,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。

谷歌收取30%的分成明显有着效仿“苹果税”的痕迹。所谓“苹果税”是指,苹果对于 App Store 的收费 APP 都会抽成30%。这种做法一直遭到开发者、用户的诟病。

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 Android 手机上唯一的应用市场,而在第三方应用商店中,开发者可以通过自己的收款渠道提供内购内容,从而免去抽成。

开发者和监管机构的反击

热门游戏《堡垒之夜》开发者 Epic Games 为规避应用内的购买规则,在8月引入了新的直接付款方式,直接向 Epic Games 付费的用户将获得20%折扣。此举,打响了反对“苹果税”的第一枪。但此举遭到苹果和谷歌的反击,以致于《堡垒之夜》被苹果应用商店和谷歌应用商店双双下架。

谷歌在声明中称,开放的 Android 生态允许开发者通过多个应用商店分发应用。对于选择使用 Play 商店的游戏开发者 Epic Games,由于违反了我们的政策,我们不再在 Play 商店上提供这款游戏,但已下载用户仍然可以在 Android 上继续使用。

而之前,苹果以违反苹果商店政策的理由,将《堡垒之夜》从应用商店移除,并终止 Epic Games 的开发者账户。

随即,Epic Games 为此将谷歌和苹果双双告上法庭,控诉两大

科技巨头违反反垄断法。

除了开发者的不满,这种做法还面临监管机构的打击。9月7日,意大利反垄断机构表示,已经对苹果等公司展开反垄断调查;在韩国,由于预计谷歌将采取的措施,多个媒体应用最近“先发制人”向监管部门进行了投诉。

与苹果税相比安卓税并未掀起波澜

尽管谷歌也宣布了强征30%的分成,但似乎并没有像苹果那样引起广泛关注。

在苹果开发者中抱怨最多的一项是,苹果从应用内进行的数字购买中收取30%的分成,这可能会阻碍诸如 Spotify 这类服务的发展,因为他们本身就已经有很高的版权费成本了。

而 Android 允许用户在不使用谷歌应用商店的情况下安装应用程序,例如其他的可供下载 App 的应用商店——三星 App 商店,谷歌在周一的时候如此表示。

今年夏天,苹果首席执行官蒂姆·库克在众议院司法反垄断小组委员会作证时,回答了苹果允许哪些应用程序在其平台上提供下载,以及苹果如何利用其权力限制较小开发者等具体问题。当谷歌首

席执行官桑达尔·皮查伊在同一个听证会上作证时,他面临的却是关于谷歌在广告、搜索和数据收集方面的一些问题,而不是谷歌向使用谷歌应用商店的应用程序开发者收取多少费用。

谷歌表示,明年的 Android 版本将“让人们更容易使用其他应用商店”,而不会危及用户安全。

应用商店抽成很可能是块“大蛋糕”

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,其根源所在是因为 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。对于谷歌的入局,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,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,有些功能甚至赶超苹果。“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。

京东健康申请在港交所主板上市 募资或达30亿美元

近日,京东的医疗子公司京东健康已向香港证券交易所提交 IPO 申请,募资可能高达30亿美元。

IPO 募资大幅提升

北京光明网报道,北京时间27日晚间,港交所披露了京东健康提交的招股书,申请在港交所主板上市。根据招股书披露,剔除公允价值变动和非经常损益等项目,京东健康净利润率在2018年、2019年达到了3.0%、3.2%,2020年上半年达到4.2%。

据腾讯新闻7月报道,京东健康拟赴港上市,募资额约20亿美元。相应的估值目标达300亿美元。但《华尔街日报》最新消息显示,京东健康本次 IPO 计划募资至少30亿美元,与此前20亿美元相比,大幅提升。

天眼查数据显示,京东健康在2019年11月15日进行了10亿美元 A 轮融资,投后估值71.43亿美元,中金资本、京东集团领投。2020年8月17日,京东集团2020半年报披露,京东健康与高瓴资本就京东健康 B 轮不可赎回优先股融资签订了最终协议,高瓴资本预期投资额超过8.3亿美元。

估值与阿里健康相当

高瓴资本投资后,市场有消息称京东健康投后估值达到300

亿美元,与阿里健康市值不相上下,相当于平安健康医疗科技有限公司旗下平安好医生市值的2倍。

从去年分拆独立运营到今年正式递交上市招股书,京东健康被行业认为是中国医疗健康领域的一匹“黑马”。公开资料显示,2014年初,京东集团开始初涉医疗健康业务,2017年7月,京东和泰州市签署“健康泰州”战略合作协议。2017年12月,京东健康推出在线问诊服务,京东健康从医药电商开始跨入互联网医疗阶段,“医、药联动”闭环体系初具雏形。2019年,京东健康进入了高速发展期。2019年12月,“京东健康心脏中心”正式上线,该中心是中国“首个围绕心脏疾病健康服务、线上线下一体化的国家级专科医疗中心”。

根据招股书显示,京东健康的在线零售药房业务通过3种模式运营:自营、在线平台及全渠道布局。截至2020年6月30日,京东健康的在线电商平台拥有超过9000家第三方商户,平台活跃用户为7250万;全渠道布局是为满足用户紧急性用药需求,截至2020年6月,京东健康可以为中国200个城市的用户提供7×24的当日达、次日达、30分钟达服务。



疫情打击燃油需求 顶级炼油商马拉松石油大裁员

由于新冠疫情期间实行封锁城市和居家办公举措,汽车燃油需求遭受重挫,石油炼化厂商们今年均损失惨重。消息人士29日透露,美国最大的炼化巨头马拉松石油开始进行全公司范围的裁员。

上海财联社报道,马拉松石油公司发言人表示,公司高层正在和员工就今年早些时候宣布的措施进行沟通,以期取得短期和长期的成果。

截至去年12月31日,马拉松石油拥有6万名员工。但今年以来,马拉松石油陆续裁员以改善业绩。今年8月,该公司还将2/3

零售业务打包出售给了日本零售企业7-11。

知情人士称,马拉松石油公司已经在得克萨斯州工厂裁员60人,在路易斯安那州精炼厂裁员45人,还计划在洛杉矶炼化厂裁员60人。其中一名知情人士称,德州工厂本周还会裁员100人左右,该厂最终可能总计裁员200人。

今年8月,马拉松石油公司关闭了其在加州和新墨西哥州的工厂,裁员800人。

根据金融数据提供商路孚特的数据显示,马拉松石油工厂第三季度预计损失6.23亿美元。今

年上半年,该公司已经损失了92亿美元。

马拉松石油公司官网显示,该公司是一家领先的全国性综合能源公司,总部位于俄亥俄州的芬德利,运营着美国最大的炼油系统。

此外,全球最大的石化与炼油公司之一利安德巴赛尔工业公司上周也透露,由于公司亏损严重,将在休斯敦炼油厂裁员10%。利安德巴赛尔公司高管表示,由于全球燃油需求骤降,预计未来几年工厂运营都将面临挑战。