

被央视曝光不到两月,又遭中国消费者权益保护法研究会炮轰

苹果再陷“逃税门”

本报记者 桑海波 实习生 李智



苹果在中国又摊上事了!尚未完全摆脱3·15售后风波的阴影,近日苹果公司又被指责其应用商店的十几万款中文应用涉嫌严重逃税行为。一时间,苹果到底逃没逃税成为讨论焦点。

如果一个美国人在淘宝网买手机软件,美国政府会不会找阿里巴巴收税?也有人称,苹果陷入“逃税门”是受到“特殊关照”。

打开App Store,下载五花八门、有趣的APP,成了济南白领小徐使用iPad时经常做的。作为一名忠实的“果粉”,为了购买付费软件,小徐的App Store账号还专门绑定了信用卡。

下载软件、在线支付,在果粉眼里看来简单的事情,如今却遭到了逃税的指责——5月9日晚,中国消费者权益保护法研究会召开苹果违法经营问题研讨会,会长何山直指苹果存在逃税、侵权、涉黄等三大违法问题。

提起App Store,很多人

并不陌生,它是由苹果公司为iPhone、iPad等产品所创建的应用商店,也开创了手机软件业的全新经营模式,付费软件的收益由苹果公司和开发者分成。

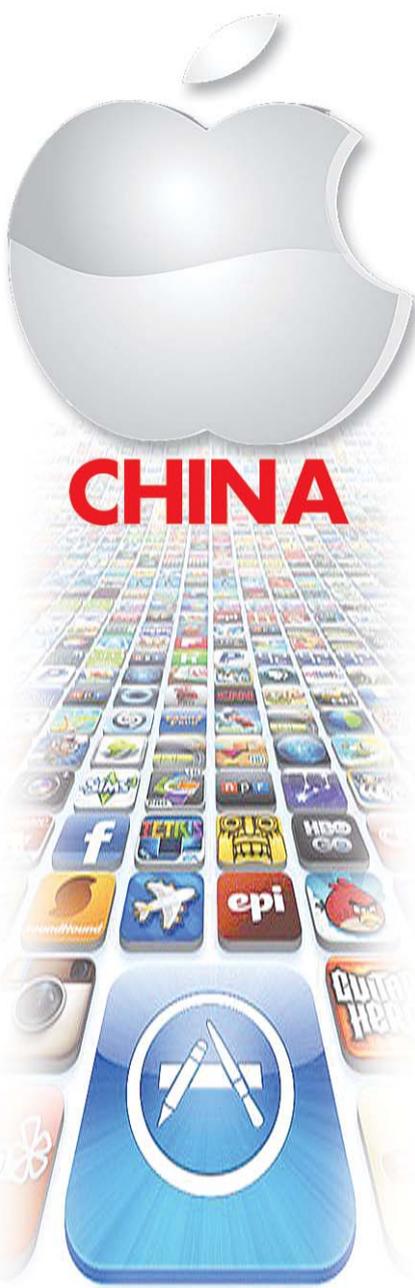
由于iPhone、iPad产品热销,App Store的应用下载量惊人。今年1月8日苹果宣布,App Store的应用下载量已经突破400亿次,其中半数是在2012年完成的。

何山指出,“我国苹果用户数量庞大,苹果不仅通过销售硬件赚钱,还通过App Store下载付费获取数额可观的利益。

App Store中有十几个中文应用,该笔销售收入却从未向中国海关缴纳关税。”

何山具体解释称,按民法规定,App Store中的应用软件也属于物品范畴。按照我国海关法的规定,进口物品要缴纳关税。

该协会副会长曹三明更是直接将此事上升到国家尊严层面。他称,“行政机关和司法机关应依据我国法律,对苹果公司的违法经营甚至是涉嫌犯罪行为进行查处,以维护我国消费者权益及法律尊严。”



焦点1

苹果逃税了吗?

截至记者发稿时,苹果官方还没有发出声音。不过,这种指责却引发了广泛争议。

北京汇佳律师事务所邱宝昌律师认为,App Store的经营模式,是通过手机经由中国网络实现了交易行为,交易行为发生在中国境内,苹果公司既然从中获利,就应该交税。

上海财经大学商学院EMBA中心主任姜晖博士认为,苹果应用商店其实相当于

一个网络中介。既然是一种盈利模式,必然是要征税的。

不过,有业内人士指出,App Store服务器及管辖公司均设在国外,公司无需承担中国的纳税义务,来自于中国境内的收入则应缴纳预提所得税和流转税。“收费应用的开发者将APP发布App Store,实质上已经缴纳了17%的增值税。”该人士认为,指责苹果逃税的说法站不住脚。

“挣钱了,就要缴税”有道理,还是根据WTO协定无需缴税更合理?

另外,还有分析指出,根据WTO相关协定,只有有载体的软件才需交关税,苹果App Store下载不搭配机器就不必缴税。

网友的看法同样存在较大分歧,记者注意到,腾讯网发起的关于“苹果应用商店在华逃税了吗?”的调查中,39.21%的人认为“没有,属于WTO免关税贸易”,60.79%的人认为“有,软件也属于进口物品”。

焦点2

苹果受“特殊关照”?

今年央视3·15晚会称,苹果在中国的售后服务存在歧视。迫于“店大欺客、不尊重中国消费者”舆论压力,事后,苹果公司CEO库克不得不出面道歉。

自从苹果被央视曝光后,几个月来一直处于中国官方媒体的“特殊照顾”中。此次“逃税门”,再次把苹果推到风口浪尖。

“其实,不止苹果的App Store存在付费下载模式,微软Win8应用商店也采用了同样

运营模式。国内一些应用商店也提供付费下载,如果逃税的话,肯定不止一家,把矛头单独指向苹果有失公允”,一位果粉为苹果陷入“逃税门”叫冤。

还有人指出,由中国消费者权益保护法研究会召开的“苹果违法经营问题研讨会”,仅从名字上看基本就是一场“批斗大会”。

当外界为苹果逃税展开争辩之时,法律界人士指出,苹果“逃税门”也反映出当前

有人说,由中国消费者权益保护法研究会召开的“苹果违法经营问题研讨会”,从名字上看就是一场“批斗大会”。

中国法规政策的空白。有法律界学者指出,电商以及在线的交易是否要收取关税,中国目前对此没有明确的规定。而且目前国内外的商界和学界对此看法不一致。

“若是中国明确规定了这方面的关税,那么苹果公司在中国开展经营活动,必须遵守中国法律,并不能因为它多么出名就可以无视法律法规。”法律界人士指出,中国应尽快完善这方面的法律。

知名房企一线城市高价抢地

5月份10天内诞生三地王

本报讯 新“国五条”细则全面落地之后,土地市场曾一度“急冻”,但5月初即开始出现急升。据美联物业全国研究中心统计数据显示,从5月3日起到5月10日期间,上海、广州以及长沙三地出现3个年内地王。

5月3日,长沙金融生态区一幅商住地块经过42轮竞拍,由湖南富兴集团下属子公司以35.79亿元竞得。该地块折合楼面地价4913元/平方米,溢价率44.3%,成为了长沙年内新总价地王。

5月6日,佳兆业以最高限制价格18.68亿元竞得广州白云区同宝路8号、10号地块,别

除保障房后,该地块楼面成交地价高达2.56万元/平方米。该地块是佳兆业经过200轮竞拍抢得的,一举刷新2010年保利地产创下的2.06万元/平方米的楼面地价,成为白云区新地王。

5月9日,远东新世纪中国投资以9.78亿元竞得上海世博一块商办地块,楼板价超4万元/平方米,成为新的上海单价地王。

值得一提的是,逾4万元/平方米的楼面地价也是上海近三年来首次突破2010年4月份创下的5.24万元/平方米的单价地王纪录。

“大型房企对一线城市热门地块角逐的激烈程度可见一斑。”美联物业全国研究中心杜俊丹称。除此之外,有分析人士表示,政府集中推地也是地王频现的主要原因。

业内人士预计,5月下一个被刷新的年内地王纪录可能为北京丰台区花乡夏家胡同地块。

“丰台地块处于三环之内,位置非常稀缺,高溢价率成交是大概率事件,有望刷新北京地王纪录(2013年北京最高楼面地价3.24万元/平方米)。”美联物业全国研究中心相关人员表示,预计该地块所建楼盘的

销售价格或将达到7万元/平方米。

从上述统计数据可以看出,其年内地王或者准地王溢价率都超过了40%。此外,一些非准地王的优质地块成交溢价率也明显在攀升,以北京门头沟区新城某商业金融地块为例,该地块5月7日出让,溢价率高达104%。

由此可见,“相对以往低于30%,甚至底价成交的土地市场主流趋势,房企拿地成本明显在攀升,而且一线城市商住地块成为房企角逐的主战场。”一位知名房企高层表示。

据《证券日报》

中国式退休 身退还是心退?

□崔滨

虽然说企业家的退休与坚持,都是其个人选择,但似乎不站上舞台唱两首歌,宣布把位置和未来让给年轻人,从此认真快乐生活,便不足以标榜成功,显露情怀。

这不是在贬损马云盛大的告别秀。对比过去一周,马蔚华退休时的悲喜交加,任正非罕见地打破低调,出面发声,马云的卸任尤为淡然洒脱。

为了10日CEO交接仪式上的两小时,马云思考了9年,计划了6年,实施了3年。甚至在卸任倒计时当口,他还亲自敲定入股新浪微博和高德地图,为阿里巴巴的未来谋划下一盘更大的棋。

然后,我们才听到马云说,“这世界谁也没有可能说你会不败,你会不老,你会不糊涂。唯一的解决办法,就是相信年轻人!因为相信他们,就是相信未来。”

“信任”,这个马云在告别演出中重复最多的词,对阿里巴巴这样的电商企业来说显得尤为重要,因为能让那些远隔千里素未谋面的人在网上传递,靠的就是诚信的市场机制。而马云能够在48岁安然退居二线,信任的除了接棒者陆兆禧、彭蕾,更多的还是自己。

相比马云的自信,68岁的任正非则愈发吃力,这与年纪相关,也与时代和经济环境相关。8日,创业25年来从不接受媒体访问的任正非,罕见地在新西兰接受记者访问。

其间,任正非少有人地流露个人情怀,称“退休时将开启一瓶香槟,然后去开一家咖啡厅或餐厅,有一个农场”。

但眼下,华为前所未有地需要任正非。这家庞大的电信公司目前面临的,是传统电信设备市场壁垒日益森严,新兴手机、商用业务增长乏力的巨大挑战。当外界日益要求华为打破“黑箱”,任正非只能站出来,用谈论退休计划的方式,带领华为继续坚守岗位。

与此相比,招商银行前董事长马蔚华的退休,则有些壮志未酬。在由官员转变为银行家,执掌招行14年,经历了首张国际信用卡,率先推网上银行,再到布局移动金融等足以改变中国银行业的重要时刻后,相信64岁的马蔚华仍希望再奋斗几年,让招行这个没有过多体制背景的银行进行更多市场化探索。

无论是马云退而不休,任正非欲走还留,还是马蔚华的恋恋不舍,他们集中体现了“中国式退休”的复杂情怀。

而对于任正非、柳传志、宗庆后这些年近70依然奋斗在一线的中国第一代市场经济企业家来说,没有退休,只有工作终身。这是他们的习惯使然与责任所在。

对于更多更年轻的企业家来说,尽管30余年的市场经济改革,给予了他们前所未有的机遇和超出常人许多的资源分配能力,但他们似乎和当下的整个社会一样,被迷茫、不安全感、浮躁所笼罩,在公众需要这些“高富帅”式的企业家承担更多更大的社会责任时,他们却要退后一步,找到内在的坚持和信心。

不得不说,这是中国企业家的缺憾,更是这个时代的缺憾。在那段迫切渴求富裕与金钱的岁月里,大多数企业家出于改变个人命运的动机创办企业,每天都纠结于把企业当猪养还是当儿子养,少有时间去思考做企业的真正意义和背后肩负的责任与使命,只有等到“退休”的那天,他们才有机会补上这一课。



5月车市降价推新车求变

本报济南5月14日讯(记者 孟敏)

在经过一季度销售旺季后,车市又回到了低增长的观望轨道,为了让消费者下定决心买车,5月份,众多汽车厂商将希望寄托在降价、推新车上来。

记者13日咨询省城多家汽车4S店了解到,进入5月份,目前主流品牌车型几乎都有万元以上优惠幅度,像奥迪在省城能找到最高降价7万元的优惠,雷克萨斯优惠幅度也在6万以上。

除了降价这一传统武器,发布新车也是汽车厂商另一重要手段。东风标致总经理吕海涛表示,今年东风标致还将密集发布6款新车型,适应市场转变。