

腾讯要对苹果说“不”

卷首语

最近，苹果给微信等几个中国社交APP下了最后通牒：根据App Store的规定，要么禁用赞赏等功能，要么每一笔赞赏费苹果抽取30%的分成，否则，微信等社交APP将会被苹果下架。

苹果最近很霸道，前一段时间与高通因为专利费“怼”了起来，然后利用自己在手机产业链条上的强势地位，指令富士康等手机代工厂停止向高通支付专利费用。如今苹果又要与腾讯等中国的社交应用服务公司“怼”起来，强令要么“小费”分成，要么“滚出去”。不可否认，在移动互联网时代，苹果是做得最成功的企业之一，但如此强势的公司，全球估计也就只有苹果了。

无论是“怼”高通，还是“怼”腾讯，苹果的最终目的还是在“钱”字上。此次打压微信，强制“小费”分成，苹果的账算得很精。

第一，如果微信等中国社交APP就范，则可以大大提升收入。在苹果看来，微信的打赏和小费应该是应用内购买，性质上与内购游戏物品、音乐和视频内容差不多。而苹果App Store有规定，每一笔应用内购买和交易都会从中提取30%的分成，这些打赏自然要计入苹果的分成当中。这两年来，随着国产手机的崛起，苹果中国区iPhone销量大不如前，市场排名掉到了前三之外，照此趋势，有可能会跌出前五。但同时苹果App Store中国区的营收却在2016年超过了美国，成为全球营收最大的App Store市场。市场研究公司App Annie在4月发布报告称，中国是全球最大的iOS App Store市场，收入介于50亿美元至60亿美元之间。去年第四季度，苹果中国iOS App Store收入中就包括20亿美元的应用内购买收入。如果现在再将打赏、红包的收入计入，苹果App Store在2017年的收入还会大涨。

第二，敲山震虎。苹果怕的不是微信打赏多少，而是腾讯小程序等生态圈对自己未来的影响。有分析认为，微信不仅在用户之间提供打赏和聊天服务，其应用内的“小程序”更可被用于为第三方公司提供额外服务，同时不需要用户离开微信转用其它应用。这样一来，用户在微信中就可以完成账单的支付和物品的购买，包括订餐等。小程序实际上把微信转化成了一个自主独立的生态系统，这就威胁到苹果的App Store和相关服务，触碰到了苹果的底线，所以苹果对腾讯发出警告也就在情理之中。

苹果现下做出如此强势的举动，是一种“挟天子以令诸侯”的思想在作祟。不可否认，iPhone手机是目前最成功的智能手机，面世10年来，保守估计卖出了20多亿部。同时，苹果的App Store也是运营最成功的应用平台之一。这些年来，全球的应用开发商对于苹果的要求几乎都是选择妥协。在国内，包括中国移动、中国电信、中国联通等3家运营商也都仰息于苹果，以期带来更多用户。这造成了苹果唯我独尊的派头。

先不论东西方文化对“赞赏”之类小费理解的差异，单就苹果如此霸道地对待微信，我倒希望腾讯公司也很强势地对苹果说“不”。因为从目前的情况看，苹果对腾讯并没有多大优势。如今微信用户已达8.6亿户，在中国微信已成许多人工作、交流中不可或缺的重要工具。如果让这些用户在苹果手机和微信之间二选一，估计微信会毫无悬念地获胜。如此来看，腾讯与苹果“协商”时也可以“霸道”一些。妥协是双方的，大家都抱着合作共赢的思想达成协议则是最好的。不然，今天有实力“叫板”苹果却最后屈从于苹果，则将后患无穷。



通信世界全媒体总编辑

在中国，微信已成为许多人工作、交流中不可或缺的重要工具，如果让用户在苹果手机和微信之间二选一，估计微信会毫无悬念地获胜。如此来看，腾讯与苹果“协商”时也可以“霸道”一些，如果有实力“叫板”却选择屈从则将后患无穷。

刘启强