

本文来源：时代周报 作者：冯潇慧 郑栩彤

本以为近期马斯克公开指责苹果税，会为广大开发者带来福音。没想到仅两天后，马斯克便与库克握手言和，一切没有任何改变。

所谓苹果税，是指在App Store上年收入在100万美元以上的App中，苹果对应用内发生的数字内容消费收取30%的分成，年收入在100万美元以下的中小开发者抽成比例则为15%。

不仅马斯克认为苹果抽成过高，许多中小开发者同样这样认为。

赵奕（化名）是全球数千万苹果开发者中的一员，在苹果生态运营App已有几年时间。

“虽然抽成是高了一点，但没有办法，苹果的系统是闭源的，只能从App Store下载软件，我们想做苹果用户的生意，就得接受这样的规则。”赵奕向时代周报记者无奈说道。

尽管早在马斯克之前，如瑞典音乐流媒体巨头Spotify、美国游戏大厂Epic Game（下称Epic）等便已就抽成问题声讨苹果，但苹果依然不为所动。

苹果WWDC公布的数据显示，目前iOS生态应用开发者数量超过2000万，遍布全球70多个国家，生态内应用数量超500万个。

在钉科技创始人丁少将看来，苹果对抽成妥协的概率不大。“虽然未来存在变数，基于市场和品牌考虑，加上行政的干预，苹果有可能会做出让步，但这种让步不会太大。”丁少将说。

绕不开的苹果税

“安卓用户自己刷礼物，苹果用户去公众号刷，别在线刷。”这是B站主播们面对粉丝打赏时常说的一句话，目的便是避开苹果对App内打赏行为的高额抽成。

早在2017年，苹果就在更新的App Store条款中正式指出，通过虚拟货币的打赏，应当被视为应用内购买，苹果将从中提取30%的分成。显然，这是针对国内粉丝经济中新兴打赏行为的一项规定，目的便是保证苹果抽成。



图源：图虫创意

为何同为渠道商，安卓阵营的抽成比例比苹果还高出许多？

“相对而言，苹果的抽成规则更加公开透明，而安卓阵营的抽成比例有一定议价空间。”12月2日，曾在游戏公司负责相关工作的杨聿（化名）向时代周报记者分析，“因为后者属于联合运营，渠道商会根据双方协议，给到开发商一定的资源，比如精品软件推荐、开屏广告等。但苹果的规则相对简单，App Store会根据系统的综合评估去做软件推荐，这没有什么可操作的空间，另外还会扶持一些刚上新、没有收入的小游戏。”

也正是因此，对于中小开发者而言，iOS的软件生态比安卓更好。赵奕向时代周报记者表示，因为安卓是开源，上架的软件很容易就被破解，出现可以替代的免费版本，但苹果不会出现这种现象。

“更重要的一点是，苹果用户质量更好，他们的付费意愿更高，我能在苹果系统上赚到的钱，在安卓系统上是赚不到的。”赵奕说。

“从收益结果上看，在iOS系统投放软件确实比安卓系统回报更大。一方面安卓阵营的手机厂商抽成更高，另一方面，安卓系统并不会向iOS系统一样在下载时App截流，我们可以通过浏览器等渠道推向用户。”杨聿表示。

苹果不妥协

对广大中小开发者而言，一方面苹果势大，另一方面App Store也是当下最优选，即便不满苹果税，也敢怒不敢言。

但巨头企业却并非如此。事实上，马斯克不是第一个抨击苹果税的商界大咖，此前，Spotify、Netflix、Epic等多家科技公司，均与苹果积怨已久，有的甚至对簿公堂。

据报道，早在2018年，流媒体巨头Netflix为反抗苹果税，关闭了App Store直接开通新会员通道，不再支持iTunes支付方式。所有想新开会员的用户，都需要通过网页浏览器或Netflix官方平台进行支付。

2019年3月，Spotify针对苹果税向欧盟提出反垄断投诉，抨击苹果公司对其应用商店的数字化服务收取30%的分成，阻碍了其业务发展。

2020年，Epic因在游戏《堡垒之夜》中上线了自己的支付渠道和苹果发生冲突。Epic认为苹果涉嫌垄断，在美国起诉苹果，指控苹果要求软件开发者为用户的应用内购买支付高达30%的佣金是不合理的。

面对多方“声讨”，苹果依然不让步，毕竟一直以来苹果税都是苹果公司的重要收入来源。根据财报，2021财年中，苹果包括App Store抽佣在内的服务业务实现营收684亿美元，毛利率高达69.7%，而同期苹果硬件产品的毛利率仅有35.3%。