

## 巨头动态

## 揭秘手机软件预装乱象

“新买的手机，居然已经装上了这么多 APP！”消费者吴先生在打开新买的手机后，发现手机上已经装上了琳琅满目的软件。对此，他颇为不解：“其中一些软件是我常用的，但还有一些压根不认识，这些软件从何而来？”

吴先生的这个疑惑，正是很多智能手机用户共同的问题，连消委会也对此开始关注。就在不久前，广东 24 家消委会“联名上书”工信部，希望有关部门加大对手机预装软件市场的整治和规范，推进落实手机预装软件自由卸载。智能手机中的预装软件问题，也因此再次成为业界关注的焦点。针对手机预装软件的“前因后果”和手机用户该如何应对等热点话题，记者深入走访市场各方，为广大读者揭开手机预装软件背后的“面纱”。

## 预装软件从哪儿来

厂商、运营商、渠道商

按照行业内的定义，手机预装软件是指在手机出厂前或在经销商出售手机前，已被安装在手机里的软件。

腾讯移动安全实验室专家陆兆华在接受记者采访时透露，手机预装软件主要来源包括手机厂商自身的内置、运营商定制手机中的预装、中间渠道商或水货厂商的重新刷机系统内置等三大渠道。此外，论坛上传播的也有所谓刷机 ROM 中的“预装”，但严格来说，这种刷机是用户的自愿行为，所以 ROM 里的一些无法卸载的软件并不能算是真正的预装，只能算是“捆绑”。

“不同渠道预装的手机软件，其性质和对用户造成的烦恼也各有不同。”手机行业资深人士丘懿聪向记者表示，一般手机厂商或者运营商进行预装的软件，大多是以维护自身的生态为出发点，以系统的平衡运作为目的，内置的大多是系统兼容性较好的桌面、备忘录、计算器、闹钟、天气预报等基本应用。出于对系统的稳定性的考虑，通常不可以被用户直接卸载。“特别像运营商内置的部分软件，还可以更好地发挥网络的优势，满足用户的多样化和便利性的要求。”

即使是这样，仍然有不少消费者感到不满意。家住山东的吴先生就表示：“就算是打着方便用户的旗号，手机厂商和运营商预装的软件也太多了点吧。”他以自己的三星手机为例，一买回来就预装了数十个软件，而且基本都删不掉，导致后台负担很重，手机运行时间一长就很卡，“真的很烦人”。而家住广州的陈小姐也表示，她在运营商那里购买的 4G 手机中的预装软件实在不少，“很多都是运营商自己的服务，还好可以删掉”。

## 哪种预装最烦人

手机渠道商较“可恶”

对于手机出厂时大量预装软件泛滥的情况，其实工信部早有政策出台。工信部去年 4 月颁布、11 月正式实施的《关于加强移动智能终端进网管理的通知》(简称《通知》)中，就明确规定了手机厂商预装软件必须通过工信部的审核，并不得单方面安装未经用户同意的，擅自收集、修改用户信息以及给用户造成流量消耗、费用损失、信息泄露等不良后果的软件。

据记者了解，去年 11 月之后上市销售的智能手机，尤其是 Android 手机中，海量预装的情况的确有所减少，不少运营商定制机型中的运营商服务软件，用户都可以自由删除，而手机厂商销售的裸机中预装的第三方软件，部分也可以自由卸载。但对用户而言，仍然有些手机预装软件无法卸载。“比方说手机里面的 QQ、百度地图、高德地图、微博、微信、网易新闻，还有一些音乐播放软件什么的，往往就卸载不了。”刘先生反应称。

对此，记者从手机厂商方面了解到的情况是，这些软件大多是和互联网服务商合作的结果。“其实就是内置推广，这样我们也可以得到一些预装费用和收入分成。”某手机厂商的内部人士对此直言不讳，但他同时强调，正规手机厂商只会和正规的互联网服务商合作，绝不会预装吸费或者偷跑流量的高危软件。

但为什么仍然有用户不断投诉手机预装软件偷跑流量或是吸费呢？“这主要是手机零售渠道中流行的‘二次刷机’行为所致。”丘懿聪称。而推动部分不法渠道商进行这种不负责任的“二次刷机”行为的，当然还是“赤裸裸的利益。”

## 哪种预装最危险

水货手机易中“毒”

艾媒咨询 CEO 张毅表示，软件企业和预装渠道之间存在着直接的利益链条：“预装渠道会根据软件的性能、用户评价等因素，标出不同的价格，向软件商收费 0.8 至 8 元不等的预装费。而软件开发商通过在智能手机中预装软件，让软件得到了宣传和扩散，奠定了用户基础和使用流量，也可以提高软件的经济利益。”

丘懿聪透露，目前不少的大型手机连锁卖场和批发商，都已经在通过这种软件预装的渠道进行谋利。“每台手机如果能够获得数量可观的预装软件客户，光是在预装软件业务上，手机卖场或者批发商就可以在销售手机的基础上额外获取可观的利润，这种‘生财之道’自然吸引了行业内的广泛参与。”

由于有渠道商二次预装的“助力”，手机用户的体验自然会越来越糟，但这还不是最可怕的，可怕的是哪些水货手机和山寨手机渠道中的预装“有毒”。“不少智能手机用户在购买手机时，为了追求性价比，往往会通过水货等非正规渠道，这无疑给了恶意软件可乘之机。”丘懿聪表示，为了获取非法利益，不少非正规渠道在销售智能手机前，都会重新预装包括恶意软件、内置插件服务的广告类软件在内的软件。通过预装这类非法软件，非正规渠道商可以获取甚至比销售手机本身更高的利润。

这类恶意软件会为非正规渠道提供每台手机数十元甚至上百元的预装费用，有些手机玩家为了追求性能自行刷机，在手机论坛上自行下载各种第三方 ROM，殊不知，随时都有可能已经往自己的手机里预装了恶意软件。

(南方)

## 1. 天猫：欧舒丹开店了

12 月 1 日，法国护肤品牌欧舒丹 (L'Occitane) 宣布正式入驻天猫。记者了解到，欧舒丹为中国消费者精选了超值套装，每个套组内不仅包含多个明星单品小样，还可叠享全店铺的“买即送”中小样礼包。在旗舰店开幕期间，欧舒丹在每一个包裹内喷入品牌香氛，成为独一无二的“香氛邮包”。

除了在天猫平台开店，欧舒丹还与天猫一起探索新的合作模式，让天猫用户到线下门店享受手部护理体验等服务。

截至目前，包括雅诗兰黛、倩碧、兰芝、SK-II、后 Whoo、娇韵诗、碧欧泉、悦木之源、伊丽莎白雅顿、资生堂 Shiseido 在内的超过 20 家高端国际品牌入驻天猫，并与雅诗兰黛集团、欧莱雅集团等知名化妆品集团建立了战略合作。

## 2. 1 号店：开启生鲜周

1 号店生鲜周从 12 月 1 日持续到 7 日，水果、肉品、海鲜、蛋类、面点等各大民生品类轮番热促，更多爆品活动价格低至 5 折，买得越多实惠越多。

众所周知，生鲜品类服务的关键在于产地选择和冷链效率，作为国内首家以自营模式试水生鲜领域的综合电商，1 号店于 2013 年 3 月 28 日在上海地区正式上线“1 号生鲜”，开启了进军生鲜业务的征程。同年 8 月，“1 号生鲜”全国拓展计划落地北京。目前，1 号店的生鲜品类在线销售 SKU 近 3 万种，其中自营产品超过 1000 种。据悉，1 号店自营生鲜业务在上海可覆盖崇明岛以外的区域，北京已经实现全面覆盖。

据了解，1 号店通过“4+1”管理模式，保证商品质量。所谓“4+1”，即在供应商审核、产品入库检查、存储配送管理、售后产品质量问题处理及追溯四个阶段进行监督保障，对违规供应商进行处罚，以更好地对供应商和产品进行管控。

另外，1 号店的生鲜配送采用全程冷链，执行订单出库后 24 小时内送达的生鲜限时配送标准。1 号店还与 Intertek 天祥集团开展了生鲜产品移动检测业务合作，为消费者网上选购生鲜食品提供“简单可依赖”的质量保障。Intertek 移动检测车检测项目包括消费者非常关心的农药残留、三聚氰胺、甲醛、重金属、荧光增白剂等问题。

## 3. 优购：时尚品牌军团扩容

日前，欧洲时尚品牌 MO&Co. 登陆优购时尚商城。优购方面表示，引入 MO&Co. 的主要目的在于丰富网站时尚化格局，完善中高端服饰市场的布局。

资料显示，成立于 2004 年的 MO&Co. 以旗帜鲜明的创新性剪裁和设计风格，受到时尚人士的青睐。优购时尚商城市场部负责人王恩斌介绍，“近几年，随着时尚化和国际化脚步的加快，陆续引入了一批国际一二线的时尚品牌，除刚刚引入的 MO&Co. 外，还有 DKNY JEANS、CK JEANS、A/X、LEE、LEVI'S、I.T、ESPRIT、MANGO 等品牌，通过时尚大牌+亲民价位的实惠，回馈广大的用户”。

未来，优购将会继续加大中高端时尚品牌的引入，努力打造成为更加全面的时尚化购物平台，带给用户更多的时尚购物选择。

(北商)