



工信部新规掐断APP财路？

智能手机预装 APP 应用已成为行业当下的普遍现象，并已形成非常“成熟”的产业链，每年市场规模约在 25 亿~30 亿元左右。但工信部将要出台的新规要求，移动智能终端应用软件可由用户方便卸载。业内人士估算，伴随着主管部门加强严管，预计预装 APP 市场规模将会消减 60%以上。

近日，工信部《移动智能终端应用软件(APP)预置和分发管理暂行规定》开始公开征求意见。分析认为，相关管理规定的建立与出台，旨在规范手机 APP 预装市场。眼下，几乎每位安卓用户都有“被预装”的情况。这一顽疾如何形成？工信部的新规能否改变这种现状？

预装软件自己删不掉

不久前发布的《中国 Android 手机预装产业及用户使用情况报告》显示，市场 Android 手机预装软件数量多，平均每部手机拥有 8.2 个预装软件。该报告调研背景说明指出，此次调研涉及手机品牌包括：VIVO、小米、魅族、酷派、索尼、HTC 等国内主流 Android 手机，不同款式共 92 台，发现预装软件 757 个(共计 170 款)。

王女士的手机是一部国产千元机，是一次商家积分换购时的赠品。她表示，开机的时候已经装有不少软件，包括云软件、手机管家、用户社区、浏览器、手机备份、手机客服、工具盒子等，“这些还好，但是有个文件夹是游戏中心，装了不少游戏，原本想把手机给孩子用，看到这么多游戏还是算了。”王女士同时表示，自己不会卸载，只是总觉得手机内存不够用。有几次想安装点自己需要的应用，需要提前删除掉不少照片才行，否则系统提示空间不足。

手机预装软件自启动现象严重，易造成手机内存大量被占用以及手机电量易损耗等现象，严重影响用户的使用体验。“手机里有自带应用，我不删掉这些可以，但希望它别更新，别推送，但都不行，它说你没有权限。”李女士用的是一款韩国品牌，她表示自己之前安装了内存监控软件，内存

经常在黄色警告线以上。“系统预装多，2GB 的内存空间霸占得所剩无几。”孙先生说自己“双 11”凌晨从网上抢购的一款国产手机，这种情况令他很无奈。此外，预装软件还存在大量“联网后自动消耗流量”情况，“用户一旦打开过一次预装软件，很多预装软件在联网环境下会偷跑流量，造成用户流量不安全，特别是在使用 2G/3G/4G 网络时安全隐患更危险。”

刷机公司可实现批量装入

艾媒咨询张毅指出，智能手机预装 APP 应用已成为行业当下的普遍现象，并已形成非常“成熟”的产业链。“驱动力是 APP 开发商，因为用户的多少直接决定 APP 开发商的市场价值，也就是公司价值，所以他们会不遗余力地推广 APP 安装量，不惜付费预装。”

360 安全专家陈冲指出，手机预装分为两种情况，一种是厂商自己来预装，另一种则是在经销商层面，同时包括卖手机的个体店铺或者刷机商等不正规渠道也在预装。

相关专业人士则告诉记者，从产业链框架来看，首先是软件开发商要装软件，后面的环节则分为厂商直接植入，“植入的过程也会有第三方的刷机公司来帮助实现批量装入。”此外还有渠道商植入，“渠道分两级，国代和省代，同时还包括各种个体手机销售店铺。”

“要找到一台没有装过软件的手机，可能有，但是挺难找的。”专业人士表示，总体来看，不仅有手机厂商，销售渠道也都在进行 APP 预装，“基本上所有手机都会有这两种‘刷机’渠道。而对于渠道的预装，手机厂商基本控制不了，也只能睁一只眼闭一只眼。苹果算个例外，经销商很难进行软件预装。”该专业人士说。

哪款应用给钱多就装哪款

相关专业人士告诉记者，近年来，预装软件价

格便宜的有 0.5 元，贵的有 10 元，视难易程度而定，其中 2~5 元居多。

艾媒咨询的张毅表示，预装软件已经成为手机销售的利润来源之一。他以一台 2000 元左右的手机为例，出厂成本通常要在 800 元~1000 元，此外手机销售的终端渠道商要赚 600 元，批发商赚 100 元~200 元，往往手机厂商每部手机的毛利只在两三百元。“一个 APP 以两块钱为例来计算，一部手机如果装 30~40 个应用，就意味着可带来整部手机 20%~30% 的利润，而这几乎不需要成本。”

张毅表示，具体预装情况各家厂商不一样，在智能手机日渐薄利的当下，预装收入对于一些手机厂商而言很具有“诱惑性”。与此同时，在更为隐蔽和灰色的渠道销售环节，相关专家表示，实际上很难有具体的统计数据。根据此前媒体曾报道的一则案例，有工人私下给出厂的手机安装应用，获利上百万元，最终被查获。“个体行为的获利都如此可观，如果机构或商家专门去做，可以想象‘盈利’的规模会有多大。”

360 安全专家陈冲指出，相比手机厂商的预装，经销层面非正规渠道的预装造成的影响更为恶劣，有些甚至是严重的。“大厂商的预装应用多数都有一定标准，比如不能导致系统卡顿、不能上传用户隐私、不能长期占后台自动唤醒，这些属于品牌的自律行为。而非正规销售渠道的预装则完全没有品牌约束可言，谁给钱就给谁装，哪款应用给钱多就装哪款。”

新规出台后应用商不会再砸钱

工信部的《暂行规定》强调，移动智能终端应用软件可由用户方便卸载。张毅估算，预装 APP 每年的市场规模约在 25 亿~30 亿元左右，伴随主管部门加强严管，他预计这一市场规模将会消减 60%以上。“以前的潜规则是基本不能卸，开发商给两块钱，安装激活是一个价，可以卸是一个价，不可卸是另一个价。未来，规则明确规定要求可卸载，软件应用开发商就不会再花这么多钱在预装上面了。”他表示。

陈冲指出，目前已有多家国产主流品牌逐渐意识到了预装软件的隐患，主动承诺可卸载、减少预装或提供用户选择权。但从行业角度看，对于预装 APP 的治理，业内普遍欢迎和期待相关主管部门能够出台明确的判定标准，包括究竟可不可以预装，哪些预装应用是使用所需，哪些属于违规甚至违法，此前缺乏清晰的界定。他认为，管理意见的出台可以令行业有规可循，积极作用很大，预计实施后将带来明显效果。

