

苹果摇钱树再被砍，多米诺骨牌要倒下了？

上周四，苹果日本分公司宣布，根据日本新实施的《移动软件竞争法》，将在日本开放第三方应用商店和外部支付渠道。这是继欧盟之后，苹果再次被迫打破应用商店的双重垄断——应用分发和支付通道。

半数利润来自服务业务

现在，日本 iOS 用户不仅可以 iPhone 安装第三方应用商店，也可以直接从外部网站下载应用安装，更可以直接向应用开发商支付购买。这还是我们熟悉的 iOS 生态吗？

这对苹果来说，无异于是拆掉了他们坚固的生态壁垒。在乔布斯给苹果留下的遗产中，最重要的无疑是在 2008 年的 iOS 生态系统。与 Android 的开放平台不同，苹果牢牢掌控着 iOS 应用的分发、销售、支付与服务，形成了一个完全封闭的生态体系。

尽管他的接班人库克没有再次推出颠覆性产品，但靠着这条护城河，过去 15 年时间，苹果始终保持着稳定的用户规模，在竞争激烈的移动领域市场份额稳如泰山，在硬件销售与服务营收上赚得盆满钵满，市值更稳定增长到 4 万亿美元。

当前财年的前三个季度，苹果营收总计 3138 亿美元，其中服务业务营收 796 亿美元，营收占比已经超过 25%，仅次于 iPhone 硬件销售。市场预计今年苹果这块业务营收更将首次超过 1000 亿美元，甚至超过大多数财富五百强企业的总营收。

而且，相对于 iPhone 40% 的毛利率，服务业务的毛利率高达 75%，是苹果真正的利润保证，预计今年利润占比将接近一半。苹果并不公布“应用佣金”的具体营收，但去年苹果应用商店的总销售额高达 1.29 万亿美元，其中 10% 来自数字商品与服务，即应用内购买，按照这一金额估算，苹果的提成可能在 300 亿美元左右。

但现在，苹果这棵每年几百亿美元的摇钱树却面临着生存危机。从欧洲的高压打击，到日本的强制开放，再到美国法院的反复拉锯，苹果正面临着自乔布斯搭建 iOS 生态系统以来最严峻的压力测试。

一个迫在眉睫的问题摆在苹果面前：多米诺骨牌是否会继续倒下，苹果最终会在全球一步步失去 iOS 的护城河吗？

日本强拆苹果应用商店

2024 年日本颁布了《移动软件竞争法》，要求苹果允许开发者使用第三方应用商店分发软件，并支持通过第三方支付完成应用内购买。这对苹果来说是个噩耗，这是他们自 2008 年推出应用商店以来，首次在单一市场同时丧失两大核心控制权。

根据日本公平贸易委员会 8 月发布的指南，该规定于 12 月 18 日正式生效。因此，苹果更新的 iOS 26.2 版本已经在日本地区支持安装 AltStore PAL、Epic Games Store 等第三方商店。这对第三方应用开发者来说无疑是普天同庆的日子。因为“苹果税”与苹果决裂的游戏巨头 Epic，终于可以在日本重新上架《堡垒之夜》。

应用开发商最关心的是“苹果税”的调整。现在苹果日本的“苹果税”被划分为三种场景：应用内第三方支付收取 10% 至 21% 的佣金，第三方应用商店或侧载类 App 购买仅收取 5% 的核心技术费，继



续通过传统应用商店支付则是 15%–30% 的提成。相比此前一刀切 30% 的提成标准，这是一次实质性的巨大让步。

如果苹果不遵守规定，将面临天价罚单。日本这部新法律明令禁止手机巨头阻止第三方支付和应用商店。违规罚款最高可达该公司在日本营业额的 20%，若屡教不改则升至 30%。

欧盟重拳打压美国巨头

实际上，日本监管部门是借鉴了欧盟对美国科技巨头的重拳举措。去年欧盟正式生效《数字市场法案》(DMA)，认定苹果和谷歌等巨头利用其操作系统的垄断地位，限制了市场竞争。这是全球第一个强拆苹果护城河的主要市场。

欧盟 DMA 的反垄断标准仅限于市值超过 750 亿美元、活跃用户超过 4500 万人、欧盟地区三年营收超过 75 亿美元的行业巨头。苹果、谷歌、微软、Meta、亚马逊等美国科技巨头悉数成为打击对象。

就苹果而言，DMA 法案明确要求 iOS 必须做出以下调整：允许侧载，即用户可以直接从网页下载安装包；开放第三方应用商店，允许像 Epic Games、AltStore 这样的平台在 iOS 上运行；允许第三方支付，不再强制使用苹果的 IAP(应用内购买)系统。

在 DMA 法案的高压下，欧盟地区的 iOS 系统发生了历史性改变。苹果被迫将原本 30% 的佣金降至 17% (小企业第二年降至 10%)；外链第三方支付首年 12%，次年起 10%。这意味着苹果在全球第二大市场欧盟，已经无法维持“苹果税”了。

欧盟还给苹果设置了高额罚金。如果被确认违反 DMA，企业将面临最高相当于全球年收入 10% 的罚款，屡次违反最高可达 20%，而且每日罚款最高 5000 万欧元。对苹果这样年营收 3830 亿美元的巨头而言，一旦严格处罚，罚金是不可想象的。

为了平衡收入，苹果在欧盟引入了“核心技术费”，即每年度首次安装量超过 100 万次的应用，每次新安装需向苹果支付 0.50 欧元。但这一规定遭到了很多热门免费应用开发者的抗议。

因此，日本监管部门在研究了欧盟案例之后，做出了更为细致的规定。日本版将“应用内第三方支付”和“完全脱离 App Store 的侧载”分得更开。相比欧盟复杂的“Tier 1/Tier 2”服务层级，日本的“5% 佣金”对于第三方商店来说，是目前全球范围内最低的官方收费标准之一。

苹果吃到反垄断罚单

今年 4 月，欧盟委员会宣布对苹果处以 5 亿欧元罚款，对 Meta 处以 2 亿欧元罚款。这是《数字市场法案》去年生效以来，欧盟首次对美国科技巨头开出罚单。

欧盟处罚苹果的理由是，认定苹果违反了 DMA 的“反引导条款”。欧盟委员会认定，苹果在其应用商店中实施的技术和商业限制，阻止应用开发者自由告知用户应用商店外的替代支付方式、更便宜的订阅选项或其他优惠服务。

这导致用户无法充分知晓更低价的选择，开发者也难以充分利用应用商店生态外的分发渠道，从而强化了苹果对 iOS 生态的控制，限制了竞争。欧盟强调，这些限制并非“客观必要”，构成不公平交易条件，损害了消费者利益和市场竞争。

这不是苹果第一次接到欧盟天价罚单。去年他们就被欧盟处罚了 18.4 亿欧元。那次是因为 2019 年 Spotify 投诉，指控苹果在音乐流媒体领域滥用市场主导地位。这是欧盟对美国企业开出的最高单笔罚单之一，仅次于谷歌。

不过，苹果并不打算低头认错。这家科技巨头明确表示将上诉，认为自己已经主动合规，指责欧盟的决定“不公平针对苹果”，损害用户隐私、安全，并迫使公司“免费开放技术”。另一家巨头 Meta 也指责欧盟“打压美国企业”。

美国誓言报复欧洲企业

不过，欧盟对美国科技巨头的重拳出击，很可能引发美国政府的报复措施，给欧盟自己的企业带来麻烦。DMA 问题已成为美欧贸易紧张的新焦点。众所周知，特朗普政府与美国企业巨头的关系密切，库克和扎克伯格也是白宫的常客。

欧盟对美国科技巨头频频开出的天价罚单，以及严苛的监管规定，已经引发了白宫的强烈不满。特朗普今年已经多次批评欧盟对美国科技公司“不公平”，称欧盟的 DMA 相当于“海外敲诈”。

美国贸易代表办公室 (USTR) 指责欧盟及成员国长期对美国服务提供商实施“歧视性和骚扰性”的诉讼、税收、罚款和指令。美国政府已明确威胁采取报复措施，可能对 SAP、Spotify 等欧洲服务提供商以及企业巨头征收费用、实施限制或关税。

此外，美国政府还会将欧盟的数字法规 (如 DMA 和《数字服务法》DSA) 视为“非关税壁垒”，纳入更广泛的贸易谈判。特朗普政府已于 2025 年实施部分“对等关税”，如对欧盟商品征收 10–20% 关税，

并表示若欧盟继续执法，将升级措施如数字服务税反制、限制欧盟公司在美投资或公共采购。

美欧正在谈判避免全面贸易战，但科技监管已成为关键争端点。欧盟委员会主席冯德莱恩表示不会因贸易压力放弃执法，并暗示可能采取反制措施，对美国数字服务征税。

Epic 与苹果世纪诉讼

虽然欧盟高压处罚苹果，引发了美国政府强烈不满，但苹果在美国本土也同样面临着巨大压力，不仅有与 Epic 的多年官司，还有美国政府的反垄断诉讼。而“苹果税”始终是焦点问题之一。

苹果与游戏巨头 Epic Games 的恩怨，堪称硅谷反垄断史上最精彩的剧本。2021 年，美国加州联邦地方法院法官裁定，虽然并不认为苹果构成垄断，但他们禁止开发者引导用户使用外部支付方式的行为构成了反竞争行为，法院下令苹果开放支付选项。苹果随后推出了“外部支付链接授权”系统，但对 7 天内完成的交易仍然收取 27% 的佣金。

Epic 当然不愿继续交钱。他们认为 27% 的费率 (开发者还需额外支付第三方支付处理费) 实质上违反了法院禁令，因此再次提出上诉。今年 4 月，加州联邦法官支持了 Epic 的诉求，裁定苹果“公然违抗”了 2021 年的法庭命令，阻止开发者提供、消费者使用外部支付链接，并禁止苹果收取 27% 的佣金。

Epic CEO 斯威尼 (Tim Sweeney) 称此为重大胜利，公开宣称“苹果税已死”，并表示将推动更多开发者采用外部支付。在判决之后，《堡垒之夜》已经在 5 月返回美国 iOS 应用商店，并可以引导用户使用第三方支付。

就在上个月，美国第九巡回上诉法庭作出了最新判决：维持对苹果“藐视法庭”的判决，但认为此前禁令中“完全禁止任何佣金”的部分“过于宽泛”和更具惩罚性而非

强制性。因此，第九巡回法庭允许苹果收取“合理”佣金，但需基于用户安全与隐私保护等实际成本，而不是征收 27% 的高额费用。

这意味着，双方还要在联邦法院继续确定“合理的佣金”比例，这可能需要通过外部的技术委员会进行确定。Epic 与苹果的这场拉锯战已经打了 5 年，短期内看不到结束的迹象。但可以肯定的是，苹果已经不太可能维持此前那样的高佣金比例了。

反垄断诉讼继续推进

除了与 Epic 的诉讼，苹果还面临着来自美国司法部的反垄断诉讼。去年 3 月，拜登政府的司法部联合 20 多个州和地区指控苹果违反了《反垄断法》，列举苹果在超级应用、云游戏应用、跨系统短信发送、智能手表匹配和移动支付等五大领域，利用市场地位限制竞争。

虽然如今已经是特朗普政府，但是美国司法部还在继续推进与苹果的这起反垄断诉讼。实际上，对苹果的反垄断调查还是从特朗普第一任期就启动的。今年 6 月，美国联邦法院驳回了苹果的撤诉动议，认可了美国司法部的反垄断指控。

这意味着，苹果将陷入与美国司法部的多年拉锯战诉讼，而此前与 Epic 诉讼的证据和证人都有可能再次出庭和展示。即便是在乐观情况下，苹果也不得不大幅下调自己的“佣金费率”，并且拆除阻碍应用开发商引导用户进行第三方支付障碍。

但如果出现最坏情况，即苹果最终输掉反垄断诉讼，那么他们可能被迫会在本土美国市场允许第三方应用商店和侧载应用，这也是苹果在欧盟和日本被迫执行的规定。美国是苹果最大的市场，这个前景意味着损失惨重。

值得注意的是，全球反苹果垄断的浪潮远不止于日本、欧盟和美国。今年年初，苹果在英国遭受关于“苹果税”的集体诉讼，面临着高达 15 亿英镑的司法索赔。韩国早在 2021 年就通过了针对谷歌和苹果的方案，禁止应用商店运营商强制开发者使用特定支付系统，允许开发者引导用户使用第三方支付以避免高达 30% 的佣金。此外，土耳其、巴西、哥伦比亚等国也纷纷启动对苹果的反垄断调查。

这像是多米诺骨牌的连锁反应。每一次苹果在某个市场的妥协，都会成为其他市场监管者的参照标准。既然日本能把抽成降到 5%，其他国家为何要允许 30%？既然欧盟允许第三方支付应用商店，其他国家为什么不呢？

或许苹果最担心的，不是欧盟、日本等具体市场的沦陷，而是全球范围就生态边界形成统一的“合规标准”。届时乔布斯留下的最重要遗产，苹果的生态围墙花园，也将分崩离析。

