

تحليل أولي خاص بدينيس كارلتون
بشأن الحدود القصوى للأسعار
لسجلات إنترنت gTLD الجديدة

مارس 2009

أولاً: مقدمة

أ. المؤهلات

- 1 أنا كاترين دسك ميلر أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو، مدرسة بوث للأعمال التجارية، وقد حصلت على درجة البكالوريوس في الرياضيات التطبيقية والاقتصاد من جامعة هارفارد، ودرجة الماجستير في عمليات البحث والدكتوراة في الاقتصاد من معهد ماساشوستس للتكنولوجيا. وعملت لدى كليات الحقوق وقسم الاقتصاد بجامعة شيكاغو، وقسم الاقتصاد في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا.
2. تخصصت في اقتصاديات التنظيم الصناعي، وهو دراسة الأسواق والتي تتضمن دراسة مكافحة الاحتكار والقضايا التنظيمية. ولقد شاركت في تأليف كتاب المنظمة الصناعية الحديثة، وهو مؤلف قيم في مجال التنظيم الصناعي، كما أنني نشرت العديد من المقالات في المجالات والكتب الأكاديمية. وعلاوة على ذلك، فإنني مساعد محرر لدى مجلة القانون والاقتصاد، وهي مجلة رائدة متخصصة في نشر البحوث والتحليل الاقتصادية للتنظيم الصناعي والشؤون القانونية، وأعمل أو قد عملت محرراً للعديد من المجالات العلمية.
3. بالإضافة إلى الخبرة الأكاديمية، فإنني أعمل مديراً عاماً لدى Compass Lexecon، وهي شركة استشارية متخصصة في تطبيق الاقتصاد على القضايا القانونية والتنظيمية. واعتباراً من تشرين الأول/أكتوبر 2006 وحتى كانون الثاني/يناير 2008، عملت نائب مساعد المدعي العام للتحليل الاقتصادي، قسم مكافحة الاحتكار، وزارة العدل الأمريكية، أعلى منصب بقسم مكافحة الاحتكار يشغره خبير اقتصادي. وعملت أيضاً مفوض لجنة تحديث مكافحة الاحتكار، التي أنشأها الكونجرس في عام 2002 لتقييم قوانين مكافحة الاحتكار بالولايات المتحدة. وقد قدمت شهادة الخبراء أمام العديد من محاكم الولايات المتحدة والمحاكم الفيدرالية والكونجرس الأميركي ومجموعة متنوعة من الدول والوكالات التنظيمية الفيدرالية والمحاكم الأجنبية، وعملت مستشاراً لدى وزارة العدل ولجنة التجارة الفيدرالية وغيرها من الأجهزة الحكومية.

ب. ملخص النتائج

4. إن عرض مجلس إدارة ICANN الموافق عليه مؤخراً للسماح بعمليات إدخال gTLDs جديدة يبشر بزيادة المنافسة التي يواجهها مشغلي السجلات الخاصة بـ TLDs الرئيسية الحالية بما في ذلك .com و.net و.org. ولقد طلب مني مجلس ICANN معالجة ما إذا كانت الحدود القصوى للأسعار التي تحد من الزيادة المستقبلية في الأسعار لمسجلي gTLDs الجديدة سيكون ضرورياً لضمان الاستفادة من gTLDs الجديدة من المنافسة الممكنة. كما أنني أقصر تحليلي هنا فقط على القضايا المرتبطة بالمنافسة وعدم معالجة القضايا المرتبطة بإرباك المستهلك أو الملكية الفكرية، علماً بأن هذه القضايا تتم معالجتها في "تقرير دنيس كارلتون الأولي بشأن تأثير gTLDs الجديدة على رفاهية المستهلك".

5. وأذكر في الختام أن الحدود القصوى للأسعار أو الحدود العليا للأسعار الموصى بها من جانب العاملين بسجلات gTLDs الجديدة هي غير ضرورية لضمان الفوائد التنافسية للعملية المقترحة لتقديم gTLD الجديدة. كما أضيف أن عملية فرض حد أقصى للسعر على السجلات بالنسبة لـ gTLDs الجديدة من شأنه منع قبول gTLDs الجديدة بالسوق وكذلك منع التنمية عبر تقييد مرونة تسعير المشتركين لتوفير خدمات السجل الجديدة بدون خلق فوائد ذات أهمية للمسجلين بـ gTLDs الجديدة.

ثانياً: التأثير التنافسي على الحدود القصوى لأسعار gTLDs

أ. الحدود القصوى للأسعار التي تحد من إمكانية المكاسب التنافسية الخاصة بـ gTLDs الجديدة.

6. على الرغم من إدخال TLDs في السنوات الأخيرة، ما زال نشاط الإنترنت مهيمناً من جانب عدد صغير من السجلات. فعلى سبيل المثال، لدى TLD .com اليوم أكثر من 77 مليون اسم موقع مسجل في حين أن TLD .net تأتي في المرتبة الثانية لأكثر سجلات TLDs العامة أي بما يقرب من 12 مليون¹ وتحكهما VeriSign ويليهما gTLDs .org. وتمثل اليوم حوالي 7 مليون اسم موقع نشط. في حين أن مجموعة من gTLDs قد أدخلت في السنوات الأخيرة، ولم تحقق سوى نجاح محدود في جذب المسجلين وأنشطة الإنترنت. وعلى سبيل المثال، اجتذبت gTLD .info، التي قدمت في عام 2001، ما يقرب من 5 ملايين من أسماء المواقع، في حين أن biz. المقدمة في عام 2001 قد اجتذبت حوالي 2 مليون اسم موقع.

¹. التقارير الشهرية لمشغل سجلات ICANN يونيو 2008.
(<http://www.icann.org/en/tlds/monthly-reports/>)

7. في عام 2007، انتهت منظمة دعم الأسماء العامة (GNSO) من إعداد تقرير شامل إلى ICANN فيما يتعلق بـ gTLDs الجديدة. ويسلم هذا التقرير بصحة تطوير العملية الجديدة الخاصة بإدخال وعود gTLDs جديدة لتشجيع المنافسة الجديدة على توفير خدمات تسجيل مع إمكانية إتاحة فوائد كبرى للمستهلكين. كما لوحظ في توصيات ICANN:

...يتضمن تقديم عمليات طلبات نطاقات المستوى الأعلى إمكانية تعزيز المنافسة في توفير خدمات تسجيل وإضافتها إلى خيار المستهلك وتمييز السوق والتنوع الجغرافي لمزود الخدمات.²

8. استحداث سجلات جديدة TLD سوف يعمل على تمكين الوافدين الجدد من تقديم خدمات تسجيل لتجربة المناهج الجديدة لجذب النطاقات وحركة الإنترنت. إدخال وعود TLDs جديدة لتعزيز المنافسة في تقديم خدمات تسجيل بالنسبة للسعر ونوعية الخدمة. وسوف يعمل إدخال TLDs جديد على تمكين المشغلين من سجلات جديدة لتجربة نماذج تسعير وتسويق جديدة.

9. نظراً لعدم وجود حدود قصوى للأسعار، فإنه من المحتمل أن تسهل المحاولة من جانب سجلات gTLD الجديدة فيما يتعلق بآلية التسعير.³ على سبيل المثال، قد يقدم بعض مشغلي gTLD الجديد أسعار مبدئية منخفضة بشكل كبير دون تقييد قدرتهم على زيادة الأسعار في المستقبل (في حين أن وجود حدود قصوى للأسعار من شأنه أن يحول دون تطبيق أسعار أولية منخفضة للغاية). وقد يفضل بعض المستهلكين مقابضة انخفاض السعر المبدئي بزيادة الأسعار في المستقبل. وبدلاً من ذلك، قد يختار مشغلو التسجيل الجدد تجربة الاستخدام على أساس التسعير. وقد تحاول سجلات gTLD الجديدة الأخرى جذب المزيد من المسجلين و/أو المستخدمين النهائيين عن طريق تقديم عقود طويلة الأجل التي تحد من تغيرات الأسعار في المستقبل.

10. وضع سقف لسعر سجلات TLD الجديد يحدد مرونة التسعير ويقلل من قدرة الوافدين على

الابتكار والنجاح.

² تقرير مجلس إدارة منظمة دعم الأسماء العامة التابعة لشركة ICANN: مقدمة للنطاقات الجديدة العامة للمستوى الأعلى، سبتمبر 2007، صفحة 28.

³ كما أنني أتفهم أن ICANN تراعي ما إذا كان يقتضي الفصل بين مشغلي سجلات ومسجلي gTLD الجدد كما هو مطلوب بموجب الاتفاقات الحالية. ويراعي هذا التحليل الخاص بي الآثار التنافسية لارتفاع أسعار لكل من مجموعتي المستهلكين المحتملين لخدمات السجلات.

ب. الحدود القصوى للأسعار من غير المحتمل أن تتيح قدراً كبيراً من المنافع للمستهلك.

1. تكاليف التحويل تخلق حوافز للمنافسة "مسبقاً" بين الموردين.

11. المسجلون الذين يعتمدون اسم نطاق إنترنت بشكل خاص يواجهون تكاليف تحويل السجلات

بسبب استعمال TLD في اسم النطاق الذي يمنع عناوين الإنترنت من الانتقال عبر السجلات، الأمر الذي يتعين على صاحب اسم النطاق الذي يرغب في تحويل السجلات كحد أدنى لاعتماد TLD جديد. وترتفع تكاليف التحويل بسبب تنوع المنتجات والصناعات ووجود مثل هذه التكاليف يمكن أن يجعل العملاء، إلى حد ما، يدينون بالفضل إلى مورديها. ويمكن أن يكون ذلك حافزاً لمشغلي السجلات للتصرف بشكل انتهازي من خلال رفع الأسعار فوق المستويات المعقولة للمستهلكين. ويعترف أنصار وضع حدود قصوى لأسعار خدمات السجلات في عقود التسجيل أن مثل هذه الحدود القصوى من شأنها أن تقضي على خطر هذا السلوك الانتهازي من جانب السجلات.

12. بيد أن المنافسة بين الموردين لجذب عملاء جدد في أسواق تنسم بتكاليف التحويل يحد أو يلغي

حوافز وقدرة الموردين على التصرف بشكل انتهازي. على سبيل المثال، يسارع المورد الذي يفترض زيادة غير متوقعة أو غير معقولة في الأسعار في الإضرار بسمعتها مما يجعل من الصعب مواصلة جذب عملاء جدد. ولذلك، في حالة عدم وجود حدود قصوى للأسعار، يمكن أن تقل المنافسة أو تزيل الحافز للموردين للتصرف بشكل انتهازي.

13. وتؤكد الأعمال الاقتصادية على دور المنافسة "المسبقة" في تثبيط سلوك المنافسة الانتهازية من

قبل موردي المنتجات التي تجسد تكاليف التحويل. على سبيل المثال، فإن إحدى الدراسات الأكاديمية الرائدة لتحويل التكاليف تلاحظ:

إن القوة الاحتكارية التي تكتسبها الشركات على قطاعات السوق الخاصة يمكن أن تؤدي إلى منافسة قوية لحصتها في السوق قبل أن يلتحق المستهلكين بالموردين.⁴

⁴ . كليمبر, باول. "الأسواق ومستهلك تكاليف التحويل" كوارتترلي جورنال أوف إيكونوميكس 102 375-394, (1987), ص. 377. لقد توصلت في تحليلي لقضية كوداك لنفس النتيجة. كارلتون، دينيس. "تحليل عام للسلوك الخاص ورفض الصفقة – ما هو سر تضليل آسبين وكوداك،" أنتيتروست لو جورنال " 659-683, (2001), 68، ص. 679.

14. كما تؤكد المؤلفات الاقتصادية على أن الشركة التي تتصرف بانتهازية في التعامل مع العملاء

تواجه تكاليف التحول من المرجح أن تعاني بعض الأضرار بسمعتها، مما يحد من قدرتها على جذب عملاء جدد في

المدى الطويل:

... فلكل بائع مجموعة من المشتريين "الأسرى" في الأجل القصير. ولا ينبغي أن نقلق بشأن بعض درجات الاحتكار البسيطة؛ وسوف تعتني بهم السوق الحرة بشكل أسرع مما كان يمكن أن يفعله قانون منع الاحتكار. فالبايع الذي يستغل "احتكاره" على قطع الغيار سوف يجد نفسه من دون الكثير من المشتريين من المعدات الأصلية في الفترة المقبلة.⁵

15 ردد هذا الشعور شابيرو (1995) في تحليله لقرار المحكمة الأمريكية العليا في شركة *ايستمان*

كوداك ضد شركة الخدمات التقنية للصور،⁶ وتضمنت هذه القضية أن كوداك انتهكت قوانين مكافحة الاحتكار

لعملائها عن طريق الحد من قدرة الحصول على قطع الغيار من الشركات الأخرى من كوداك. وتستنجد شابيرو أن

الموردين في الأسواق المتنامية يواجهون حوافز أقوى للحفاظ على سمعتها، وبالتالي لتفادي سلوكيات انتهازية.⁷

وهذا يرجع، في الأسواق المتنامية، إلى ما تعانيه الشركات الانتهازية من خسائر أكبر في المستقبل أكثر من شركات

مماثلة داخل أسواق مستقرة أو منخفضة. وهكذا، فإن الأساس المنطقي لفرض حدود قصوى للأسعار هو الأضعف

في الصناعات التي تنمو بسرعة.

16. تعمل المنافسات المسبقة على حد سواء لحماية المستهلكين العادي، والتي تواجه مزيد من خطر

زيادات أسعار الانتهازية، وكذلك مستهلكين على دراية أفضل بسبب ما تدفعه مجموعات المستهلكين من نفس

الأسعار. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الآليات التعاقدية الأخرى يمكن التفاوض بشأنها لتفادي السلوكيات الانتهازية من

قبل الموردين. على سبيل المثال، يمكن للشركات وللعلماء الدخول في عقود طويلة الأجل مع تجديد الأحكام التي

تحدد قدرة المورد لتغيير الأسعار مع مرور الوقت.

⁵ بوسنر، ريتشارد. قانون منع الاحتكار، إصدار 2. شيكاغو: مطابع جامعة شيكاغو، 2001، ص. 230.

⁶ شابيرو، كارل "بعد التسوق ورعاية المستهلك: تعرف على كوداك"، مجلة قانون منع الاحتكار 63 (1994)، 511-483.

⁷ شابيرو (1994)، ص. 490.

2. المنافسة بين سجلات TLD القائمة والجديدة في حدود المخاوف بشأن السلوكيات الانتهازية.

17. وفي مطلع عام 1998، توصلت لجنة التجارة الاتحادية ("FTC") إلى أن تكاليف التحويل

الحالية التي يواجهها أصحاب أسماء الحقول لم تشكل عائقا كبيرا أمام خصخصة نظام أسماء النطاقات على الإنترنت. وردا على طلب إدارة الاتصالات والمعلومات الوطنية للتعليق على هذا الموضوع، خلصت اللجنة إلى:

يبدو ومن المعقول أن عدم وجود اسم نطاق عبر السجلات يمكن أن يفرض تكاليف تحويل على المستخدمين الذين يغيرون السجلات... ومن الممكن نظريا أن أن يرفع المورد الأسعار في المستقبل...

وقد حدد التحليل الاقتصادي للاسواق مع تكاليف التحويل عددا من العوامل والتي يمكن في الظروف الملائمة أن تقلل من القدرة ودافع المورد على العمل بانتهازية بالنسبة للعملاء....

وعموما، استنتجنا أنه على الرغم من احتمال وجود مورد انتهازي، فإن الفوائد المحتملة للعملاء من تعزيز المنافسة - مثل خفض الأسعار الممكنة وتحسين النوعية - يصب في صالح [إحالة السجلات إلى شركات تسعى للربح].⁸

18. واليوم، تقلل المنافسة بين مجموعة متنوعة من TLDs من المخاوف بشأن سلوكيات الانتهازية

من جانب سجلات gTLD الجديدة التي قد تنجم عن تكاليف التحويل التي يواجهها المسجلين للأسماء والنطاقات الجديدة. أولا، تواجه سجلات gTLD الجديدة المنافسة من مجموعة واسعة من البدائل، بما فيها القائمة الرئيسية الخاصة بـ TLDs مثل (.org, .net, .com) والأقل إنشاءً TLDs (على سبيل المثال، .biz, .info)، و TLDs المحلي و TLDs الراعي (مثل .museum و .aero) وغيرهم من الوافدين الجدد gTLD. ومن غير المرجح أن تجد بدائل تتضمن هذه النطاقات gTLDs الجديدة أن تنجح في اجتذاب عدد كبير من المسجلين الجدد في حال الدخول في سلوكيات انتهازية من شأنها أن تسيء لسمعتها. وفي ظل هذه الظروف، فإن الحدود القصوى للأسعار ليست ضرورية لحماية المسجلين باستخدام سجلات gTLD الجديدة.

19. كما تقتصر المخاوف من سلوكيات انتهازية من قبل مشغلي السجل على تقديم gTLDs الجديدة

خدمات للمسجلين المستخدمين. ومن المتوقع أن مشاركة المسجلين المستمرة في توفير تسمية للنطاقات المتصلة بالخدمات يجعلهم على علم جيد بالسلوكيات الانتهازية الممكنة من قبل مشغلي السجل وفي وضع يمكنها من التحول بعيدا عن العملاء المحتملين بالنسبة لـ gTLDs الجديدة التي تعمل على هذا النحو.

⁸. تعليق موظفي مكتب الاقتصاد والمنافسة للجنة التجارة الاتحادية - في سبيل تحسين إدارة تقنية أسماء وعناوين الإنترنت "23 مارس، 1998، ص. 3-4.

20. حقيقة أن TLDs الرئيسية تخضع حالياً للحدود القصوى للأسعار من شأنها أن تقيد قدرة مشغلي تسجيل gTLD الجديد على تغيير الأسعار غير التنافسية. وبشكل أكثر تحديداً، فإن الاتفاقات المبرمة بين وزارة التجارة الأمريكية وشركة ICANN و VeriSign يحد من زيادة الأسعار حيث يمكن أن تغير VeriSign من المسجلين لدى كلا من .com و TLDs .net. كما يخضع العديد من TLDs غير الراعية (مثل .info و .biz) للحدود القصوى للأسعار. في حين أن مدى ملاءمة هذه الحدود القصوى للأسعار قد يكون محل نقاش، فإن وجود حدود قصوى للأسعار يحد من الأسعار التي يمكن أن تغيرها gTLDs الجديدة عن طريق الحد من الأسعار التي يتسنى لمشغلي السجلات الرئيسية تغييرها.

21. بينما تخضع TLDs الرئيسية للحدود القصوى للأسعار، فإن عدداً من TLDs الجديد الراعي، مثل .museum و .travel و .tel. لا تخضع ولا ينطبق عليها ذلك. وإني لا علم لي بأي شكوى من المسجلين أو المستخدمين النهائيين بأن الحصول على خدمات من هذه TLDs الجديدة التي قد تصرف فيها المسجلين بشكل انتهازي من خلال رفع الأسعار بشكل كبير على العملاء الحاليين. ويقدم ذلك دليلاً آخر على أن الحدود القصوى للأسعار ليست ضرورية لحماية المسجلين من سلوكيات انتهازية من جانب سجلات gTLD الجديدة.

22. وأخيراً، فإن استمرار نمو خدمات الإنترنت يقلل من المخاوف من مزيد من سلوكيات الانتهازية من قبل مشغلي سجلات gTLD الجديدة. وكما ذكر أعلاه، فإن حوافز السلوكيات الانتهازية تعد أقل في الصناعات التي تنمو بسرعة. وأن عدد أسماء النطاقات المسجلة، فضلاً عن استخدام الإنترنت الإجمالية قد نمت نمواً كبيراً في السنوات الأخيرة، ومن المتوقع أن يستمر هذا النمو السريع. بالإضافة إلى ذلك، فإن عدد مستخدمي الإنترنت في الولايات المتحدة قد ازداد من نحو 31 مليون دولار في عام 1997 إلى 90 مليون دولار في عام 2000 وإلى أكثر من 143 مليون دولار في عام 2006.⁹ ومن المتوقع أن يستمر هذا النمو في الإنترنت في المستقبل. وعلى سبيل المثال، من المتوقع زيادة مجموع حركة IP بمقدار ستة أمثال 2007 حتى 2012.¹⁰ وفي ظل هذه الظروف، فإن مشغلي سجلات gTLD الجديدة التي تتصرف بانتهازية سوف تواجه خسائر كبيرة في المستقبل.

⁹. الموجز الإحصائي للولايات المتحدة عام 2006: استخدام الإنترنت والخدمات المباشرة (http://www.census.gov)

¹⁰. انظر "ملحق سيسكو فيجوال نيتوورك - التوقعات والمنهجية، 2007-12" متاح في http://newsroom.cisco.com/dlls/2008/prod_061608b.html

ثالثاً: الخلاصة

23. هناك مجموعة متنوعة من آليات السوق التي تحمي المستهلكين الذين يواجهون تكاليف التحويل، مثل أصحاب أسماء سجلات gTLD الجديدة. ففي حالة عدم وجود حدود قصوى للأسعار، فإن مشغلي gTLD الجدد الذين يحاولون التصرف بانتهازية من خلال رفع الأسعار فوق المستويات التي يمكن أن يتوقع على نحو معقول يواجهون خطراً كبيراً من شأنه الإساءة بسمعتها وفقد زبائن في المستقبل. وتزيد هذه المخاطر من خلال إتاحة أسماء نطاقات من مجموعة واسعة من السجلات البديلة، من خلال حقيقة أن الأسعار المحددة بالسجلات الرئيسية تخضع إلى الحدود القصوى للأسعار، ومن خلال النمو المتوقع والمستمر للإنترنت. وفي الوقت نفسه، فإن طلب gTLDs جديدة للحد من ارتفاع أسعارها من شأنه أن يحد من المرونة في محاولة لاجتذاب عملاء جدد، والتي تتعارض مع هدف ICANN المدروس جيداً لتعزيز المنافسة في تقديم خدمات السجلات من خلال تيسير إدخال gTLDs الجديدة.