

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЭННИС КАРЛТОН
В ОТНОШЕНИИ ЦЕНОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ
ДЛЯ НОВЫХ ИНТЕРНЕТ-РЕЕСТРОВ oДВУ**

Март 2009 г.

I. ПРЕДИСЛОВИЕ

A. КВАЛИФИКАЦИИ

1. Я Катрин Душак Миллер (Katherine Dusak Miller), профессор экономики бизнес-школы им. Бута при Чикагском университете. Диплом по прикладной математике и экономике я защитила в Гарвардском университете, а титул магистра в области операционных исследований и докторскую степень по экономике получила в Массачусетском институте технологии. Я работала на факультетах школы права и кафедры экономики Чикагского университете и кафедры экономики Массачусетского института технологии.

2. Я специализируюсь на экономических особенностях промышленной организации. В этой области изучаются отдельные рынки и, в частности, вопросы антимонопольной и нормативной политики. Я являюсь одним из авторов книги "Современная промышленная организация, представляющей собой ведущий текст в области промышленной организации, а также опубликовала многочисленные статьи в научных журналах и книгах. Кроме того, я являюсь соиздателем "Журнала права и экономики" - ведущего журнала, в котором публикуются исследования с применением экономического анализа к вопросам промышленной организации и права, а также работаю или работала издателем различных научных журналов.

3. Помимо моего академического опыта, я также являюсь Старшим генеральным директором консалтинговой фирмы "Compass Lexecon", специализирующейся на применении экономики к правовым и нормативным вопросам. С октября 2006 г. по январь 2008 г. я работала заместителем помощника генерального прокурора по экономическому анализу в антимонопольном отделе министерства юстиции США; это наивысшая должность, занимаемая в антимонопольном отделе экономистом. Я также работала Уполномоченным Комиссии по модернизации антимонопольного законодательства Конгресса США в 2002 и занималась оценкой антимонопольных законов США. Я предоставляла свои экспертные оценки различным федеральным судам США и судам отдельных штатов, Конгрессу США, различным федеральным и местным нормативным агентствам и иностранным судам, а также работала консультантом Министерства юстиции, Федеральной комиссии по торговле и прочих правительственных агентств.

В. СВОДКА ЗАКЛЮЧЕНИЙ

4. Недавно одобренное Правлением ICANN предложение по внедрению новых механизмов, включая новые общие домены верхнего уровня "оДВУ", обещает повысить уровень конкуренции для операторов реестров крупнейших на данный момент ДВУ, включая .com, .net и .org. Мне было поручено предоставить ICANN консультацию по вопросу необходимости ценовых ограничений, которые бы препятствовали будущему повышению взносов, взимаемых с регистраторов этих новых оДВУ, для обеспечения потенциальных конкурентных преимуществ новых оДВУ. Свой анализ я ограничиваю только вопросами, связанными с

конкуренцией, и не рассматриваю проблемы замешательства потребителей или связанные с интеллектуальной собственностью. Эти проблемы обсуждаются в "Предварительном отчёте Деннис Карлтон о влиянии новых оДВУ на благосостояние потребителей".

5. Я прихожу к заключению, что в ценовых потолках для операторов новых оДВУ нет необходимости для обеспечения конкурентных преимуществ предлагаемого механизма ввода новых оДВУ. Я также прихожу к заключению, что ввод ценовых ограничений для реестров новых оДВУ может заблокировать развитие и принятие рынком новых оДВУ, ввиду ограничения ценовой гибкости новых участников рынка услуг новых реестров, не обеспечив при этом значительных выгод для лиц, регистрирующих новые оДВУ.

II. ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНЦИЮ ЦЕНОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА оДВУ

A. ЦЕНОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ОГРАНИЧИВАЮТ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НОВЫХ оДВУ.

6. Несмотря на ввод в последние годы ряда ДВУ, на сегодняшний день в Интернете доминирует узкий ряд реестров. Например, в ДВУ .com на сегодня зарегистрировано более 77 миллионов доменных имён, в то время как в ДВУ .net, являющемся вторым по величине реестром общих ДВУ, зарегистрировано около 12 миллионов.¹ Обоими реестрами управляет VeriSign. В следующем по величине на сегодня оДВУ - .org - насчитывается около семи миллионов доменных имён. Хотя за последние годы было введено несколько новых оДВУ, они добились весьма

¹ Ежемесячный отчёт операторов реестров ICANN за июнь 2008 г.
(<http://www.icann.org/en/tlds/monthly-reports/>)

ограниченных успехов в привлечении регистрирующихся и расширении Интернета. Например, оДВУ .info, введённый в 2001 году, привлёк около пяти миллионов доменных имён, а .biz, также введённый в 2001 году, привлёк около двух миллионов доменных имён.

7. В 2007 г. Организация поддержки родовых имён (Generic Names Supporting Organization — GNSO) завершила подготовку всестороннего отчёта для ICANN в отношении новых оДВУ. В отчёте правильно указывается, что разработка нового механизма ввода новых оДВУ обещает повысить конкуренцию в области предоставления реестровых услуг и обладает потенциалом для обеспечения значительных выгод для потребителей. Как отмечается в рекомендациях ICANN:

... ввод механизма заявок на новые домены верхнего уровня обладает потенциалом для повышения конкуренции в области предоставления реестровых услуг и для расширения потребительского выбора, дифференцированности рынка, географического разнообразия и разнообразия провайдеров услуг".²

8. Ввод новых реестров ДВУ позволит новым участникам рынка предоставления реестровых услуг экспериментировать с новыми подходами для привлечения доменом и Интернет-трафика. Ввод новых ДВУ обещает повысить конкуренцию в области предоставления реестровых услуг, как в плане цен, так и в плане обслуживания. Ввод новых ДВУ также позволит операторам новых реестров экспериментировать с новыми моделями маркетинга и ценовой политики.

9. Отсутствие ценовых ограничений, скорее всего, облегчит реестрам новых оДВУ проведение экспериментов в отношении ценовых механизмов цен.³

². Отчёт ICANN Совета Организации поддержки родовых имён: Ввод новых общих доменов верхнего уровня, сентябрь 2007 г., стр. 28.

³. Мне известно, что ICANN также рассматривает, следует ли требовать

Например, некоторые операторы новые оДВУ могут предложить значительно более низкие начальные цены, не ограничивая своих возможностей для повышения цен в будущем (тогда как существование ценовых ограничений, вероятно, не позволит вводить слишком низкие начальные цены). Некоторые потребители могут предпочесть более низкие отправные цены в обмен на потенциальное повышение цен в будущем. Кроме того, новые операторы реестров могут решить проводить эксперименты с ценовой политикой, основанной на объеме пользования. Другие реестры новых оДВУ могут попытаться привлечь новых регистраторов и пользователей путем предложения долгосрочных контрактов, ограничивающих будущие изменения цен.

10. Ввод ценовых ограничений на реестры новых ДВУ ограничит ценовую гибкость и снизит способность новых участников внедрять инновации и добиваться успеха.

разграничения между операторами реестров новых оДВУ и регистраторами, как требуется в текущих соглашениях. В моём анализе рассматривается влияние на конкуренцию ценовых ограничений на оба вида потенциальных клиентов реестровых служб.

В. МАЛОВЕРОЯТНО, ЧТО ЦЕНОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЕСПЕЧАТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

1. Стоимость перехода создаёт среди поставщиков стимулы для «предварительной» конкуренции.

11. Перед владельцами регистраций, принимающими определённое имя Интернет-домена, возникает необходимость затрат на переключение реестров, потому что использование ДВУ доменном имени не позволяет переносить Интернет-адрес на несколько реестров. Владелец доменного имени, желающий изменить реестр, должен, как минимум, принять новый ДВУ. Расходы на переключение возникают для целого ряда продуктов и отраслей, а существование таких расходов может в некоторой степени привязать клиентов к их поставщикам. Это может создать стимулы для операторов реестров действовать оппортунистически и поднимать цены выше уровня, который могли бы в разумных пределах ожидать клиенты. Защитники ввода ценовых ограничений на реестровые услуги в реестровые контракты могли бы поспорить, что именно эти ограничения и исключают риск такого оппортунистического поведения со стороны реестров.

12. Однако, конкуренция среди поставщиков по привлечению новых клиентов на рынках, характеризуемых затратами на переключение, ограничивает или исключает стимулы и способность поставщиков действовать оппортунистически. К примеру, поставщик, предпринимающий неожиданное или необоснованное увеличение цен, быстро повредит свою репутацию, что усложнит для него привлечение новых клиентов. Поэтому, даже в отсутствии ценовых ограничений, конкуренция поможет сократить или исключить стимулы для поставщиков действовать оппортунистически.

13. В литературе по экономике признаётся роль "предварительной" конкуренции в предотвращении оппортунистического поведения со стороны поставщиков продуктов, связанных с затратами на переключение. К примеру, ведущий учёный в области затрат на переключение отмечает:

Монопольная власть, которую фирмы приобретают в соответствующих сегментах рынка, ведёт к жёсткой конкуренции за доли рынка ещё до того, как потребители связали себя с поставщиками.⁴

14. В литературе по экономике также признаётся, что фирма, действующая оппортунистически при обращении с клиентами, перед которыми стоят затраты на переключение, навредит своей репутации, чем ограничит свою способность привлекать новых потребителей в долгосрочном плане:

... каждый продавец способен "завлечь" несколько покупателей в краткосрочном плане. Нам не следует беспокоиться о небольшом уровне монополизации; свободный рынок избавится от него быстрее, чем антимонопольное законодательство. Продавец, который эксплуатирует свою «монополию» на запасные части потеряет многих из своих первоначальных покупателей в следующем периоде.⁵

⁴. Клемперер, Поль (Klemperer, Paul). "Markets with Consumer Switching Costs" "Рынки, на которых существуют затраты на переключение") *Quarterly Journal of Economics* 102 (1987), 375-394, стр. 377. Я пришла к схожим заключениям в своём собственном анализе случая фирмы *Kodak*. Carlton, Dennis (Карлтон, Деннис). "A General Analysis of Exclusionary Conduct and Refusal to Deal – Why *Aspen* and *Kodak* are Misguided," ("Общий анализ исключительного поведения и отказа приходить к соглашению - почему фирмы Аспен и Кодак заблуждаются") *Antitrust Law Journal* 68 (2001), 659-683, стр. 679.

⁵. Posner, Richard (Познер, Ричард). Antitrust Law (Антимонопольное законодательство), 2^{ое} издание. Чикаго: University of Chicago Press, 2001, стр. 230.

15. Этот взгляд разделяет Шапиро (1995) в своём анализе решения Верховного суда США в деле *"Eastman Kodak Co." против "Image Technical Services, Inc."*⁶ В этом деле фигурируют претензии на нарушение антимонопольного законодательства со стороны "Кодак", путём ограничения способности своих клиентов закупать запасные части от других фирм. Шапиро заключает, что перед поставщиками на растущих рынках стоят самые сильные стимулы для сохранения своей репутации, и поэтому они будут избегать оппортунистического поведения.⁷ Причиной этого служит то, что на растущем рынке фирма, проявляющая оппортунизм, рискует большими потерями в будущем, чем подобные фирмы на стабильных или сокращающихся рынках. Таким образом, обоснование для ввода ценовых ограничений наименее применимо в растущих отраслях.

16. Предварительная конкуренция выступает на защиту как плохо проинформированных потребителей, которым угрожает более высокий риск оппортунистического роста цен, так и лучше проинформированных потребителей, потому, что и те, и другие платят одни и те же цены. Кроме того, во избежание оппортунистического поведения со стороны поставщиков могут обсуждаться другие договорные механизмы. Например, фирмы и клиенты могут заключать долгосрочные контракты с положениями о возобновлении, в которых указывается право поставщика со временем изменять цену.

⁶ Shapiro, Carl (Шапиро, Карл). "Aftermarkets and Consumer Welfare: Making Sense of Kodak" ("После-рынки и благосостояние потребителей: разберёмся с Кодак") *Antitrust Law Journal* 63 (1994), 483-511.

⁷ Шапиро (1994), стр. 490.

2. Конкуренция между реестрами существующих и новых ДВУ ограничивает обеспокоенность возможностью оппортунистического поведения.

17. Уже в 1998 г. Федеральная торговая комиссия (Federal Trade Commission - FTC) заключила, что существование затрат на переключение для владельцев доменных имён не создавало значительных препятствий для приватизации системы доменных имён Интернета. В ответ на запрос о комментариях Национального агентства информации и телекоммуникаций по этому поводу FTC заключила:

Кажется правдоподобным, что отсутствие возможности переносить доменные имена в другие реестры может создать затраты на переключение для пользователей, меняющих реестры... Поэтому теоретически возможно, что поставщик в будущем сможет поднять цены для захваченных клиентов...

В ходе экономического анализа рынков с затратами на переключение было определено несколько факторов, которые в соответствующих обстоятельствах могут сократить способность и стимуляцию поставщиков действовать оппортунистически по отношению к своим захваченным клиентам...

В целом, мы заключаем, что пока у поставщика существует возможность для проявления оппортунизма, потенциальные выгоды для потребителей от повышения конкуренции, такие как возможное снижение цен и повышение качества, свидетельствуют в пользу [передачи реестров коммерческим предприятиям].⁸

⁸. Комментарии сотрудников отделов экономики и конкуренции FTC по вопросу улучшения технического управления системой имён и адресов Интернета” 23 марта 1998 г., стр. 3-4.

18. На сегодня конкуренция среди различных ДВУ сокращает обеспокоенность в отношении оппортунистического поведения реестров новых оДВУ, которое могло бы быть вызвано наличием затрат на переключение лиц, регистрирующих новые доменные имена. Во-первых, реестры новых оДВУ испытывают конкуренцию с различных сторон, включая крупные существующие ДВУ (.com, .net, .org), менее распространённые существующие ДВУ (например: info, .biz), национальные ДВУ, спонсированные ДВУ (такие как .museum, .aero) и прочие новые оДВУ. Существование этих альтернатив подразумевает, что новые оДВУ вряд ли смогут с успехом привлечь значительное количество новых владельцев регистраций, если поддадутся оппортунизму, который повредит их репутации. В этих обстоятельствах ценовые ограничения необязательны для защиты регистрирующихся в новых реестрах оДВУ.

19. Обеспокоенность оппортунистическим поведением операторов реестров ещё более ограничивается тем, что новые оДВУ предоставляют услуги с использованием регистраторов. Можно ожидать, что ввиду постоянной вовлечённости регистраторов в предоставление служб, связанных с доменными именами, они обеспечены адекватной информацией о потенциально оппортунистическом поведении операторов реестров и располагают возможностью не направлять новых потенциальных клиентов на новые оДВУ, действующие подобным образом.

20. Тот факт, что крупные ДВУ в настоящее время подвержены ценовым ограничениям ещё более ограничивает способность операторов реестров новых оДВУ назначать неконкурентные цены. Если говорить более конкретно,

действующие соглашения между министерством торговли США, ICANN, и VeriSign ограничивают рост цен, которые VeriSign может взимать с регистраторов ДВУ .com и .net. Ещё несколько не спонсированных ДВУ (такие как .info и .biz) также подвержены ценовым ограничениям. В то время, как приемлемость этих ценовых ограничений можно оспаривать, их существование ограничивает цены, которые могут взимать новые оДВУ, путём ограничения цен, которые могут назначать операторы крупных реестров.

21. В то время, как крупные оДВУ подвержены ценовым ограничениям, несколько новых спонсированных ДВУ, таких как .museum, .travel и .tel, им не подвержены. Мне неизвестно о каких-либо жалобах от регистраторов или пользователей, получающих услуги от этих новых спонсированных ДВУ, о том, что их реестры действуют оппортунистически, значительно поднимая цены для существующих клиентов. Это обеспечивает дополнительные доказательства того, что ценовые ограничения не обязательны для защиты владельцев регистраций от оппортунистического поведения реестров новых оДВУ.

22. Наконец, непрерывное расширение Интернет-служб ещё более сокращает беспокойность оппортунистическим поведением операторов реестров новых оДВУ. Как отмечалось выше, стимулы для оппортунистического поведения ниже в быстро растущих отраслях. Количество зарегистрированных доменных имён, а также как общее пользование Интернетом значительно выросло за последние годы, и продолжение этого стремительного роста ожидается и в будущем. Кроме того, количество пользователей Интернета в США выросло с приблизительно 31 миллиона в 1997 г. до 90 миллионов в 2000 г. и до более чем

143 миллионов в 2006 г.⁹ Ожидается, что Интернет продолжит расти и в будущем. Например, по некоторым оценкам, общий IP-трафик увеличится в шесть раз с 2007 по 2012 гг.¹⁰ При таких обстоятельствах операторам реестров новых оДВУ, действующим оппортунистически, угрожает потеря значительных оборотов в будущем.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

23. Существует множество рыночных механизмов, защищающих потребителей, перед которыми стоят затраты на переключение, таких как владельцы доменных имён в реестрах новых оДВУ. В отсутствие ценовых ограничений операторы реестров новых оДВУ, которые попытаются действовать оппортунистически путём поднятия цен выше разумного уровня, рискуют значительно повредить своей репутации и потерять будущих клиентов. Эти риски становятся ещё выше благодаря наличию широкого выбора доменных имён в других реестрах, благодаря тому, что цены, взимаемые крупными реестрами, уже подвержены ценовым ограничениям, а также благодаря предполагаемому непрекращающемуся росту Интернета. В то же время требование ограничения цен для новых оДВУ ограничивает их гибкость в попытках привлечь новых клиентов, противореча обдуманной цели ICANN поощрять конкуренцию в области реестровых услуг путём способствования вводу новых оДВУ.

⁹. Выдержка из статистического отчёта Соединённых Штатов за 2006 г.: пользование Интернетом и службами онлайн (<http://www.census.gov>)

¹⁰. См. "Cisco Visual Networking Index – Forecast and Methodology, 2007-12" ("Визуальный сетевой индекс Сиско - прогнозы и методология") по адресу http://newsroom.cisco.com/dlls/2008/prod_061608b.html