



۵ داستانی که به خوبی نشان می‌دهند اپ استور اپل یک مونوپولی بزرگ است - دیجیاتو

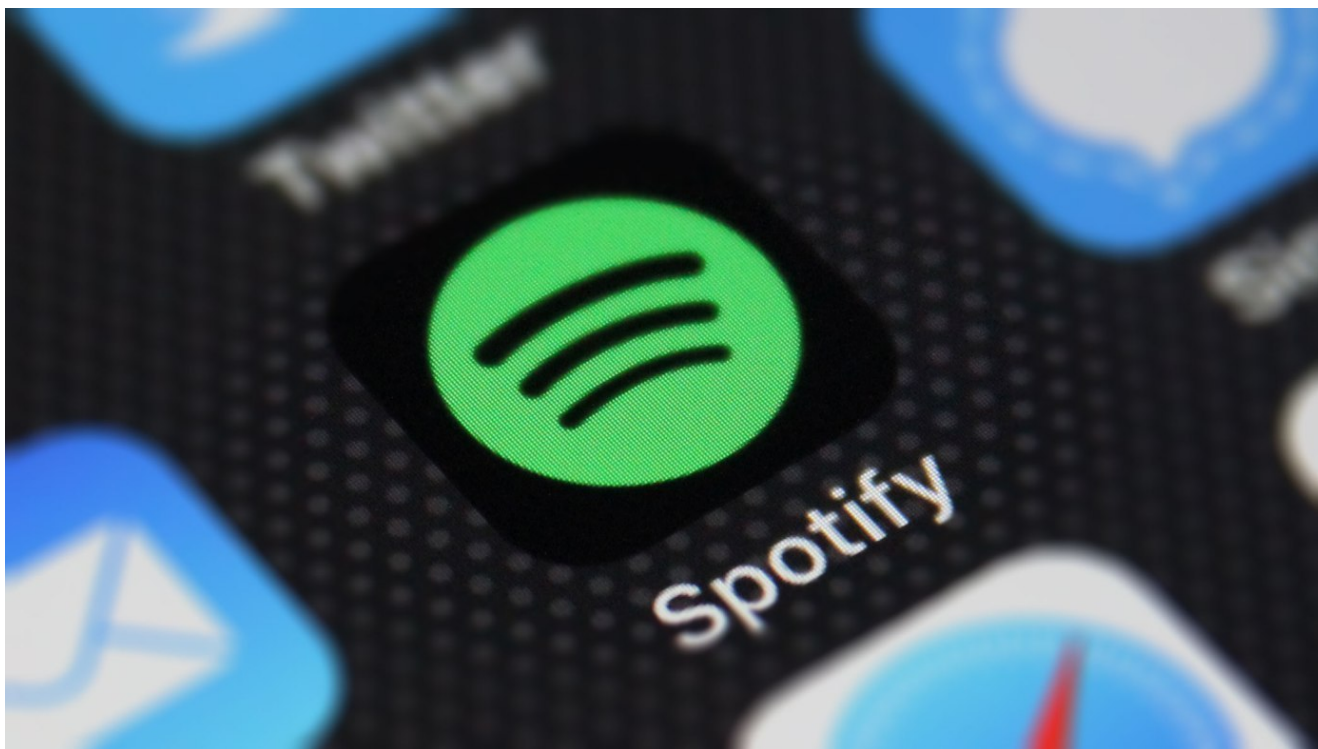
شایان ضیایی | شنبه، ۱۱ اردیبهشت ۱۴۰۰

گوگل و اپل اخیراً در برابر کمیته آنتی‌تراست مجلس سنای آمریکا شهادت دادند و می‌توان این بحث را پیش کشید که اعضای کمیته به بهترین شکل ممکن شرایط را پیش بردند و اپل، بزرگ‌ترین بازنده این جلسه بود. موضوع مورد بحث، قوانین سختگیرانه‌ای بود که اپل در برابر توسعه‌دهندگان اپلیکیشن قرار می‌دهد تا آن‌ها را از مزیت قرار دادن اپلیکیشن‌هایشان در اپ استور برخوردار کند؛ فروشگاه‌هایی که اساساً تنها راه دسترسی یافتن توسعه‌دهندگان به بازار جهانی و بسیار بزرگ کاربران آیفون به حساب می‌آید. گوگل در این بین کمتر تحت فشار است زیرا به کاربران سیستم عامل اندروید اجازه می‌دهد که اپلیکیشن‌ها را از طریق مارکت پلیس‌ها و وبسایت‌های دیگر نیز دریافت کنند.

اما هم اپل و هم گوگل بسیاری از توسعه‌دهندگان حاضر در فروشگاه‌هایشان را مجبور به استفاده از سیستم‌های پرداختی خاص خود می‌کنند و بابت آن، سهمی ۳۰ درصدی از مجموع درآمد توسعه‌دهندگان را نیز برمی‌دارند. حالا این موضوع هم خشم نمایندگان دموکرات و هم جمهوری‌خواه آمریکا را برانگیخته و آن‌ها این سوال را با صدای بلند مطرح می‌کنند که چه می‌شود اگر دو اپ استور اصلی دنیای موبایل، شاهد رقاباتی گسترده‌تر و بیشتر باشند.

اعضای کمیته آنتی‌تراست مجلس سنای آمریکا مشخصا پیش از آغاز جلسه با یکدیگر هماهنگ بودند و انبوهی از اطلاعات مرتبط و آگاهانه را بدون اینکه با یکدیگر هم‌پوشانی داشته باشند پیش روی اپل گذاشتند. این جلسه ضمنا از آن جهت شکلی آتشین به خود گرفت که برخی از برجسته‌ترین توسعه‌دهندگانی که با اپ استور به مشکل خورده‌اند -مانند اسپاتیفای، Tile و شرکت March Group- نیز روی صندلی شاهدان نشسته بودند. برخی از بهترین بحث‌ها راجع به قوانین ضد رقابتی اپل در اپ استور، توسط آن‌ها بیان شد.

ناراحتی اسپاتیفای از اپ استور



بیاید موضوع را به شکلی خلاصه باز کنیم: هوراسیو گوتیرز، وکیل ارشد اسپاتیفای به این موضوع اشاره کرد که نه تنها کمپانی‌اش مجبور به استفاده از سیستم پرداخت اپل (و همینطور پرداخت «مالیات اپل») بوده، بلکه از هدایت کاربران اپلیکیشن رایگان خود روی iOS به سمت تبلیغات آنلاینی که روی اشتراک سه‌ماهه اسپاتیفای پریمیوم به قیمت ۹۹ سنت تمرکز دارند هم منع شده بوده است. گوتیرز این حرکت اپل را «فرمان خفقان» نامید.

اسپاتیفای توانست همدردی امی کلوباگر، نماینده مینسوتا در کمیته آنتی‌تراست مجلس سنا را به دست آورد. او اخیرا در جریان یک مصاحبه گفت: «گفتن اینکه مردم می‌توانند به معامله‌ای بهتر روی یک وبسایت دست پیدا کنند... وقتی کمپانی‌های حاضر در اپ استور از چنین کاری منع می‌شوند، اتفاقی واقعا شنیع رخ داده است...»

نقطه نظر اسپاتیفای به صورت خاص از این نظر جالب است که باید به صورت مستقیم به رقابت با سرویس استریم موسیقی خود اپل نیز پردازد که طبیعتا بیشتر از اسپاتیفای در اپ استور دیده می‌شود. کلوباگر اسم این اتفاق را «خود ارجحی» گذاشت. گوتیرز گفت که اسپاتیفای بعد از

پیگیری قضایی این ماجرا، از سوی اپل تهدید به تلافی‌جویی شده است. او مدعی شد اپل به اسپاتیفای گفته که از پرومدم اپلیکیشن‌اش دست کشیده و این شرکت را مجبور به صبر چند ماهه برای به دست آوردن جوازهای لازم خواهد کرد.

دوستی‌ها و سفرها



اپل از تمام تولیدکنندگان اپلیکیشن نمی‌خواهد که در ازای استفاده از سیستم پرداخت داخلی‌اش، ۱۵ الی ۳۰ درصد از درآمد خود را کارمزد بدهند، صرفاً آن دسته از توسعه‌دهندگانی که محصولاتشان در قلمروی دیجیتال ارائه می‌شود، مانند سرویس‌های استریم موسیقی. اما مرز میان این دو دسته‌بندی گاهی بسیار مات است، این را مایک لی، نماینده جمهوری خواه یوتا می‌گوید.

او این سوال را طرح کرد که چرا اپلیکیشن دوست‌یابی Tinder باید از سیستم پرداخت اپل استفاده کند (و کارمزد ۳۰ درصدی بپردازد) اما اوبر اجازه دارد که پرداخت‌ها را روی سیستم خودش مدیریت کند (و کارمزدی ندهد). کایل آندیر، سخنگوی اپل نتوانست به خوبی توضیح دهد که چرا نتیجه نهایی کار اوبر با نتیجه نهایی کار تیندر (که هر دو قرار است دو شخص را به یکدیگر متصل سازند) متفاوت است. این مکالمه کوتاه به خوبی نشان داد که اپل رویکردی سلیقه‌ای در تعیین قوانین اپ استور خود دارد و این قانون‌گذاری‌های جانب‌دارانه گاهی می‌توانند بهایی سنگین برای تولیدکنندگان اپلیکیشن به همراه آورند.

دست بالای AirTag نسبت به Tile



روز قبل از جلسه اپل با کمیته آنتی‌تراست، این کمپانی از دستگاه پایشگر اشیای شخصی خود به نام AirTags رونمایی کرد. کاربران می‌توانند اشیای با ارزش یا مهم خود را به AirTag متصل کنند و سپس از طریق شبکه «Find My» روی دیوایس‌های آیفون قادر به یافتن آن‌ها خواهند بود.

این خبری بد برای شرکت Tile است که در دسته‌بندی دیوایس‌های پایش لوازم شخصی پیشرو بوده. به گفته کریستین دارو، مشاور عمومی Tile، اپل در دورانی نه‌چندان دور دیوایس‌های Tile را در استور خود می‌فروخت اما وقتی مشخص شد که اپل می‌خواهد به ارائه دیوایس‌های مشابه و مخصوص خود بپردازد، رابطه میان دو کمپانی خیلی زود از بین رفت. دارو گفت که AirTag‌ها مزایایی بزرگ نسبت به Tile برای کاربران آیفون خواهند داشت، زیرا AirTag‌ها اساساً با سیستم عامل iOS ادغام شده‌اند و راحت‌تر از هر محصولی که Tile ساخته با آیفون همگام‌سازی می‌شوند. از سوی دیگر، به خاطر استفاده از ارتباطات فوق پهن‌بند، آیفون‌ها با دقت بسیار بالاتری قادر به یافتن ایرتگ‌ها خواهند بود. در این بین، Tile اجازه دسترسی به امواج فوق پهن باند رادیویی را روی آیفون ندارد.

بن تامپسون، تحلیلگر سرشناس حوزه تکنولوژی اخیراً در خبرنامه اشتراکی خود نوشت که نمی‌توان اپل را به خاطر ایجاد این یکپارچگی میان نرم‌افزار و سخت‌افزار سرزنش کرد. «حقیقت امر اینست که AirTag‌ها و شبکه Find My بار دیگر نشان‌دهنده «ادغام سخت‌افزار، نرم‌افزار و سرویس‌ها» است که اپل همواره به خاطر آن به خود بالیده است. و اگر این شکل از نوآوری باعث برتری می‌شود، اپل حقیقتاً این برتری را با تلاش به دست آورده است.»

اما آنطور که دارو به موضوع اشاره می‌کرد، اپل به داده‌های مربوط به دانلودها و متادیتای Tile روی اپ استور دسترسی داشته و از این داده برای تصمیم‌گیری راجع به ورود به بازار پایشگرهای لوازم شخصی و چگونگی طراحی محصول جدید خود استفاده کرده. به عبارت دیگر، کمپانی از جایگاه منحصر به فرد و برتر خود در بازار برای تضعیف یک رقیب استفاده کرده است.

استوری از برای دوشیدن



اپل سهم ۱۵ الی ۳۰ درصدی خود از درآمد توسعه‌دهندگان را توجیه کرده و می‌گوید که از این پول، برای بیرون کشیدن تمام اپلیکیشن‌هایی که طراحی ضعیف دارند، مشکوک به نظر می‌رسند یا امن نیستند از اپ استور استفاده می‌کند. و توسعه‌دهندگان هم موافق هستند که اپ استور حقیقتاً مارکت پلیسی خوش بر و رو با مدیریت درست محتوا است.

اما امی کلوباگر و جاش هاولی، نماینده جمهوری‌خواه، هر دو این ایده را مطرح می‌کنند که اپل هنگام صحبت راجع به کارهای امنیتی‌اش در اپ استور دست به اغراق می‌زند. کلوباگر به گزارش اخیر کمیته آنتی‌تراست مجلس نمایندگان آمریکا اشاره کرده و می‌گوید اپل سالانه درآمدی بین ۱۵ الی ۱۸ میلیارد دلار از اپ استور دارد. در جایی از همین گزارش و به نقل از مدیران اجرایی اپل آمده که این کمپانی سالانه تنها ۱۰۰ میلیون دلار صرف گرداندن اپ استور می‌کند.

این یعنی حاشیه سود به شکلی باورنکردنی بالاست و سرمایه‌گذاران اپل هم عاشق همین شده‌اند. وقتی پنج سال پیش مشخص شد که فروش جهانی موبایل‌های هوشمند - و همینطور فروش آیفون‌ها- در حال کاهش است، اپل به وال استریت اطمینان خاطر داد که تجارت سرویس‌هایش به سرعت رشد کرده و سود از دست رفته را جبران می‌کند. همین اتفاق هم افتاد. و درآمد حاصل از اپ استور، بیشترین سهم را از مجموع درآمد سالانه اپل دارد. بنابراین کاهش فروش موبایل‌های هوشمند احتمالاً باعث شده بود که اپل برای کسب درآمد بیشتر، توسعه‌دهندگان را تحت فشار

قرار دهد.

هاولی از آندیر پرسید که آیا اپل متعهد به کاهش کارمزد دریافتی‌اش می‌شود تا صرفاً هزینه‌های تامین امنیت پوشش داده شوند و با پاسخ منفی آندیر مواجه شد.

مونوپلی‌های جدید و قدیم



جرد سین، وکیل Match Group چندین بار در جریان ملاقات با کمیته آنتی‌تراست به اپل پرید، اما به یاد ماندنی لحظه در بخش پایانی نطق ابتدایی او رقم خورد:

به نظر می‌رسد که بیانیه سین راجع به «امنیت و حریم شخصی» اپل، نتایج بسیار خوبی در این ملاقات به همراه داشت. پاسخ‌های آندیر، وکیل اپل، همواره به نتیجه‌ای یکسان ختم می‌شدند راجع به اینکه اپل سخت مشغول به کار است و اپ استور هم برای توسعه‌دهندگان و هم برای جامعه، مزایای فراوان به ارمغان می‌آورد. اما هنگام پاسخ به موضوعات مربوط به Spotify و Tile، پاسخ اپل را می‌شد در یک جمله خلاصه کرد: «چون می‌توانیم».

نوشتن قانونی تازه که دست اپ استورها را خواهد بست و آن‌ها را از رویکردهای ضد رقابتی منع خواهد کرد کاری دشوار است. بزرگ‌ترین نگرانی راجع به نتایج ناخواسته‌ی تصویب چنین قوانینی است. اما ملاقات اخیر اپل با مجلس سنا، زمین را برای انبوهی از فعالیت‌های دو حزبی در آمریکا آماده است و شرایط بزودی از این هم جالب‌تر خواهد شد.

[دیجیاتو](#)