
ПЕКИН - Встреча GAC с Группой брендовых реестров

Воскресенье, 7 апреля 2013 г. - с 16:00 до 17:00

ICANN - Пекин, Китайская Народная Республика

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Добрый день, всем. Будьте любезны начать занимать свои места, пожалуйста.

Давайте начнём. Я слышу сигнализацию, включившуюся в том углу зала. Так что кто-то из вас мог бы вызваться, чтобы найти сигнализацию и выключить ее, я была бы очень благодарна. Да!

[Аплодисменты]

Молодцы!

Хорошо. Отлично. Хорошо. Таким образом, мы, GAC, вновь собрались, чтобы встретиться с новой группой операторов реестров, которая называется Группой брендовых реестров.

И мы определили некоторые темы, которые, как мы считаем, представляют взаимный интерес, а именно надзор в отрасли и соблюдение договорных обязательств ICANN. Это, безусловно, то, чему GAC уделяет большое внимание.

А также изменения, которые произойдут в результате создания операторов новых брендовых доменов верхнего уровня, и как это повлияет на организацию поддержки родовых имен.

Примечание. Следующий документ представляет собой расшифровку аудиофайла в текстовом виде. Хотя расшифровка максимально точная, иногда она может быть неполной или неточной в связи с плохой слышимостью некоторых отрывков и грамматическими исправлениями. Она публикуется как вспомогательный материал к исходному аудиофайлу, но ее не следует рассматривать как аутентичную запись.

Так что я передам слово, в первую очередь, Филиппу Шеппард, который нас проведет по презентации, которую вы можете видеть перед собой на экране. А потом, после презентации, будет возможность для некоторых вопросов и обсуждения. Так что я передаю слово Вам, Филипп.

PHILIP SHEPPARD:

Хезер, спасибо большое.

Как вы слышали, меня зовут Филипп Шеппард. И я, по сути, координатор этой группы, которая называется Группой операторов брендовых реестров. Теперь, те, у кого острое зрение, могут легко разобрать тамб справа вверху, в логотипе Группы операторов брендовых реестров два слова: "в процессе формирования". Это не одно слово, а два (in formation), потому что мы являемся группой, которая находится в процессе слияния.

Мы находимся в процессе сближения. Вот почему, на этой конференции в Пекине мы хотели бы воспользоваться этой возможностью, чтобы объяснить вам, почему мы это делаем так, в чем заключается общий интерес, и какое это имеет значение для вас самих.

Так что перейдем к следующему слайду, вы увидите, что я только проведу вас через некоторые пояснительные вопросы, связанные с Группой операторов брендовых реестров (BRG), расскажу немного о нашем видении и миссии, которые мы уже приняли, а затем попытаюсь выделить некоторые элементы, которые нас отличают от других реестров, следовательно, являются

причиной, по которой мы объединились; и немного расскажу о структуре, что мы будем - и характере нашего диалога с ICANN. А потом раздел 5, я передам слово моему коллеге, чтобы он вам рассказал о некоторых вопросах, которые имеют отношение к GAC. И после этого мы надеемся, что у нас будет много времени для свободного обмена вопросами и ответами. Спасибо.

Так, перейдем к следующему слайду, о Группе операторов брендовых реестров.

Если вы займетесь процессом рассмотрения всех заявок, полученных до сих пор, то примерно треть всех заявок на TLD была представлена владельцами брендов.

И они были представлены владельцами брендов на строки, которые соответствуют их марке или одному из их продуктов или одной из их услуг. Так, по существу, эта треть всех претендентов в этом текущем раунде - это наши потенциальные члены для этой группы.

Мы определили, в рамках этого, общее видение, что все эти реестры имеют уникальные планы самоуправления для развития бизнес-целей, помимо предоставления услуг реестра для широкой публики. И это ключевая разница между нами и, если хотите, прошлым миром TLD, где, как правило, те TLD, как вы знаете, там были больше для того, чтобы предложить домены на втором уровне и даже иногда ниже.

Так, переходя к следующему слайду, это слегка многословный слайд, который представляет настоящее определение, которое мы придумали, чтобы попытаться быть более точными о том, кто мы такие, и, следовательно, о характере реестров, которые мы увидим, которые вступят в организацию.

Так что операторы реестров, которые являются владельцами организационного бренда, который представляет собой запрошенный TLD, чей TLD представляет собой идентичный и уже существующий товарный знак, чей TLD направлен на осуществление их бизнес-интересов в работе до появления TLD.

И, опять же, это очень важный момент, потому что большинство из этих заявителей имеют бизнес-интересы, которые выходят далеко за пределы этого. Это всего лишь дополнение к тому, что они в настоящее время делают. Другими словами, их основное направление деятельности находится за пределами отрасли доменных имен. И их TLD, как правило, представляют одну организацию, одного пользователя.

Таким образом, они не намерены в этот раз продавать доменные имена второго уровня широкой публике. Так что все эти определения являются кумулятивными, с точки зрения определения того, кто мы есть.

На следующем слайде мы увидим очень краткое заявление о том, кем мы сегодня не являемся. И Группа операторов брендовых реестров в настоящий момент не учитывает реестры, которые

являются родовыми одного владельца регистрации, одного пользователя.

Теперь, если вы посмотрите на характер некоторых из заявителей, вы увидите, что некоторые из одних и тех же компаний, конечно, подали заявку как на брендовые TLD, так и на родовые.

Но общий интерес для всех нас как группы будет связан только с этим аспектом их ведения бизнеса, который представляет одного бренда пользователя, а не универсального.

И, переходя к разделу 2, мы подходим к некоторой информации о нашем видении и миссии.

И после некоторых внутренних дебатов, мы попытались выделить, на самом деле, один элемент, который нас всех связывает. И я думаю, что именно это нас отличает от некоторых предыдущих реестров, а также, возможно, помогает подчеркнуть некоторые из вещей, которые вас интересуют, в частности, аспекты общественного интереса вашей работы. И наше видение заключается в создании интернет-среды, построенной на доверии. Мы считаем, что доверие это одно слово, которое нас всех объединяет. И мы немного выделили наше видение.

И на следующем слайде я вам скажу несколько слов о нашей миссии, которая, по сути, заключается в работе с различной публикой, с четырьмя видами публики одновременно.

Так что по отношению к общности интересов наших членов, мы им будем предоставлять услуги защиты, представительства, и построения сетей.

Наша миссия по отношению к ICANN, конечно, - представлять общие интересы наших членов. Мы будем стремиться быть признанными в качестве важнейшей заинтересованной стороны ICANN. И мы будем участвовать в диалоге и защите вместе с ICANN, чтобы продвигать политики, которые повышают доверие интернет-пользователей.

На следующем слайде мы упоминаем следующие два вида публики, первый из которых - это вы и другие в отношении правительств и государственных органов.

Опять же, чтобы представлять общие интересы своих членов, мы хотели бы быть признанными вами и другими как ключевой собеседник, с кем вы хотели бы встретиться и поговорить снова о некоторых наших общих потребностях. И мы считаем, что одним из основных направлений диалога, который мы хотим иметь с вами, это объяснить, как брендовые реестры помогают в повышении защиты прав потребителей и создании процветающей цифровой экономики.

И четвертый тип публики является более общим для пользователей и более сложным для взаимодействия на начальном этапе, но мы думали, что было бы совершенно правильно включить и их, и, по сути, речь идет о повышении понимания роли брендовых реестров во вселенной доменов верхнего уровня. Другими словами, как мы отличаемся, как мы можем быть островами доверия в целой

вселенной имен доменов верхнего уровня, что мы обеспечиваем защиту прав потребителей в сфере электронной коммерции и в этих брендовых пространствах.

Итак, речь шла о нашем видении и нашей миссии с этими четырьмя видами публики, и мы переходим к следующему разделу на следующем слайде. И мы просто думали, что может быть полезно выделить несколько вещей, которые отличают нас от других реестров, следовательно, почему мы работаем вместе, и объяснить вам некоторые вещи, которые мы будем просить у ICANN сейчас во время этого процесса подачи заявок, то, что мы могли бы попросить у ICANN в будущем, потому что мы находимся в процессе формирования как организация, в долгосрочной перспективе, что выходит далеко за пределы процесса подачи заявок, и поговорить немного о том, с кем еще мы будем говорить.

Итак, на следующем слайде просто посмотрим на ценности. Как вы увидели в заявлении нашего видения, наша ключевая ценность - это этос доверия.

И, по сути, хотя, если вы посмотрите на описания и заявки от тех компаний и организаций, которые составляют то, что мы делаем - и мы выходим за пределы компаний, охватывая также некоммерческие компании и компании общественного интереса, - мы делает инновационные предложения о существующем надежном бизнесе, который, мы считаем, будет способствовать повышению цифровой экономики и, тем самым, будет делать вклад в создание рабочих мест и, следовательно, также, в создание материальных благ.

Это, я думаю, является нашим ключевым кратким описанием наших ценностей.

А на следующем слайде - несколько длинный список того, в чем заключается наша непосредственная работа с точки зрения диалога с ICANN. И это все действительно сосредоточено на соглашении с реестрами. Этот список о соблюдении договорных обязательств, о переходе TLD по окончании, о вопросах в отношении арбитража, ответственности, возмещения, о смене контроля, процедуре внесения поправок, применимых законах, целом ряде мер защиты владельцев регистраций таких, как аккредитив, клиринг товарных знаков, Унифицированная служба быстрой приостановки, приоритетная регистрация (sunrise), IP и UDRP, использование регистраторов и обязательства в связи с общественным интересом - все они являются - имеют уникальное отношение к самой природе брендовых реестров, потому что эти реестры не продают широкой публике на втором уровне. Итак, меры защиты владельцев регистраций не нужны, где нет никакой защиты владельцев регистраций.

И, создав этот довольно длинный список проблем для ICANN, на следующем слайде - наше текущее решение для ICANN, в котором мы говорим на следующем слайде, что - можно следующий слайд, пожалуйста - легкий путь вперед, чтобы сделать существующее соглашение с реестрами релевантным для этой трети заявок, заключается в рассмотрении тех его элементов, которые не подходят для целей брендовых реестров, и в создании определенного шаблона соглашения с реестрами. Это был запрос, который мы сделали во время публичных комментариев. Мы

почувствовали некоторую поддержку этого от различных сторон и различных организаций в дальнейшем. Такова природа непосредственного диалога, который мы ведем с ICANN на этой неделе, чтобы сказать, что будет намного легче иметь определенный шаблон, который работает более или менее, как брендовые реестры, использовать его в качестве отправной точки для индивидуальных переговоров. И, вместо того, чтобы вести 300 трудных переговоров с фундаментальными разногласиями, вы будете иметь 300 относительно легких переговоров с фундаментальными точками согласия. Поэтому мы считаем, что это лучший путь вперед. И мы можем поговорить об этом немного позже.

И, переходя к следующему слайду, это третий пункт, который говорит о том, что мы будем делать после делегирования. Так что мы планировали наше существование как организация в долгосрочной перспективе. Я расскажу немного об этом через секунду. И, по сути, защита и взаимодействие с ICANN после делегирования будут сосредоточены вокруг четырех вопросов. Конечно, чтобы быть голосом брендовых реестров; чтобы иметь возможность рекомендовать в связи с политиками ICANN, которые повлияют на наших членов.

Действовать, таким образом, действительно, как ассоциация, делать работу коллективно, являлось ли это общим интересом, и, таким образом, улучшать эффективность и снижать стоимость. Мы будем участвовать непосредственно в ответе на запрос на комментарии по соответствующей политике ICANN и по общим

последствиям для наших членов в отношении меняющихся моделей реестров, чтобы признать, что ничто в этом мире не является статическим и что это вполне может быть плодотворной областью диалога в будущем.

Итак, перейдем к следующему слайду, защита перед правительствами и государственными органами, немного, как вы уже видели, в заявлении о нашей миссии, для улучшения понимания того, что мы собираемся делать, наших целей. И, при необходимости, рассчитывать на вашу поддержку в достижении этих целей. Так что не стесняйтесь, на самом деле - если вы думаете, что концепция, о которой мы говорили ранее, в отношении соглашения с реестрами конкретно для этих типов реестров является хорошей идеей, то, пожалуйста, задайте эти вопросы ICANN, когда вы будете с ними говорить на этой неделе.

Переходим к следующему разделу, немного о структуре. Для того, чтобы иметь юридический статус, наш первый шаг, который, вероятно, будет, как мы надеемся, вскоре после Пекина, будет состоять в формировании независимой некоммумерческой организации, организации, работающей в интересах своих членов, как типичная торговая ассоциация, и, следовательно, мы будем иметь совет директоров. Мы будем получать взносы от наших членов, чтобы нанимать сотрудников. И мы желаем зарегистрироваться в стране, которая приветствует международные НКО. И это будет частью внутренних дискуссий, которые мы проведем на этой неделе, чтобы уточнить эти общие моменты, касающиеся структуры и кем мы будем. И потом перейдем к

следующему слайду, который затем нам даст некоторые варианты с точки зрения природы нашего диалога с ICANN. Во-первых, мы могли бы оставаться всего лишь торговой ассоциацией и лоббировать извне. Или мы могли бы стать новой постоянной группой. И, действительно, вполне вероятно, что будет предпочтительнее стать новой постоянной группой. И мы можем также посмотреть на будущие возможности, по сути дела, может быть, новая многосторонняя группа в новой ICANN. Я скажу еще пару слов об этом через секунду.

Но, следуя второму пункту здесь, новая постоянная группа, на следующем слайде вы можете видеть - я думаю, что мы только что вернулись, не так ли? Простите. Лоббирование извне. Да, идите вперед к следующему слайду.

Так что одна из проблем в связи с лоббированием извне, действительно, заключается в том, что не будет никакой поддержки ICANN с точки зрения финансов и услуг, которые ICANN может предложить. А может быть и некоторая неопределенность в ICANN по поводу нового способа ведения дел. Таким образом, наши чувства в данный момент, вероятно, склоняются ко второму варианту, который вы видели ранее на слайде о формировании новой постоянной группы.

И перейдем к следующему слайду, вы увидите, надеюсь, диаграмму, которая вам знакома, всей многосторонней модели ICANN. И в левой нижней части зеленым цветом отмечена GNSO, очень знакомо вам.

И на следующем слайде мы видим ее в своем нынешнем составе Совета в форме палаты на контрактной основе и Палаты без контрактной основы с заинтересованными сторонами под ними. И, вероятно, нам больше всего подходит быть, естественно, в группе заинтересованных сторон реестров.

И перейдем к следующему слайду, то есть к тому, что возможно сейчас. Процесс ICANN позволяет применить сейчас. Они имеют различные правила, которые мы рассмотрели, и думаю, что не будет никаких проблем в связи с выполнением. И мы также будем говорить с ICANN о некоторых из этих формальностей процесса на этой неделе.

И это, я думаю, все, что я хочу сказать на данный момент. Я передам слово моему коллеге, Дж. Скотту Эвансу из Yahoo!, одному из наших учредителей, который будет говорить о некоторых из тех вопросов, которые мы сделали.

J. SCOTT EVANS:

Можно следующий слайд, пожалуйста. Таким образом, вопросы, которые мы считаем важными как группа брендовых реестров, связаны с тем, что текущая модель ICANN основана на одной бизнес-модели, которая существует на сегодняшний день. И это модель реестров, согласно которой они продают доменные имена для потребительской публики через регистраторов на договорной основе. Реестр точка brand (бренд), который является закрытым и имеет владельца и используется в интересах существующего бизнеса, является совершенно иной бизнес-моделью, отличающейся

от того, что мы видели в этой среде с момента создания ICANN в 1998 году, 1999 году.

Именно по этой причине, соглашение с реестрами, которое является шаблоном, который находится в Руководстве кандидата, в основном предназначено для открытого реестра, который продает доменные имена для потребительской публики. Оно не предназначено для модели, в которой все домены на втором уровне являются собственностью самого лица, использующего его для содействия другого бизнеса, который не связан с бизнесом по продаже доменов.

И это очень важно, потому что сама ICANN в этом органе и в прессе и владельцам брендов заявила, что одним из решений для массовой фальсификации и киберсквоттинга, что происходят и влияют на владельцев брендов и потребителей, самое главное заключается в том, что владельцы бренда могли бы создать надежную, безопасную среду под своими собственными торговыми марками для своих потребителей и иметь возможность контролировать эту среду и, тем самым, устранить некоторых плохих игроков и плохие действия, которые мы видим, что происходят в реестрах, которые существуют в сегодняшней модели.

Так что нам нужно новое соглашение с реестрами. И нам нужна группа, которая сможет подойти к этому и использовать действенность и эффективность и протянуть руку помощи ICANN, чтобы сесть и провести диалог об этих вопросах. Фади часто любит рассказывать истории, мы их слышим с того момента, как он присоединился к нам, о своем друге, который владел домом,

очень дорогим домом в Калифорнии, как и большинство домов, у которого была небольшая протекающая труба, прямо под домом. И они не устраняли эту небольшую утечку в доме. А потом им, в конечном итоге, пришлось провести некоторые масштабные ремонтные работы всей структуры из-за того, что они проигнорировали утечку, очень небольшую утечку, которая существовала в трубопроводе под домом.

И мы видим, что это изменение на рынке и изменение в значимости того, где мы сидим внутри структуры, состоит в этой утечке. Мы идентифицировали эту утечку. И то, что мы хотим сделать с помощью группы брендовых реестров, так это предложить ICANN возможность работать с нами, чтобы использовать механизм воронки для обработки большинства вопросов, которые стоят перед единомышленниками-реестрами в этой бизнес-модели, заткнуть эту утечку и поделиться своим опытом, чтобы сделать ее более эффективной и действенной.

Мы также обеспокоены тем, что строящиеся в настоящее время правила Группы заинтересованных сторон-реестров основаны на объеме.

И вот как получают голоса. И Группы брендовых реестров никогда не смогут быть в состоянии владеть объемом имен, который дал бы им какой-то смысл, чтобы их вопросы поднялись на макушку внутри организации и были обсуждены с определенным уровнем серьезности, потому что они представляют совершенно иную бизнес-модель .

И они всегда падают на дно. И это вызывает беспокойство. Это является проблемой для предприятий, где это вспомогательный ярлык для бизнеса, который уже работает. Это всего лишь еще один путь, чтобы обеспечить устойчивый бренд и доверие и безопасную среду для наших потребителей.

И мир TLD меняется. И нам сказали, и я уверен, что и GAC сказали, и нам сказали в GNSO, что улучшения, через которые мы прошли в 2008/2009 и в конечном итоге были согласованы в 2011 году, были введены в действие с мыслью, что самоформирующиеся организации будут себя идентифицировать. И затем они были бы - сформировались самостоятельно своего рода целостным, органичным образом. И как только они это сделали, они затем могут быть помещены в эту систему.

И мы считаем, что, так как мир TLD меняется с этой бизнес-моделью, это абсолютно прекрасная возможность подвергнуть испытанию эту гипотезу и это обещание.

И мы считаем, что это прекрасная возможность, чтобы сделать это. Следующий слайд, пожалуйста. Так что каковы наши проблемы с регистраторским соглашением, которое в настоящее время представлено в Руководстве кандидата?

Ну, соглашение выдвигает много обязательств для защиты регистранта, которые не имеют важности, когда владелец реестра является единственным регистрантом.

Таким образом, есть много вопросов, которые излишни для этой бизнес-модели, и есть обязательства, которые там имеются.

Другая вещь, которую вы должны понять: многие из этих предприятий, которые участвуют в этих форумах, имеют установленные, некоторые из них в течение сотен лет, бизнес-практики. И у них есть отдел закупок и отдел контрактов. А вот это - этому соглашению придется пройти через эти отделы для утверждения. И будет очень трудно для ICANN провести, вы знаете, 3 - до 600 дискуссий об этом, когда мы можем сесть в комнате и поговорить об этом и рассмотреть 75-80% вопросов эффективным образом. Теперь, всегда должен быть 20% вариант, где должны быть нюансы и некоторые индивидуальные обсуждения. Но мы думаем, что шаблон, который касается некоторых из этих вопросов, был бы к делу, чтобы устранить некоторое отставание.

Защита от провала не является актуальной, когда нет жертв провала. Если, например, точка Yahoo! решит, что они хотят закрыть часть своего бизнеса - мы решили, что мы больше не хотим иметь Yahoo! Finance, это наш бизнес выбор. Мы сами будем иметь дело с провалом или с тем, что произойдет в отношении нашей потребительской базы. Это выбор, который мы делаем. Мы не устраняем домашний бизнес, что, возможно, вы сделаете в точка com, если закроете точка com.

Мы владельцы всех доменов второго уровня. Так, поэтому, мы свой вред сами выбираем. И репутационный вред, с которым мы могли бы столкнуться, это тот, с которым мы должны были иметь дело, как и любой бизнес, так как он, вы знаете, растет и течет с торговлей и решениями, основанными на соответствующих рынках в то время.

Аудиты по проверке соблюдения договорных обязательств, которые обязательны в открытом реестре TLD, могут, на основании того, где находится бренд и штаб-квартира, иметь огромные последствия для конфиденциальности.

И это может привести к большой щепетильности со стороны корпоративных лиц, которые хотят убедиться, что они соблюдают местное законодательство по юрисдикции для их конкретной юрисдикции. И мы должны быть очень осведомлены и чувствительны к этому.

Следующий слайд, пожалуйста.

Правила, как я уже говорил, группы заинтересованных сторон-реестров заключаются в том, что группа заинтересованных сторон реестров, в ее настоящем варианте разработки, все голосования взвешиваются на основе ваших регистраций второго уровня.

И большинство, если даже не все точка brands (бренды) будет иметь очень небольшое число доменов второго уровня в связи с самой структурой этой бизнес-модели.

Регистрационная модель точка com больше не имеет отношения к этим новым реестрам.

И это необходимо признать. И эти реестры должны иметь голос в системе.

Следующий слайд, пожалуйста.

Таким образом, мир меняется. Я думаю, мы все это знаем. Я думаю, что одной из инновационных идей, для которых ICANN была

создана, чтобы представить миру, является меняющийся ландшафт и окружающая среда Интернет, заполненные конкуренцией и различными бизнес-моделями и новыми и инновационными идеями.

Так что после делегирования 1900 новых gTLD будет совершенно новая структура GNSO, которая должна состояться, чтобы иметь дело с определенными изменениями, которые произошли в среде, на основе эксперимента, к которому мы приступаем.

И мы должны быть готовы к этому. Учитывая, что треть брендовых TLD являются частью этой смеси, старая модель будет оспорена и должна быть изменена.

И мы должны быть в состоянии сделать это. И мы должны показать наш новаторский дух, позволяя таким группам, как эта, сформироваться и принести к столу новые и разнообразные голоса для потребителей.

Кривая обучения для новых реестров бек-энд это то, что происходило. Многие из брендовых реестров будет функционировать по текущим существующим моделям. Но это будут другие договорные отношения, чем мы видели в этой модели, которая существует сегодня, потому что они будут обслуживать клиентов, а не предоставлять свои собственные услуги потребителям, что представляет собой скорее B2B отношения. Это будет интересная динамика, и мы увидим, как она вступит в игру. И во всем этом, как мы видим, должны быть структурные изменения, чтобы признать новые заинтересованные стороны ICANN и что для

этого нужно время. Но это - так как мы здесь, мы предпринимаем первые шаги, мы считаем, чтобы шагнуть в дивный новый мир структуры и донести новые мужественные голоса до дискуссии. Следующий слайд, пожалуйста.

Таким образом, мы благодарим вас, что нашли время, чтобы выслушать нас. Я надеюсь, что, учитывая, что многие из вас не являются носителями английского языка, что я не говорил слишком быстро или что мой южный акцент не помешал вам понять то, что я пытался изложить или Филипп. Но мы очень ценим время, и теперь мы просим вас задавать нам любые вопросы, которые Вы имеете по нашей сегодняшней презентации.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Большое спасибо Вам обоим за презентацию. Это было очень интересно, и я думаю, что она дала нам хорошую пищу для размышлений о некоторых изменениях, которые грядут и что действительно означает быть брендовым реестром, а не другим видом реестра. Так, я вижу Швейцарию, пожалуйста.

ШВЕЙЦАРИЯ:

Спасибо, госпожа председатель. И спасибо за эту интересную презентацию. Это смешно. Это напоминает мне о некоторых дискуссиях, которые мы имели в GAC еще в 2009 и 2010 годах, где - вы можете прочитать это в коммюнике Сеула и Найроби - там, где мы спросили Правление или посоветовали Правлению изучить и отследить различия между категориями новых gTLD. Таким образом, мы должны сказать, что это слишком смешно. И такие

люди, как Бертран де ля Шапель, когда он все еще был представителем GAC, и я подготовил документы и категории, такие как брендовый TLD и родовые домены, и внутри рабочая группа сообщества была задействована для борьбы с этим. И большинство сообщества потом решило, что решение типа "всех под одну гребенку" будет иметь наивысшие шансы для продвижения, как можно быстрее. Они, возможно, не ошибались. Но теперь я думаю, что мы видим, что у нас определенно есть разных категории с различными видами использования, и что нам нужно иметь соответствующие механизмы, чтобы, на самом деле, позволить целям быть тем, для чего они предназначены. Так что я думаю, с точки зрения существа, я думаю, мы все согласны. И теперь мы должны найти наилучшее решение в данной ситуации. Спасибо.

PHILIP SHEPPARD:

Спасибо вам за это.

И просто краткий ответ. Я думаю, что это было интересно в осуществлении информационной кампании, которой я занимаюсь в течение последних нескольких недель, приглашая всех, кто, как мы чувствовали, был потенциальным членом, присоединиться, разнообразие было интересно. Одним из первых ответов, что мы получили, был от того, что в прошлом мы классифицировали как географическое тип TLD или TLD города. И в этом случае это было кантон Цюрих, который, по сути, квалифицировался на тот же тип ценностей, которые создают коммерческие компании. И действительно, некоторые из других организаций, которые недавно

выразили интерес, включают вещателя общественного интереса со стороны Великобритании, BBC.

Так что мы - я думаю, вы совершенно правы, когда говорите, что категоризация TLD является трудным делом. Но мы думаем, что, возможно, категоризация, которую мы делаем, основана на ценностях. И это может быть проще.

J. SCOTT EVANS:

Я согласен.

И я бы сказал, что, вы знаете, многие из этих точка brand , вы должны помнить, - мы приносим новые голоса из С-люкс, которые не следуют этим вопросам столь тесно.

И то, что у них есть - руководители - Простите за использование американского идиоматического выражения. Руководители многих компаний не следят за этими вопросами. Они опираются на тех, кто посетил эти конференции, чтобы сделать это. И теперь, когда они просят нас, ну, где же наш голос, если мы собираемся принять участие, и мы собираемся, - вы знаете, принести все деньги, чтобы построить новый Web 4.0, мы должны убедиться, что мы будем иметь право голоса здесь в этом процессе. И это именно тогда, когда мы считаем, что самоформирование означает выявление и помощь. То, что мы делаем, это попытаться предложить помощь, чтобы привлечь новые голоса, чтобы мы могли стать эффективными с ICANN в выявлении проблем и их решении эффективным и очень хорошим способом для нашего сообщества. Все мы, но особенно наше сообщество и для потребителей.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо. У меня Великобритания, а затем Нидерланды.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ: Да, спасибо, председатель.

Даже как носитель языка, я познаю что-то новое каждый день. С-люкс. Я должен посмотреть, что это такое. Я не сталкивался с этим. Это южно-американский термин?

Хорошо.

Я просто хотел своего родя задуматься о повестке дня по интернационализации ICANN, и GAC сейчас включает 140 членов, и Фади хорошо продвигает повестку дня по интернационализации. И мне интересно, что бренды могут внести в это. Прежде всего, мне было бы интересно узнать, сколько у вас не-европейских и не североамериканских членов и распространяется ли ваша информационная кампания на развивающиеся страны.

И в частности, как бы в ожидании дальнейших раундов, где мы можем увидеть намного больше компаний из развивающихся стран, которые воспользуются этой возможностью новых доменов верхнего уровня для продвижения своих вкладов и участия в глобальной цифровой экономике. И мне было очень интересно узнать, что это является одной из целей вашей миссии.

Так что, да, это мой вопрос, действительно. Каким вы видите бренды, возможно, через вашу ассоциацию или постоянную группу,

неважно, в конечном счете, как это учреждено, что они способствуют интернационализации ICANN и развитию системы доменных имен?

Спасибо.

PHILIP SHEPPARD:

Спасибо, Марк, за это.

Я думаю, есть два ответа. Во-первых, конечно, аутрич, который мы делаем, ограничен только теми, кто являются заявителями. Но это была треть, и это было довольно разнообразная группа.

Головные офисы, вероятно, большинства потенциально будут североамериканскими или европейскими, на основании характера тех, кто решил подать заявку.

Наш аутрич, конечно, носит глобальный характер, и, действительно, у нас уже есть интерес со стороны брендов в этой стране и Китае, и, действительно, по ряду наших существующих североамериканских или европейских брендов, некоторые из них также подали заявку на свое имя, свой бренд как IDN. И, следовательно, они также включены.

Но второй ответ, конечно, заключается в том, что сама природа некоторых из этих организаций, независимо от их головного офиса, в том, что они мировые бренды. Они во всем мире уже. Они транснациональные компании, торгующие по всему миру. Таким образом, разнообразие встроено в их настоящую ДНК и,

следовательно, их набор ценностей и инновация, которые они предлагают, и все остальное уже имеется в их ДНК.

Так что, в некоторой степени, происхождение подавшего заявку лица, которым в некоторых случаях является головной офис, и в некоторых случаях - это специальная компания, которая была создана в целях подачи заявки, играет большую роль. Это именно ценности организаций, которые присоединяются к нам, которые являются глобальными и разнообразными.

J. SCOTT EVANS:

Марк, я хотел бы подтвердить это, и я бы сказал, что в сегодняшнем мире Интернет, этим шагом является локализация.

Таким образом, все крупные компании думают о себе как о части местного рынка, и они делают это. Итак, большая многонациональная природа, о которой говорил Филипп говорил, пытается достичь местные рынки и донести это.

Я имею в виду, мы Yahoo! Японии. Мы местные Yahoo! Мексики, Yahoo! Бразилии. Мы локализованы, так что это так. Но и сама природа брендов. У нас также есть инфраструктура, которая очень международная. У нас есть Международная ассоциация товарных знаков, которая является крупной организацией марок, объединяющая более 5600 брендов со всего мира, и мы будем использовать эту сеть, чтобы протянуть руку и привлечь бренды, которые в настоящее время являются заявителями, и призвать их использовать эти механизмы для применения в других раундах, и что они будут иметь право голоса.

У нас есть Marks и IPTA и FIPT и группы Pan Asia и APAC, которые уже интернационализированы

И мы достигнем через них и будем использовать эти механизмы, чтобы донести это.

Но мы считаем, что наличие этого голоса в этой структуре в процессе, на месте будет очень большим стимулом для этих голосов, чтобы принять участие и присоединиться и прийти и создать новый и отличный мир в области электронной коммерции.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо.

У меня Нидерланды, а затем в Соединенные Штаты.

НИДЕРЛАНДЫ:

Спасибо, Хезер. И я также благодарю докладчиков. Интересно наблюдать за формированием новой группы. Кроме того, иметь представителя - представителя этой новой группы. И извинения за критику, но я думаю, что мы общественно-политическая организация, и мы заботимся, на самом деле, о государственной политике и общественном интересе. Но я не вижу, и, возможно, вы можете объяснить лучше, что в общих, скажем, целях новой программы gTLD, что я не вижу, так это вклад брендовых TLD в выбор пользователя, в конкуренцию. Инновацию я могу видеть. Доступ к клиентам я могу видеть. Но то, что я не вижу, так это чтобы торговые марки в структуре TLD, практически

организованной, действительно способствовали расширению пространства имен и доступа к именам.

Спасибо.

J. SCOTT EVANS:

Одной из вещей, которые она предлагает для многих пользователей, скажем, в банковской сфере или в страховой отрасли, является чувство доверия, и уровень доверия к предметам роскоши, что вы на самом деле идете к источнику и получаете от источника точное управление.

Таким образом, вы даете новое и другое вселенное доверие, которого нет. Потому что вы контролируете эту Вселенную, вы можете сказать, когда вы идете к точке Suisse Bank, или, вы знаете, точке HSBC, вы получаете именно то, что вы хотите.

Сегодня из-за структуры системы у нас нет того же типа безопасности, что существует.

Вы можете пойти на точку HSBC и что-то, и это, возможно, был фишинг и было перенесено, и в течение 24 часов они обманывают всех и получают информацию об их счетах. С помощью этой новой модели вы несете это к столу, и я думаю, что это очень хорошо для конкуренции, и это дом для работающих в определенных отраслях, чтобы предложить вещи их потребителям и эффективно конкурировать между собой в условиях, когда все больше и больше часть электронной коммерция этой среды становится все более важной даже для секторов, которые бы выровнять сектора, которые были традиционным бизнесом 10 или 15 лет назад.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо.

У меня Соединенные Штаты, потом Ливан.

США: Благодарю Вас, госпожа председатель. И спасибо нашим гостям за предоставленный нам очень, очень интересный обзор.

У меня есть вопрос, что - извинения заранее. Это может быть совершенно глупым или неуместным, потому что вы считаете это бизнес- конфиденциальным. Но мне было просто любопытно узнать, разработали ли вы как группа шаблон для пересмотренного соглашения с реестрами, что вы были бы способны и готовы подписать? И если да, то вы были бы готовы поделиться этим, просто, чтобы сообщить нам?

PHILIP SHEPPARD: Это отличный вопрос, и, конечно, так как мы - группа предприятий, которые находятся в бизнесе предложения решений, ответ будет положительным.

Мы начали - я имею в виду, с момента, когда мы представили комментарии в раунд общественных комментариев по пересмотренному соглашению с реестрами, заявив, что мы думали, что такой шаблон был хорошей идеей, мы чувствовали себя обязанными начать работу над этим, чтобы быть состоянии создать

нечто такое, что было бы практичным, чтобы мы знали, что то, что мы просим, возможно.

Это незавершенная работа . Мы встречаемся как группа в конце этой недели, и частичной целью этого совещания будет консолидация соглашения группы вокруг некоторых вопросов. И как только она созреет, ее целью будет, действительно, поделиться этим с широким миром.

Так что ответ на ваш второй вопрос, да, но не совсем еще.

J. SCOTT EVANS:

А причина в том, что мы еще занимаемся аутрич.

Итак, может быть, есть голоса, которые должны быть услышаны по некоторым из этих вопросов. Так что эта встреча является своего рода началом прилива, скажем так, где мы определили вопросы, и приступили к работе, но мы надеемся, мы можем получить расходящиеся голоса со всего мира, которые подали заявки, чтобы прийти и обеспечить перспективу так что, когда мы возвратимся с чем-то, мы вернемся с солидным результатом работы.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо.

Ливан, пожалуйста.

ЛИВАН:

Спасибо еще раз.

Какова ваша оценка потенциальной мощности, которой это объединение может обладать? И как это скажется на рынке в целом?

PHILIP SHEPPARD:

Это очень сложный вопрос.

Спасибо вам за это.

Я думаю, что это не столько о мощи, как о нашей способности выражать общие интересы, которые мы будем иметь как ассоциация. Так что будут какие-то вещи, где мы все говорим, это то, что мы хотим, с точки зрения мира, нашего предложения для всего мира. Это то, что мы хотим в плане отношений с ICANN, требуя это.

Таким образом, мы надеемся, что этот общий интерес будет замечен, конечно, ICANN по отношению к числу людей, для которых это будет актуальным. И, как вы видели ранее в презентации, наш потенциальный рынок - это одна треть всех заявок TLD.

Так что это потенциально значимо для ICANN. Как информации о группе, я думаю, что, возможно, слишком рано комментировать далее по этому поводу, но я думаю, что именно туда, вероятно, мы идем.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо.

Нидерланды.

НИДЕРЛАНДЫ:

Просто очень быстрый вопрос. Вы сказали, что у вас были своего рода замороженные даты или у вас есть - принимать только бренды, которые уже зарегистрированы, в одном из ваших списков. Есть ли фиксированная дата, которая является фиксированной замороженной датой где-то или это то, что может быть передвинуто?

Спасибо.

PHILIP SHEPPARD:

Нет, я думаю, что мы определили, кто будет членами.

Так что на сегодняшний день этот потенциал зафиксирован, теми, кто подает заявку в ICANN в этом первом раунде.

Амбиция организации связана с долгосрочной перспективой существования, так что будет новый потенциальный набор в следующих раундах ICANN, кого можно квалифицировать в качестве члена. И мы были бы открыты для принятия в члены в любой момент. Таким образом, они могут присоединиться сейчас, пока они заявители, они могут присоединиться тогда, когда им были делегированы доменные имена.

Так что как любое объединение, на самом деле. Пока они по-прежнему могут претендовать на критерии, которые, с нашего согласия, будут релевантны для группы.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо,

Так что я не вижу никаких дальнейших заявок на выступление, поэтому в данный момент я поблагодарю вас обоих. Опять же, это были очень интересные презентации, которые вы дали, и я полагаю, что это было весьма информативно для нас об этой конкретной категории брендового реестра.

Таким образом, для GAC, не расходитесь. У нас есть еще одна сессия теперь с правоохранительными органами, чтобы обсудить изменения в Соглашении об аккредитации регистраторов. Поэтому мы просто устроимся здесь, но, пожалуйста, не расходитесь.

Спасибо

