
ПРАГА – Брифинг для GAC о рынке доменных имен

Воскресенье, 24 июня, 2012 – с 14:45 до 16:15

ICANN - Прага, Чехия

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Окей. Добро пожаловать всем. Давайте начнем.

Мы получили предложенный список докладчиков и тем несколько минут назад, так что Джинни уточняет, был ли он разослан по списку GAC.

Также будет слайдовая презентация, которую мы получили.

(не поступает звук для писцов).

Ясность по поводу того, что GAC хотел бы осветить на этом заседании и что, с нашей точки зрения, является важным. А затем, надеюсь, у нас будет.

(нет звука).

Распространенный в GAC, а затем мы можем показать на экране предложение, которое мы получили о том, как построить это заседание.

(нет звука).

Мы обеспокоены (упал звук) модели, которые существуют на рынке. (упал звук) а также о регистраторе, и затем посмотреть на типы владельцев регистрации. Они могут варьироваться от отдельных компаний (упал звук).

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.

Которые основаны на интегрированных цепочках ценности.

Мы действительно получили предложение от реестров, чтобы поговорить с GAC (упал звук) различные рынки, такие как прямые премиум рынки, прямые потребительские рынки, реселлеры и те, у кого акцент на рынке ccTLD.

С точки зрения GAC, мы имеем (упал звук), мы имеем конкретные (упал звук) контрактные.

(не поступает звук для писцов).

(нет звука).

Поэтому мы добавили большей ясности (упал звук), и что включает в себя то, что ICANN имеет прямые договоры с некоторыми участниками отрасли, имеет косвенные отношения с другими, поэтому и разница между реестрами и регистраторами и реселлерами на рынке. И практика ICANN, чтобы не снова в силе

(упал звук)

--поставщики услуг. Так что это дает немного контекста.

Я бы хотела попросить список докладчиков и тем, чтобы разместить их на экране.

(писцы временно без звука и вернутся со включенным звуком незамедлительно.)

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Окей. Итак, это была повестка дня, которая была представлена в ГАС раньше.

Курт, Вы могли бы нас с этим ознакомить?

KURT PRITZ: Да.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо.

KURT PRITZ: Спасибо всем за предоставленное нам сегодня время. ГАС очень щедро предоставил столько времени в своем графике для этой презентации. Тем не менее, это очень богатая тема, и мы пригласили ряд докладчиков с различным опытом, чтобы наилучшим образом вас проинформировать. Я их попросил подготовить очень краткие презентации, потому что мы считаем, что самый значимый обмен информацией может быть через вопросы и ответы в конце. Так что такова была наша установка.

А в отношении ГАС, мы попытались обеспечить представление широкого рынка. Итак, мы начнем с краткого описания среды реестров в целом, gTLD и ccTLD, которое будет представлено Ким Дэвис из ICANN. Затем – описание моделей реестров gTLD. Кен Хансен, мне сказали, отсутствует, но скоро поедет сюда, и если он не сможет выступить, тогда мы -- из NeuStar, но если он не сможет выступить, мы выслушаем Франсиско Ариас из ICANN и ранее из dot MX с докладом по этой теме. Модели реестров ccTLD будут описаны Ондреем Филипом. Затем Тим Коул даст краткий обзор, и

Мэтт Серлин опишет жизненный цикл доменного имени gTLD. Как оно регистрируется, как функционирует, а затем что происходит, когда заканчивается его срок действия.

И позднее будет представлено описание рынка gTLD с точки зрения регистратора, его сделает Мэтт Серлин из MarkMonitor, Бен Андерсон из Group NBT, и Джефф Экхаус из Demand Media, и они опишут различные способы регистрации доменного имени: через регистратора или реселлера или доверенных лиц, различные бизнес модели регистраторов, как они могут предлагать комплексные услуги, и что произойдет, если закончится срок действия доменного имени, вновь ли оно покупается через пул прекративших действие или вновь востребуется, как это произойдет.

А затем я вкратце объясню, что будет нового с новыми gTLD, и это может вызвать какие-то вопросы и взгляд на будущее в связи с тем, как может быть затронут рынок с введением новых имен gTLD.

Итак, сказав это, возможно, Хезер желает начать с представления, а Ким затем сделает обзор.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Курт.

Я действительно заметила, что не фигурирует презентация на тему роли ICANN в заключении контрактов или решении не заключать контракты с определенными субъектами рынка. Мы это можем сегодня осветить в презентации?

KURT PRITZ: Конечно. Тим Коул опишет процесс аккредитации регистраторов, и как регистраторы аккредитовываются, а затем заключают контракт с ICANN, чтобы продавать доменные имена.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Для уточнения, это связано с ролью ICANN в обеспечении соблюдения договорных обязательств.

KURT PRITZ: Это правильно. А затем -- извиняюсь. Мы должны делиться микрофоном.

А затем Ким Дэвис опишет некоторые различия, о которых мы все знаем, но между gTLD, которые имеют контракт с ICANN и ccTLD, которые не имеют контракта с ICANN.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Окей. Спасибо.

Итак Вы хотели передать слово --

KURT PRITZ: Киму.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: -- Ким.

Окей. Пожалуйста.

KIM DAVIES:

Привет всем.

Следующий слайд, пожалуйста.

Окей. Итак, как упомянул Курт, идея здесь заключается в том, чтобы дать высококлассный обзор всего рынка, а затем последующие докладчики после меня более подробно представят информацию об этих участниках отрасли.

Во-первых, у нас есть реестры. Реестры несут ответственность за сохранение авторитетной базы данных того, какие домены были зарегистрированы в рамках конкретного домена верхнего уровня, а владельцы регистраций – это лица, которые стремятся зарегистрировать доменные имена.

Теперь у нас в отрасли есть различные посредники, которые отвечают за сделки между реестрами и регистраторами. Наиболее распространенными являются регистраторы, которые обычно являются коммерческим интерфейсом наших сделок по реестрам. У нас также есть реселлеры, компании веб-хостинга и другие субъекты рынка.

И, конечно, у нас есть пользователи доменных имен.

Следующий слайд.

Что касается моделей реестра, на самом деле, их имеется целый спектр, и следующий слайд через минуту объяснит чуть больше. Но самая открытая модель, которую мы имеем, по существу, это первый пришел, первый обслужен без каких-либо других ограничений. Так что может быть какой-то регистрационный сбор,

но, помимо этого, если доменное имя в настоящее время не зарегистрировано каким-то другим лицом, то если вы первый, кто пришел, чтобы получить его, тогда оно ваше. От открытых, у нас есть различные уровни ограничений по отношению к очень ограниченным доменным именам. Например, мы могли бы иметь доменное имя, которое строго ориентировано на определенный сегмент. Финансированные TLD являются хорошим примером таковых.

У нас также есть случаи с относительно свободными ограничениями по использованию. Домен ориентирован на определенный сегмент, но есть совсем немного ограничений в отношении политики реестра в связи с обеспечением этого.

Как это часто бывает с ccTLDs, иногда регистрация ограничена, например, определенной страной. Или требуется местное присутствие, или вы должны быть местной организацией, зарегистрированной в этой стране и так далее.

Итак, следующий слайд.

Эта матрица была подготовлена нами несколько лет назад, но она показалась хорошей иллюстрацией того разнообразия, которое мы имеем в отношении TLD на рынке. Таким образом, что в верхней части – это уровень участия ICANN в управлении конкретного TLD.

Таким образом, ICANN наиболее полно вовлечена в то, как работают TLD с левой стороны, начиная и так до крайней правой, где находятся ccTLD, у которых нет документированного отношения с ICANN.

А между ними у нас есть другие своего рода подкатегории. У нас есть финансируемые TLD, подкатегоризация gTLD. Теперь, в то время как у них есть контракт с ICANN, они несут определенную ответственность за политику и сообщество, для которых они служат. У нас есть ccTLD, которые заключали контракты с ICANN, что было характерно для ранних времен ICANN. Это не подход, который используется сегодня, но некоторые из первых ccTLD, которые имели письменную связь с ICANN, оформляли официальные контракты. У нас также есть ccTLD, которые реализовывали инструмент, связанный с программой подотчетности.

Таким образом, в этих случаях, это довольно легкие отношения с ICANN. ccTLD берут на себя определенные обязательства, ICANN берет на себя определенные обязательства, но это не столь тяжело, я думаю, как контракты, и не отражает характер контрактов gTLD с ICANN.

Но эта матрица показывает, что даже при наличии этого диапазона ответственности или причастности к ICANN, начиная с gTLD до ccTLD без документов, это, как правило, не оказывает влияние на восприятие клиента, является ли это ограничительным или неограничительным доменом. Итак, мы имеем очень неограничительные gTLD, как точка com, точка net. У нас есть очень неограничительные ccTLD. У нас есть точка TK и точка TV, например.

Но, аналогичным образом, у нас есть очень ограничительные gTLD и у нас есть очень ограничительные ccTLD.

Так что действительно существует разнообразие между различными отношениями, которые TLD имеют с ICANN, и восприятием клиента о том, насколько ограничен домен.

Так что это в какой-то степени создает определенный общий пейзаж, и мои коллеги представят его детали в последующих презентациях.

Я думаю, что дальше – следующий слайд из презентации о реестре для gTLD. Я не уверен, если Кен Хансен здесь.

>>

Он ..

KIM DAVIES:

да? чудесно. Тогда я передам слово ему.

KEN HANSEN:

Окей. Так что это, следующие пару слайдов будут направлены, в первую очередь, на родовые TLD . В верхней части диаграмма изображает отношения между реестрами, регистраторами и реселлерами. По сути, реестры связаны между собой, в зависимости от типа TLD, с одним или несколькими регистраторами или оптовыми регистраторами, которые продают владельцам регистраций имена через сеть реселлеров.

Услуги, которые сегодня обеспечивают родовые реестры, и это основные базовые услуги, конечно, общая система регистрации, DNS. Конечно, регистрации, когда они поступают, регистраторы

подключаются к SRS. Имена регистрируются в базе данных, выталкиваются в DNS-инфраструктуру. Эта DNS-инфраструктура может принадлежать и управляться реестром или, в некоторых случаях, это обеспечивается сторонними исполнителями.

Как правило, они также обеспечивают WHOIS. Таким образом, они толкают информацию о владельце регистраций в каталоги WHOIS для доступа общественности. Обслуживание клиентов. Расчеты, отчетность и, конечно, поддержка IDN и IPv6 – это наши новые требования для новых реестров, которые подали заявки.

И основная структура ценообразования реестра это: реестр устанавливает годовую оптовую цену на домен. Регистраторы сами определяют розничную цену для владельца регистрации.

Реестры также поддерживают услуги ранней регистрации для этапа запусков товарной марки. Как правило, они имеют отдельную оптовую цену для фазы ранней регистрации запуска нового gTLD, Она, как правило, выше, чем стандартный регистрационный сбор.

И в современном мире реестра, существует ограниченное количество резервных имен. Как правило, одно-и двух-символьные имена зарезервированы и требуется одобрение ICANN до того, как они запущены. Большинство реестров с одобрением, которые запустили, сделали это через процесс RFP и далее аукцион, на котором тот, кто больше заплатит, получает премиум-домен.

Сеть дистрибуции, как я уже говорил, регистраторы и реселлеры определяют цену.

Технологическая инфраструктура - и вот, на самом деле, здесь есть две основные модели. Как мы видели в новых заявках на gTLD, некоторые реестры заключили контракты со сторонами ICANN для строительства и эксплуатации своей собственной инфраструктуры, а другие решили привлечь сторонних поставщиков услуг реестров.

Подавляющее большинство кандидатов избрало привлечение существующих сторонних поставщиков услуг реестров.

Стороны, законтрактованные ICANN и привлекающие сторонние стороны для предоставления своих услуг по реестру, как правило, продолжают нести ответственность за весь маркетинг, за канал дистрибуции и рекламной деятельности.

Существуют два основных типа маркетинга. Существует вид маркетинга по повышению осведомленности и бренд-маркетинг, просто чтобы заставить рынок осознать, что ваш TLD существует и доступен, и маркетинг, который делается через канал регистратора, как правило, через маркетинговые программы, которые реестры предлагают регистраторам и которые их стимулируют, чтобы показывать или продвигать их домен верхнего уровня в обмен на какое-либо обязательство от регистратора.

Следующий слайд.

Итак, это взгляд с очень высокого уровня – на виды gTLD. Тот, с которым мы все больше всего знакомы, конечно, это родовой TLD с ключевыми словами, например, com, net, biz, info. Это, как правило, слова из словарей или отдельных отраслей. Они обычно открыты, но могут быть ограниченными, и чаще всего очень широко

распространены среди многих регистраторов. Конечно, это зависит от домена верхнего уровня и от спроса на этот конкретный TLD.

А затем есть бренд-TLD, новая инновация в программе новых gTLD, это, как правило, наименования компаний, наименования продуктов и бренды услуг.

Многие бренды, конечно, были – также подали заявки на родовые ключевые слова. В этих случаях, некоторые из них весьма ограничены.

Бренд-TLD, наименования компаний, наименования услуг, как правило, имеют одного регистратора. Хотя требования ICANN требуют, чтобы они делали доступным любой родовой TLD через любого аккредитованного регистратора, так как чаще всего есть только один владелец регистрации – то есть, сами бренды –они выберут регистратора, которого они намерены использовать для регистрации своих имен, а это значит, что другие регистраторы не будут заинтересованы. Зачем получать аккредитацию, если единственный владелец регистрации уже выбрал своего регистратора. Таким образом, как правило, это родовые домены верхнего уровня одного владельца.

Затем есть географические родовые домены верхнего уровня. И, в какой-то степени, они схожи с национальными доменами верхнего уровня в том, что они нацелены на определенную географическую область. Они могут быть открытыми, как и ccTLD, иногда они открыты или очень ограничены. Или они могут быть весьма ограничены. Они могут быть, например, ограничены для предприятий, организаций или тех, кто живет в определенной

географической области. Иногда это называют связующей точкой воздействия.

Затем есть TLD сообщества, существуют, которые я бы назвал TLD сообщества. Мы раньше их называли спонсируемыми TLD. Точка travel, точка coop, точка museum могут послужить хорошим примером. Они обслуживают определенное сообщество и должны выполнять требования о правомочности регистрации, и реестры, в целом, поддерживают процесс по проверке подлинности и валидации владельца как члена этого конкретного сообщества. И что-то новое: родовые домены верхнего уровня, основанные на мотиве, которые преследуют что-то большее, чем коммерческие интересы, которые стараются сделать что-то хорошее или принести пользу, содействовать делу. Примером могут послужить точка green или точка eco. Есть кандидат на точку HIV в раунде на новые gTLD.

И иногда это коммерческие организации, а иногда и некоммерческие.

Это обзор верхнего уровня. Конечно, появится много новых моделей по мере того, как эти родовые домены верхнего уровня выйдут на рынок. Но это обзор верхнего уровня.

Какие-то – какие-то вопросы?

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Большое спасибо за презентацию.

Есть просьба выступить? Кения, Германия. Окей. И затем продолжим по плану, так чтобы осталось время для вопросов в конце, Германия, пожалуйста.

ГЕРМАНИЯ:

Да. Спасибо за эту презентацию. Весьма интересная.

Можно вернуться к предыдущему слайду? Я думаю, в начале было довольно интересно увидеть, что есть возможность продать премиум-имя, продажа в некоторых случаях может быть и аукционом.

У меня вопрос: в случае аукциона и премиум-имен, как идет распределение цен между реестром и регистратором? Потому что обычно, я думаю, именно реестр имеет фиксированную цену для всех видов доменов, и в этом случае реестр, вероятно, получает по крайней мере часть этих дополнительных доходов. Это мой первый вопрос. Спасибо.

KEN HANSEN:

Да, итак, я расскажу, как это работало в прошлом с премиум-именами, одно-и двух-символьными именами. Они выпускались реестром потенциальным покупателям этих имен. Очень часто, регистраторы участвовали в распространении информации о торгах.

Имя присуждалось тому, кто предложил самую высокую цену. Эти аукционы обычно проводятся на аукционных платформах. Существуют многочисленные поставщики аукционных услуг. Таким

образом, тот, кто предложил самую высокую цену, получает имя. Этот сбор уплачивается поставщику аукциона. Аукционный поставщик платит реестру.

Победившему претенденту затем предоставляется информация о коде AUTH. Они несут этот информационный код AUTH к ими выбранному регистратору и регистрируют имя с регистратором по существу - как правило, это делается, как передача в тот регистратор, и они платят стандартный сбор за регистрацию TLD, который взимает регистратор.

Таким образом, как правило, большая часть доходов за премиум-имя, проданное с аукциона, пойдет - - разделено между провайдером аукциона, который взимает комиссию, и реестром - реестром.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо за вопрос и ответ. Давайте продолжим с презентациями.

Итак, Ондрей Филип, я полагаю, будет говорить о ccTLD. А вот Вы где. Пожалуйста. Пожалуйста. Начинайте.

ONDREJ FILIP: Большое спасибо. Вы знаете, описывать ccTLD - это очень тяжелая работа. Вы знаете, вы видели из предыдущих слайдов, что gTLD действительно разные, что они не одно и тоже. Но ccTLD – это полная противоположность в этом смысле. Так что, вероятно, ни одна модель, которую вы могли бы - - подошла по крайней мере к двум ccTLD. Так что в этом заключается проблема.

Частично это вызвано тем, что они не регулируются ICANN. Вы видели на слайдах Кима то, что некоторые из этих ccTLD подписали какие-то контракты с ICANN, либо договор, либо какие-то документы, относящиеся к подотчетности, либо обмен письмами или меморандума. Но все эти документы не являются действительно достаточно обязывающими. Вы знаете, это действительно не говорит о том, как ccTLD должен решать споры и тому подобное.

Итак, ccTLD на самом деле связаны с некоторыми нациями, некоторыми странами, и они так или иначе, они имеют некоторую национальную юрисдикцию и некоторые особенности.

Я думаю, что хорошим примером является следующее: в некоторых странах существуют черные списки имен, которые не могут быть зарегистрированы в силу некоторых исторических причин или по любым иным причинам. Более того. Есть много особенностей у каждого gTLD.

Помимо того, ccTLD обычно имеют свою собственную систему аккредитации регистраторов. Таким образом, они могут иметь очень разные условия. Некоторые из реестров своего рода следуют аккредитации ICANN или уважают аккредитацию ICANN, но это, определенно, не является основным правилом. Они соответствуют различным условиям и критериям -- например, наличию и тому подобное.

И последний пункт, который можно сделать по реестрам, в том, что они могут быть второго уровня, так у нас есть реестры точка DE, точка CZ, который использует -- которые имеют поддомены

непосредственно на втором уровне, и есть страны, которые используют, вы знаете, третий уровень, такие как Бразилия или Великобритания могут быть хорошим примером. Так что определенно не существует одного описания ccTLD.

И есть даже те страны, которые объединяют эти две модели. Таким образом, вы можете зарегистрироваться либо на втором или третьем уровне. И эти домены могут иметь различные условия, сборы и так далее. Так что действительно трудно описать эти домены.

Следующий слайд, пожалуйста.

Поэтому говоря о моделях, то же самое относится и к самим реестрам. Есть реестры, которые являются некоммерческими, и я предполагаю, что это большинство из них, но я не уверен в этом. Но есть много реестров, которые, на самом деле, обычные, коммерческие компании, и их основной целью является сделать как можно больше денег.

Модель – основополагающая правовая модель или структура компании могут быть очень различными.

В силу исторических причин, многие ccTLD начали в академической среде. Джон Постел связался с людьми со всего мира, и он попытался найти контакты, которые могли бы эксплуатировать основной и, конечно, с его -- потому что начался интернет, и как правило, в академической среде, он, конечно, нашел много людей в университетах. И некоторые из этих TLD или ccTLD остались в университетах и в настоящее время эксплуатируются

университетами и научно-исследовательскими сетями и компаниями, как эта.

Во многих странах компании -- местное сообщество смогло создать ассоциацию, которая в настоящее время управляет доменом. А также существует несколько других аналогичных форм, как фонды или что-то вроде этого.

В некоторых странах эксплуатация TLD была переведена в руки государственных учреждений. Итак, мы имеем много регистров, которые находятся в ведении правительств. И как я уже говорил здесь раньше, есть много регистров в ведении частных компаний, которые, вы знаете, принадлежат частным -- частным лицам, и они совершенно не относятся к правительствам.

Следующий слайд, пожалуйста.

Итак, еще раз, как они связаны с местными органами власти может сильно отличаться. Есть страны, которые имеют некоторое местное законодательство, которое связано с доменами. Я думаю, что Франция является хорошим примером этого. Многие реестры пытаются решить проблемы сотрудничества с правительством, оппозицией правительству посредством какого-то договора или меморандума. Но, вы знаете, эти соглашения могут очень отличаться. Например, в точке CZ, мы подписали документ, который умещается на одной странице, но некоторые документы могут быть значительно больше. И есть компании, которые не имеют никакого отношения к правительству и даже не имеют дружеских отношений, так что это может вызвать некоторые проблемы, и иногда мы видим переделегирование.

Один очень особый случай - это ccTLD, которые вроде получаются по лицензий или продаются, я не знаю, как будет правильно, и они работают как gTLD. Я думаю, очень хорошо известным примером является точка TV, который был доменом Тувалу, но он больше работает как родовой реестр, как домен для TV компаний и тому подобное.

Опять же, каждая страна немного отличается, каждая модель немного отличается.

Если я просто возьму этот регион, где мы находимся в настоящее время, CZNIC находится в ведении ассоциации, которая имеет соглашение с правительством. Словакия, восточный сосед, находится в ведении частной коммерческой компаний. Северный сосед - Польша. Они -- это в ведении национальной исследовательской сети, а тысячи - и западные, они в ведении ассоциации Германии и Австрии. Таким образом, даже в этом регионе у нас есть много разных моделей, поэтому, безусловно, ничего такого, что вместило бы все ccTLD.

Следующий слайд, пожалуйста.

При этом у всех ccTLD есть критерии правомочности. Некоторые из них очень либеральны, так что каждый может зарегистрироваться на сайте -- например, точка CZ, точка DE - - но некоторые из них имеют несколько ограничений. Это либо технические, либо административные ограничения.

Для некоторых TLD требуется местное присутствие. Я думаю, что, например, это случай Словакии, где вы должны быть словацким

частным лицом или компанией, чтобы зарегистрироваться. Некоторые ccTLD не позволяют регистрировать домен физическим лицам, или они, например, ограничивают количество доменов, которые компания или организация может зарегистрировать.

Некоторые ccTLD имеют специальные правила, согласно которым, вы знаете, только правообладатели или названия компаний могут регистрировать домены. Так что это тоже очень отличается.

Некоторые TLD требуют местного административного контакта. Это, я думаю, случай Германии. Таким образом, вы можете, будучи из любого государства, вы можете зарегистрировать немецкий домен, но вы должны иметь кого-то, кто может на месте, например, решать споры и тому подобное.

Таким образом, опять же, это очень, очень отличается, и не существует единого правила на этот счет.

Следующий слайд, пожалуйста.

И с этим также связано разрешение споров. Вы знаете, в пространстве gTLD мы имеем одну систему под названием UDRP, и некоторые ccTLD следуют этой системе. Так что они либо полностью следуют системе UDRP или они делают некоторое незначительное изменение, но не обязательно все они.

Некоторые ccTLD могут использовать арбитраж, который так или иначе упоминается в местном законодательстве. Вот, например, здесь, в Чешской Республике, мы используем арбитраж, и владелец домена, который зарегистрировал доменное имя (неразлично) может, например, компенсировать некоторые деньги в компании - -

или лицо, которое судится с ним. Так что этот инструмент немного сильнее, чем UDRP.

И некоторые страны не используют этот инструмент. Просто оставляют это для суда общей юстиции. И опять же, я думаю, Германия – хороший пример такого реестра.

И есть некоторые вещи – некоторые другие вещи.

ADR в домене точка EU является примером совершенно иной системы и иного способа спорить – как разрешить спор.

И, я думаю, это мой последний слайд, если я не ошибаюсь.

Да. Большое спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Большое спасибо.

Следующий докладчик – это Тим Коул и Мэтт Серлин. Пожалуйста.

TIM COLE: Мы находимся здесь.

Меня зовут Тим Коул, и я работаю в ICANN, и у меня в ICANN группа регистраторов. Мы следим за аккредитацией – мы следим за аккредитацией регистраторов, а также текущим интерфейсом с ICANN с точки зрения их контракта и так далее, администрированием их контрактов и любых поправок и так далее. Этот слайд будет здесь на экране пару минут. Он также у вас в

материалах просто потому, что мы думаем, что он своего рода рассказывает историю.

Мы начинаем на уровне реестра, а затем это рассказывает историю, начиная с крайнего левого угла. Когда регистрируется имя или различные варианты, которые могут возникнуть, когда имя регистрируется через наличие регистрации, а затем справа по истечении срока действия или прекращении имени.

Таким образом, разные докладчики у нас будут говорить по некоторым из этих различных сегментов в отношении, например, работы с реселлерами в передней части или услуг регистрации через посредников, предоставлении пакетов услуг, которые могут быть предложены на протяжении всей жизни имени и рассмотрение, наконец, того, что происходит в конце срока.

Но я знаю, есть также вопрос о том, как мы организуем одобрение или принятие регистраторов и заключение договоров, в первую очередь. И поэтому я хотел бы сказать, что моя команда контролирует процесс приема заявок. У нас достаточно обширная заявка. Более чем 40 вопросов, и они должны предоставить ряд сопровождающих документов. Вопросы связаны с их финансовыми возможностями, техническими возможностями, безопасностью ведения бизнеса, а также ряд вопросов, в которых они должны продемонстрировать свои знания о политике консенсуса и самого контракта, чтобы они смогли показать, что они, если они станут проверенным регистратором, что они знают, что они делают.

Таким образом, мы также проводим разнообразные проверки представленных данных внутриведомственно, а также у нас есть

сторонний поставщик, которого мы привлекаем к проверке представленных данных в своей собственной стране в отношении любых исков или банкротства или другой деятельности, которая может быть в публичных отчетах или известна об этих компаниях.

Поэтому я думаю, что мы проводим довольно строгую проверку представленных данных. А потом на протяжении всей жизни этого регистратора, у них есть семестральный контракт, и в конце каждого семестра мы рассматриваем его обновления.

Вот это только действительно краткий обзор контрактной части. Теперь я хотел бы передать слово Мэтту Серлину, который является председателем группы заинтересованных сторон регистраторов. И он даст своего рода краткий обзор самих регистраторов и представит других людей, которые будут выступать.

MATT SERLIN:

Да. Спасибо, Тим. Я постараюсь ничего не задеть и не опрокинуть со столов, пока я пробираюсь к микрофону. Да, следующий слайд, пожалуйста.

Итак, это представляет собой графическое изображение выплаченных сумм аккредитованных ICANN регистраторов по стране.

И что вы можете видеть здесь, это то, что, в целом, существует приблизительно тысяча аккредитованных регистраторов. Это не принимает во внимание реселлеров этих регистраторов. И вот мой коллега Джефф Экхаус, собирается говорить о реселлерах. Но я думаю, справедливо будет заметить, что если вы посмотрите на

распределение реселлеров, вы обнаружите, что много реселлеров активно работает в регионах, где нет большого количества аккредитованных ICANN регистраторов. Таким образом, Джефф будет говорить очень конкретно о реселлерах и о некоторых мотивирующих факторах и бизнес-решениях, которые заставляют людей стать реселлерами, каков типичный профиль реселлера, и другие вопросы.

Еще несколько моментов, которые я хотел бы поднять, о том, что в бизнесе регистратора есть много различных бизнес-моделей. И мы с Беном и Джеффом очень конкретно будем говорить о некоторых из них. Но это очень разнообразная группа бизнес-моделей, которая нацелена, вы знаете, в некоторых случаях на весьма специфические рынки, очень конкретных пользователей. И, так как регистратор -- как правило, лицо системы доменных имен для конечных пользователей и потребителей, некоторые из которых очень разные, как вы можете себе представить.

Другая вещь, которую я также хотел бы упомянуть, Тим говорил о соглашении по аккредитации и о процессе, который регистраторы имеют с ICANN. Другая важная вещь, которую необходимо отметить, что, как только регистратор становится аккредитованным ICANN, затем они должны пойти и заключить отдельные индивидуальные договоры с каждым оператором реестра. Так что не каждый аккредитованный ICANN регистратор продает или накапливает все различные gTLD, бесспорно, и даже ccTLD. Таким образом, регистратор может выбрать, например, продавать только доменные имена точка com или точка net или любую комбинацию из gTLD, которые доступны сегодня, опять же, выйдя и заключив

конкретное соглашение, как, как упомянул Кен, в случае с точкой biz, NeuStar.

А потом просто краткий комментарий о группе заинтересованных сторон регистраторов, которая является группой в ICANN, которая представляет интересы регистраторов. Нас примерно, в общей сложности, около 90 членов, которые представляют около 75% gTLD, которые зарегистрированы на сегодня.

Так что, действительно, хорошее представительство зарегистрированных имен проводится членами группы заинтересованных сторон. И именно поэтому группа заинтересованных сторон, очевидно, очень активна в вопросах политики, которые происходят в ICANN, так как это влияет на нас и на наших клиентов также и в оперативном плане.

Таким образом, я думаю, что теперь Бен и Джефф будут говорить о конкретных бизнес-моделях, о которых вы хотели получить некоторую информацию. И затем мы надеемся иметь достаточно времени для вопросов.

BEN ANDERSON:

Спасибо, Мэтт. Я Бен Андерсон. Я работаю в Group NBT, которая является реестром из Великобритании. Мы работаем с самыми различными бизнес-моделями. Но, в первую очередь, мы берем на себя корпоративное управление доменными именами. Корпоративные регистраторы как NetNames и MarkMonitor, в первую очередь, направлены на обеспечение управления портфелями своих клиентов. И они варьируются от онлайн-

компаний, крупных и известных корпораций, бытовых брендов, и IP-правообладателей. Как правило, корпоративные регистраторы имеют смесь ccTLD и gTLD в портфелях своих клиентов. Я думаю, если мы подвинем слайд вверх – вот так хорошо.

Таким образом, взаимоотношения между корпоративным регистратором и этим клиентом не являются транзакционными. Они основаны на длительных контрактах, и отношения строятся с течением времени. Этими клиентами могут быть, как написано там сверху, международные организации и правительства. Таким образом, некоторые из наших клиентов - это правительства, которые вы представляете.

Наряду с предоставлением услуг по регистрации доменов, такие компании, как наша, мы часто предлагаем дополнительные продукты и набор услуг, которые построены вокруг защиты бренда, что позволяет правообладателям контролировать, отслеживать, следить и преследовать онлайн злоупотребления бренда. Таким образом, мы комплектуем их в наших услугах, а также регистрации доменов. Но корпоративные регистраторы работают в тесном контакте с правоохранительными органами, как правило, проводят процедуры UDRP от имени своих клиентов.

Перейдем к следующему слайду, пожалуйста.

Более пристально рассматривая потребительский реестр, потребительский регистратор сосредоточен на отдельных лицах и малом бизнесе, зачастую продавая домены в большом количестве по более низкой цене. Большинство потребительских регистраторов имеет транзакционную бизнес-модель, поэтому они принимают

оплату онлайн с помощью кредитной карты или PayPal. И, чтобы дополнить свое предложение, они обычно комплектуют свои услуги в пакеты. Например, они предлагают хостинг и обмен почты вместе с шаблонами веб-дизайна, таким образом вы можете создать свой собственный веб-сайт.

Таким образом, эти услуги позволяют малым предприятиям выйти в интернет, а частным лицам - создать свое собственное интернет-присутствие. Это более отдаленные отношения. Все это делается через панель управления вместо того, чтобы полностью управлять счетами услуги, что делается корпоративными регистраторами.

Итак, сейчас я передаю слово Джеффу, он вам расскажет о модели реселлеров и о некоторых других вопросах.

JEFF ECKHAUS:

Спасибо. Хорошо. Итак, термин "реселлер" часто используется во многих дискуссиях. И в то время, как некоторые люди понимают эту модель и ее участников, я просто хотел дать всем вам краткий обзор этой модели, кто они эти участники и как они взаимодействуют друг с другом.

Так что же это такое реселлер? В своем простейшем виде, это предприятие или иная организация или, на самом деле, может быть даже иногда и частное лицо, который заключает контракт с аккредитованным ICANN регистратором для продажи доменных имен. И порой они продают другие дополнительные услуги.

Таким образом, чтобы было ясно, реселлер использует техническую инфраструктуру регистратора для управления доменными именами.

А так - эта модель используется - вы можете увидеть ее в других областях, например, телекоммуникационная модель. Вы увидите ее в беспроводных услугах, где другие люди перепродают эти другие услуги, потому что они не хотят строить свою собственную огромную техническую инфраструктуру

И, поскольку регистратор поддерживает техническую инфраструктуру, реселлер, как правило, поддерживает отношения с клиентами, а значит они будут искать своих клиентов, они будут говорить со своими клиентами. Но они могут передавать сторонним исполнителям другие функции, такие как обслуживание клиентов или платежные функции. И это решается самим реселлером, в зависимости от того, насколько они большие или маленькие и какова их специальность. Я должен сказать, что есть очень хорошее сочетание некоторых из них. Наша компания будет оказывать поддержку для некоторых реселлеров, но не оплату. Они своего рода выбирают то, что они хотели бы делать. Чтобы дать вам определенное понимание масштаба этого, некоторые из крупнейших регистраторов имеет более 5000 реселлеров каждый. Моя компания Enot имеет более 8000 реселлеров в настоящее время. Таким образом, это достаточно большой рынок и довольно глобальный.

Как мы видели на карте ранее, в некоторых странах и некоторых регионах очень мало ICANN аккредитованных регистраторов. Но

для реселлеров, мы в состоянии обслуживать эти регионы -- Я не могу вам дать конкретные цифры. Но у нас есть реселлеры в большинстве стран Южной Америки и много в Азии, где есть только один или два ICANN аккредитованных регистратора. Таким образом, они в состоянии обслуживать там людей, которые хотели бы купить доменные имена, и даже будут говорить с людьми на их собственном языке и иметь местное присутствие вместо того, чтобы ехать в Северную Америку или Европу.

Таким образом, помимо этого, я объясню, кто такие реселлеры доменных имен. Крупнейшие поисковые системы и веб-порталы - я не хочу называть имена. Но вы можете сами сделать вывод, они являются реселлерами доменных имен. Когда вы заходите на их сайты, они предлагают доменные имена вместе с другими услугами. То же самое для телекоммуникационных компаний и провайдеров услуг интернета. Некоторые из провайдеров веб-хостинга, я думаю, уже обсуждали. Они также продают доменные имена. Но некоторые другие люди также являются розничными реселлерами доменных имен, они просто идут и продают людям доменные имена. И они просто решили не строить для себя структуру.

И, наконец, есть компании, которые предлагают другие услуги, но которые хотели бы предложить доменные имена, но просто для них это не основной бизнес, такие как инкорпорационные сайты или другие сайты, которые помогают людям управлять своим бизнесом. Они сказали: хорошо, вы знаете, что? Мы бы хотели предоставлять людям доменные имена, потому что они в них нуждаются. Но для

них это не основной бизнес. Таким образом, они будут строить инфраструктуру.

Итак, перейдем к следующему слайду, почему быть реселлером доменных имен? Затраты являются основным фактором. Совсем не просто просто подписать контракт с реестрами и с ICANN и получить аккредитацию ICANN -- и продавать доменные имена. Как вы знаете, это ключевая часть инфраструктуры интернета, и есть стандарты, которые должны быть выполнены. Таким образом, доморощенный -- назовем это очень хорошим решением, просто не работает. Он должен отвечать стандартам.

Таким образом, для многих людей, они не способны или не располагают финансами для построения инфраструктуры. Поэтому они полагаются на регистраторов , которые предоставляют им эту услугу.

Следующий пункт -- некоторые из вас могут и не знать, но аккредитация для некоторых gTLD требует больших страховых выплат.

Для людей, не только, вы знаете, в Соединенных Штатах, Европе, но и в других развитых странах, где они не имеют возможности получить такие крупные договоры о страховании, чтобы подписаться на или продать определенные gTLD. Таким образом, они будут работать с -- они становятся реселлером, чтобы продавать эти gTLD.

Простые вещи, как более низкие расходы на домен, когда вы работаете через большого провайдера, вы сможете получить эффект масштаба и возможность получить лучшие цены.

А другая часть - я написал "сборы ICANN." Я думаю, что одна из тем здесь это то, что, чтобы стать регистратором, вы должны следовать всем политикам и вопросам, и, вы знаете, приезжать на эти встречи и все понимать. И с этим связаны большие расходы. И для многих реселлеров, они не в состоянии инвестировать в эти затраты. Таким образом, они будут полагаться на регистратора для решения такого вопроса как, что такое консенсусная политика? Что я должен делать? Они полагаются на нас как на регистратора, чтобы решить для них эти вопросы. Так что я думаю, это некоторые из основных причин.

Итак, как реселлеры взаимодействуют с регистраторами? Как правило, это будет через API. Но они также могут работать из веб-магазина, предоставленного им регистратором. И они могут использовать для него свой собственный бренд. Как я уже говорил ранее, вы знаете, реселлер будет поддерживать взаимоотношения с клиентами, но может привлечь сторонних провайдеров различных аспектов своей деятельности для регистратора или других поставщиков.

Так вот, в двух словах, обзор модели реселлера-регистратора. Следующий слайд, пожалуйста.

Так что я знаю, что было несколько вопросов о конфиденциальности / регистрации через доверенных лиц. Опять же, я просто хотел дать объяснение того, что это такое. В своем

простейшем виде, нынешние требования WHOIS обязывают регистраторов доменов предъявлять имя, адрес, телефонный номер. Эта информация общедоступна, и ее может запросить любой человек в любое время. Таким образом, некоторые люди, они не хотят, чтобы эта информация была общедоступной так, что любой ее может видеть в любое время. Таким образом, они заключают контракт по услугам конфиденциальности. И что они сделают -- это предоставят свою контактную информацию в том общедоступном WHOIS, а затем перенаправят поступившие запросы к самому владельцу регистрации.

И поставщики этого - - как правило, это регистратор доменных имен. Таким образом, когда клиент покупает свой домен в первый раз или, может быть, после этого, они увидят это в качестве опции во время совершения покупки, и они сделают покупку через своего регистратора доменных имен.

Другой популярный вариант - это через юридические фирмы. Юридические фирмы будут покупать доменные имена от имени своих клиентов, потому что, вы знаете, их клиенты могут быть вовлечены в слияния и поглощения или что-то большое, когда клиент не хочет, чтобы кто-либо знал об этом. Таким образом, юридическая фирма пойдет и купит доменные имена от имени своих клиентов.

Еще один вариант - это реселлеры. Реселлеры могут предлагать свои собственные услуги конфиденциальной регистрации и регистрации через доверенных лиц.

И еще один, очень большой вариант, это специалист по защите бренда. Таким образом, некоторые из моих коллег, которые говорили ранее, они могут иметь клиента, который запускает новый продукт. И они хотят зарегистрировать эти доменные имена, но они не хотят, чтобы люди узнали о том, что это за новый продукт, который они запускают. Так что эти регистраторы по защите марки могут действовать как поставщики услуг конфиденциальной регистрации и зарегистрировать домены от имени своих клиентов.

И последнее, что я хотел бы добавить, некоторые люди предлагают это в качестве бесплатной услуги, а некоторые предлагают это в качестве платной услуги, если вам любопытно, как эта модель работает.

И вот я думаю -- да, это все по услугам конфиденциальной регистрации и регистрации через доверенных лиц, обзор.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо. Перед тем, как мы перейдем к последней презентации, которую нам предложит Курт, у вас прозвучала аббревиатура API. Что она означает?

BEN ANDERSON: Это заявка -- пожалуйста.

>> Извиняюсь. Это интерфейс программирования приложений (application programming interface).

BEN ANDERSON: Да, извиняюсь за это. Я отвлекся на секунду. Да, это как они могут взаимодействовать -- простой способ взаимодействия, где вы можете иметь много решений, которые вы хотели бы принять, например, зарегистрировать домен, сделать все эти вещи. Это пройдет через API.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо. Окей. Курт, пожалуйста.

KURT PRITZ: Спасибо, Хезер.

Я хочу сберечь оставшееся время, чтобы можно было задать вопросы моим коллегам. Но я просто хочу напомнить, что это синопсис настоящего положения на рынке. И мы ожидаем существенных изменений с введением новых gTLD. Таким образом, мы можем ожидать изменений, потому что будет совместное владение реестров и регистраторов. Это вызовет некоторые изменения.

gTLD, вместо того, чтобы иметь разные контракты -- напомним, что будет, по сути, общий договор. Мы ищем новые средства защиты, защиты товарных знаков и меры по смягчению последствий злонамеренного поведения, чтобы принести пользу для среды. И мы хотим измерить это.

Мы ожидаем инновации, но с инновациями придут неудачи. И мы - мы привыкли к неудачам некоторых регистраторов, но не

реестров. Поэтому у нас готова защита. Программа имеет защиту для владельцев регистрации. Но мы ожидаем, что будут регистраторы, которые потерпят неудачу.

И, наконец, наше обсуждение планирования новых gTLD проходило по поводу типов или категорий TLD. Но их действительно трудно классифицировать.

И что будут представлять собой бренд-TLD? Некоторые из них позволят своим клиентам зарегистрироваться, некоторые только своим сотрудникам, некоторые, возможно, своей цепи снабжения, с географическими названиями. Некоторые из них будут коммерческими. Некоторые из них будут закрыты. Некоторые только правительственные и разрешат правительственные регистрации. IDN создадут TLD сообщества и коммерческие TLD. Некоторые TLD могут быть просто использованы для развития инфраструктуры.

Таким образом, хотя мы уже привыкли к лексике, которая идентифицирует категории, скажем, бренды или географические названия, мы действительно видим континуум новых типов TLD и бизнес-моделей. Так что это на будущее.

Но я хочу поблагодарить всех, кто помог и внес свой вклад. И, с разрешения Хезер, вы можете задать им вопросы.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Курт. Итак, есть какие-то вопросы или комментарии от членов GAC по тому, что мы выслушали? Аргентина, пожалуйста.

АРГЕНТИНА: Большое спасибо, председатель. И большое спасибо за презентацию. Она очень полезна.

У меня вопрос для – я не записала Ваше имя.

>> Джефф Экхаус.

АРГЕНТИНА: Джефф, спасибо. И для Тима. Я посмотрела карту. Я думаю, что там отсутствуют некоторые имена. Я думаю, что сейчас есть два регистратора в Колумбии. И я не уверена, что я с Вами согласна, Джефф, что сообщество в Латинской Америке хорошо обслуживается, возможно, реселлерами. Я не говорю, что они не являются хорошими. Может быть, их не достаточно.

И я вижу, этот большой разрыв между 300 аккредитованными регистраторами в Соединенных Штатах и несколькими в Канаде. Численность населения Канады схожа с моей страной Аргентиной, и у нас есть только один.

Так что мой вопрос: не стоит ли задуматься, почему это происходит? Я имею в виду, настолько сложно стать аккредитованным регистратором? Или нет необходимости иметь аккредитованного регистратора при наличии реселлеров? Так что это общий вопрос. Почему наблюдается этот большой географический разрыв? И один вопрос к Курту. Новые gTLD -- Я не поняла именно отношения с регистраторами. Они будут продавать

обязательно через регистраторов, или они могут иметь своего собственного регистратора и в интегрированной модели? Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо. Итак, о первом вопросе, это просьба ответить там? Нет, это был вопрос. Окей. Джефф, Вы собирались ответить на это? Аа, извиняюсь.

JEFF ECKHAUS: Конечно, я могу ответить. Я согласен с Вами. Я думаю, что надо - я хотел бы видеть -- перед тем, как нажать, как вице-президент группы заинтересованных сторон регистраторов, мы ищем большего охвата и гораздо большего участия других стран и привлечения большего числа новых регистраторов. Так что я полностью согласен с Вами. И я хотел бы видеть больше из стран Латинской Америки и этих регионов.

Я думаю, что -- я не знаю -- я не могу объяснить Вам, почему некоторые из этих лиц не становятся регистраторами. Я думаю, что это очень сложный процесс. Я думаю, что процесс проверки -- ICANN обеспечила -- работал усерднее, чтобы обеспечить меньшее число провалов регистраторов, и для этого, они в значительной степени подняли планку. И из-за этого, есть определенные -- Вы знаете --- компании, которые говорят, что мы не можем достичь этого, и мы не достаточно большие, чтобы сделать это, поэтому они идут путем реселлера.

Я был бы рад думать, что, может быть, моя компания предоставляет им такие хорошие услуги, что, может быть, им не нужно становиться регистратором. Но я думаю, мы хотели бы это видеть. И

мы стараемся охватить эти страны, и мы стараемся привлечь больше посредников. Но, только чтобы вы знали, у нас было большое количество - не большое количество, а группа реселлеров, которые стали ICANN аккредитованными регистраторами. И я полагаю, что мы видели это не только у нас, но и у других. Я думаю, что это путь или ступенька, чтобы своего рода помочить ноги, начав продавать доменные имена, чтобы стать реселлером, взять эту инвестицию и стать ICANN аккредитованным регистратором.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо за ответ. Обращаясь ко второму вопросу, я думаю он был для Курта. Да, пожалуйста, будьте любезны.

KURT PRITZ: Спасибо, Ольга. В существующих gTLD есть ограничения по совместному владению для регистратора по владению реестром. Для новых gTLD эти ограничения о владении устранены. Для существующих gTLD сейчас существует процесс, согласно которому они могут запросить и оценить, чтобы эти ограничения были сняты.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Курт.

На очереди Нидерланды, Швеция, Португалия, Германия и Великобритания. Нидерланды, Вы следующие.

НИДЕРЛАНДЫ:

Спасибо, Хезер. Мой вопрос связан с той же темой, которую затронула Ольга. Я немного озадачен тем, что – как пространство доменных имен, пространство родовых доменных имен охвачено зарегистрированными -- ICANN аккредитованными регистраторами? Вероятно, это связано с моим – мой первый вопрос – это скорее всего попытка понять и получить представление о пространстве доменных имен.

Второй вопрос: в чем заключается фактическая польза для регистратора? Я озадачен, потому что я слышу о многих вещах, которые навязываются регистратору. Какова реальная польза, которую получает регистратор и которую он может оказать клиенту? Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Окей. Итак, у нас два вопроса. И кто смог бы ответить на них? Пожалуйста.

>>

Да, спасибо, Хезер. Я отвечу на второй вопрос о пользе. Я думаю, что в этом и заключается польза, честно говоря, тот факт, что в качества ICANN аккредитованного регистратора вы получаете возможность участвовать в процессе.

С моей точки зрения, для меня, в этом заключается самое большое преимущество, так как вы заверяете клиентов, во-первых, что вы выполнили – Джефф упомянул высокий уровень проверки и, вы знаете, процесса, через который вы должны пройти, чтобы получить аккредитацию ICANN. Итак, ваши клиенты получают

определенный уровень спокойствия, так как вы прошли через этот процесс. А затем вы получаете возможность участвовать в самом процессе и процессе разработки политик и всего, что повлияет на вас и что, в конечном итоге, дойдет до ваших клиентов.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо за ответ. Я думаю, что это было немного неожиданно, на самом деле. Итак, переходим к другому вопросу, хотя, я думаю, есть большой интерес со стороны правительств получить своего рода оценку того, какая часть рынка, сколько денег проходит через деятельность регистраторов на рынке в сравнении с реселлерами. И я думаю, что это очень важная информация, о которой необходимо получить какое-то представление.

Хорошо. Вернемся к порядку выступлений. Слово предоставляется Швеции, пожалуйста.

ШВЕЦИЯ:

Большое спасибо, Хезер.

И большое спасибо за презентацию. Действительно интересно видеть пейзаж именно сейчас, а также слышать, что вы ожидаете некоторые существенные изменения.

Мне бы хотелось просто перепроверить, что я понял, и затем у меня также есть вопрос.

Я думаю, что Вы заметили, Курт, что мы до настоящего момента у нас не было случаев провалов, провалов со стороны регистраторов. Я правильно расслышал? Прошу прощения. И что вы ожидаете, что в будущем это будет происходить немного чаще. И я хочу знать, как

получилось и почему и какого рода провалы вы предвидите, что может произойти с новыми gTLD? Спасибо.

KURT PRITZ:

В настоящее время существует 22 gTLD. И, хотя некоторые из них очень малы и остались маленькими, они все остались в бизнесе и продолжают разрешать имена и обслуживать своих клиентов. Этот прогноз связан с тем, что ожидается, что будет более тысячи gTLD, что будут провалы в бизнесе, что будет риск, как в любых новых начинаниях, и что некоторые из этих новых структур откажутся от своего бизнеса, когда они не достигнут своих бизнес-целей.

Теперь ICANN внедрила некоторые защиты для этого. Каждый новый gTLD должен ввести в действие аккредитив для обеспечения непрерывной деятельности в течение трех лет, так что, если реестр не перепродан, по крайней мере у владельца регистрации будет более мягкая посадка, период времени, чтобы рассмотреть свои варианты. Но, вы знаете, это типичная бизнес-среда. Мы ожидаем, - мы должны, как сообщество, ожидать неудачу и подготовиться к этому.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо. Вы хотели что-то добавить?

>>

На самом деле я просто хотел дать краткий ответ на Ваш предыдущий вопрос, который был о - - о числе регистраций доменных имен в реселлерах по сравнению с регистраторами в

объеме нетто. Так что, я думаю, Вы спросили о том, сколько проходило денег. Только учитывая, сколько люди взимают и как это работает, я полагаю, было бы очень трудно дать оценку в долларах. Было бы легче дать оценку объема по числу gTLD, доменных имен, зарегистрированных через реселлеров по сравнению с непосредственно через ICANN аккредитованным регистратором.

Я сделал своего рода подсчет на обратной стороне конверта, учитывая, кто является реселлерами, и сколько доменных имен они зарегистрировали.

Я полагаю, что справедливо сказать, что около 20-30% продается через канал реселлеров, по сравнению с непосредственно через регистратора. Но трудно будет оценить суммы в долларах. Но я думаю, если вы сделаете более глубокий анализ, вы можете сделать заключение, сравнивая с тем, сколько люди взимают, взять это и использовать объем как показатель для того, чтобы понять суммы в долларах. Но, принимая во внимание объем регистраций, оценки будут варьироваться где-то между 30 и 50%.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Большое спасибо. Я ценю это.

Австралия, вы следующий, пожалуйста.

АВСТРАЛИЯ: Спасибо, председатель. И большое спасибо за очень полезную презентацию. Она высоко ценится.

Я хотел вернуться на шаг назад на минутку и обратить это заседание -- посмотреть на это с другой точки зрения или с точки зрения, с которой это появилось во время дискуссий в Коста Рике. Это возникло в прениях между GAC и Правлением по поводу функции ICANN о соблюдении контрактных обязательств.

И в целях лучшей информационной поддержки следующей серии дискуссий или будущих дискуссий по этому вопросу, GAC запросил у Правления брифинг о контрактных отношениях, которые служат основой для DNS отрасли, и о роли ICANN как саморегулируемой организации.

Итак, мои вопросы и комментарии вернутся на шаг назад и действительно уточнят роль ICANN в отрасли. Итак, очень полезно провести это обсуждение и заложить основы, в частности, для понимания того, что 30-50% всех регистраций доменных имен, вероятно, делается через реселлеров.

Так что я в особенности заинтересован в – в качестве первого вопроса, уточнении того, где в модели реселлеров отведено место ответственности. Таким образом, ICANN выбрала иметь прямые контракты в своем надзоре над реестрами и регистраторами. Насколько я понимаю, это не случай реселлеров. И, по сути, реселлер имеет контракт с регистратором.

Итак, я слышал здесь примеры, в которых регистраторы имеют тысячи реселлеров, с которыми у них есть контракты. Я также слышал, что ICANN, в качестве части аккредитации регистратора, идет через всесторонний процесс, проводит комплексную проверку дью дилидженс. Я правильно понимаю, что регистраторы,

например, занимаются тем же видом деятельности с тысячами реселлеров? А если это не так, это вызывает озабоченность со стороны ICANN?

Мне бы действительно хотелось услышать от членов Правления здесь. Как, в связи с глобальным надзором над DNS отраслью, делается большой акцент на очень жесткие контракты реестров. В настоящий момент уделяется много внимания на контракты регистраторов. Я действительно заинтересован в -- возможно, половина всех регистраций доменных имен идет через реселлеров. Какую точно видимость имеет ICANN о соблюдении договорных обязательств со стороны реселлеров?

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо, Австралия. Кто хотел бы ответить? Джефф?

JEFF ECKHAUS:

Спасибо. Спасибо за вопрос. Я думаю, что мне бы хотелось, в первую очередь, начать с мысли, что я не – на мой взгляд, или исходя из того, что я видел, на самом деле нет какого-то конкретного свидетельства или статистических данных, которые бы свидетельствовали, что, прежде всего, реселлеры действительно создают больше проблем с соблюдением, чем прямые реселлеры. Я думаю, что проблемы с реселлерами могут быть обсуждены в кулуарах. Но я не видел, что есть больше проблем с реселлерами, чем с ICANN аккредитованными владельцами регистраций.

Но – по большей части напрямую отвечая на Ваш вопрос о том, кто несет ответственность и где она лежит, на нас, на владельце

регистрации. Когда мы подписываем реселлеров, и мы с ними заключаем контракт, чтобы они могли продавать доменные имена, мы все еще знаем, что мы как регистраторы непосредственно отвечаем за соблюдение договорных обязательств перед ICANN. Как говорят: «на вас ложится ответственность». Мы знаем, что мы сами ответственны за это. У нас есть элементы в нашем договоре, которые гласят, вы знаете, они должны следовать тому, что мы просим в наших правилах. И, если бывают случаи, когда реселлер не отвечает или не делает что-то, когда это необходимо, тогда мы сами регистраторы, мы берем на себя обязательство справиться с ситуацией или, если запрос пришел через ICANN, через правоохранительные органы, что бы это ни было, мы решим это, потому что мы те, - - мы знаем, что мы имеем контракт с ICANN, и мы, в конечном счете, несем ответственность за это.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо. Хорошо. Тогда мы сэкономим этот вопрос для Правления на будущее. Итак, выступают Португалия, Германия, Великобритания и Соединенные Штаты. Итак, Португалия, пожалуйста.

ПОРТУГАЛИЯ: В первую очередь, большое спасибо за эту презентацию о таксономии конечного рынка. Таким образом, Вы упомянули пейзаж конечного рынка. И это то, что и кажется.

Мне бы хотелось сказать, что я в какой-то степени также ожидал, что описание рынка доменных имен будет определенным образом связано с обсуждением регулирующих функций этого рынка, что я

практически не заметил. Например, это будет связано с лицензированием и заключением контрактов. Мы услышали немного о контрактах, но не так много о функциях контрактов.

Кроме того, об установлении правил и принятии стандартов и защите прав потребителей или, например, аудите и оценке и мониторинге, а на самом деле обработке показателей и проведении обследований для анализа результатов этих функций.

Так что я удивляюсь, почему мы не услышали это. Это потому, что эти части должны быть лучше известны аудитории, членам ГАС, чем сама таксономия. Или их не так легко представить, и это требует дальнейшей работы.

Таким образом, вы могли бы предоставить -- или мы услышим это на каком-то будущем заседании. Таким образом, любая информация относительно того, где мы находимся по этим вопросам, была бы полезна. Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Португалия. Хорошо, Германия. Вы следующий, пожалуйста.

ГЕРМАНИЯ: Да, спасибо, председатель. Модель системы регистратора и реестра по мере того, как мы увеличиваем систему, которая была введена сейчас, мне любопытно, не ограничивает ли эта модель новый бизнес и новые инновации на рынке для новых gTLD. Я думаю, что, в частности, в связи с дополнительной ценностью, которая может

быть добавлена к новым доменам, которые -- в качестве модели, которая у нас теперь есть, пригодный для другого рода рынка. В предыдущие -- в начале ICANN были и другие проблемы на рынке. И я думаю, что мы сейчас в ситуации, когда мы немного растем от массового рынка доменов, как я уже говорил, к добавлению ценности доменам. И мне интересно, является ли система, которую мы использовали в прошлом, слишком ограничительной для этого нового вида услуг.

И, во-вторых, мы также можем найти небольшие сообщества, которые подали сейчас заявки на новые gTLD. И смогут ли они -- и это по поводу того, что сказала Аргентина -- будут ли они вообще способны найти регистраторов, которые бы смогли продать им домены. Это -- для некоторых малых предприятий, это может стать проблемой.

И мой следующий вопрос будет связан с -- было интересно увидеть сравнение с классическим ccTLD, потому что мы знаем, что там были -- в отношении ограничений, некоторые события в течение последнего десятилетия. Это означает, в некоторых случаях, что ограничения были сняты, а некоторые другие были вновь введены. Интересно, будут ли аналогичные политики возможны для среды новых gTLD. И я имею в виду опять же, кроме того, некоторые требования, которые могут возникнуть с вопросом общественной политики. Например, если мы имеем новый gTLD, который был введен на рынок, но который работает неадекватно, с точки зрения общественной политики. И мы -- да, попросим реестр, да, изменить их политику регистрации, возможно ли это? Или это будет слишком сложно в нынешнем рыночном портале? Потому что это правда, не

только реестр оказывается вовлеченным, но также и регистратор и реселлеры.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Германия.

Курт, Вы хотели дать ответ на некоторые из этих комментариев?

KURT PRITZ:

Я могу дать частичный ответ. Это очень пронизательные и глубокие вопросы. Да, я думаю, что нынешний рынок может чрезмерно ограничивать новые (звук отрезан) обсуждение, где было решено, что ограничения на совместное владение реестров и регистраторов могут быть отменены.

Взвесив это, беспристрастный ответ на вопрос Португалии ранее, соглашения с регистратором и соглашения с реестром в сочетании предоставляют набор потребительской защиты, налагая определенные обязательства на реестры и регистраторов. А для введения новых gTLD, было бы очень сложно, я думаю, исключить один набор соглашений и при этом сохранить такую же защиту.

И существует тот же рынок, чтобы поддерживать эту защиту.

Но вопрос, который Вы поднимаете, послужит позднее великолепным поводом для обсуждения политик, так как Ваш второй вопрос, в интересах общественности, содержал требование об изменении ограничений по регистрации с введением новых gTLD.

Я думаю, и это лишь мои догадки, но существует рекомендация GAC Правлению по вопросам политики. Вопросы политики, по некоторым определениям, влияют на все gTLDs и не могут быть нацелены на один, но при условии, что политика может быть создана, чтобы оказать влияние на поведение политик по регистрации одного TLD, я думаю, что то, что Вы предлагаете, может быть возможно, и это для еще одной дискуссии, которую мы должны провести о том, как нам следует делать это.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо, Курт. Итак, слово предоставляется Великобритании, США и Кении, а затем, я думаю, мы должны перейти к закрытию этого заседания.

Итак, Великобритания, пожалуйста.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ:

Большое спасибо, председатель, и спасибо всем, кто внес свой вклад в эту конвенцию по компетенции на рынки и так далее. Было очень интересно. И мы затронули, как новые gTLD повлияют на это. Это стоит тщательно изучить в будущем.

Мы всегда предвидели, что это будет хорошей возможностью для инновации и новых бизнес-моделей и так далее.

Так что то, о чем только что говорил Курт сейчас, действительно имеет резонанс для нас. Поэтому очень интересно.

Мы желаем вернуться к этим отношениям с регистраторами и реселлерами. Я ранее заметил в отношении внедрения

правоохранительных рекомендаций и переговоров между ICANN и регистраторами, есть проблема подотчетности реселлеров. И наш вопрос связан с этим. И мне бы хотелось передать микрофон моему коллеге из Агенства по серьезной организованной преступности, Бенедикту Аддис, чтобы на самом деле поставить вопрос.

BENEDICT ADDIS:

Здравствуйте, и, прежде всего, спасибо Вам, госпожа председатель за возможность выступить.

Я хотел в действительности поделиться небольшим разочарованием, которое мы из группы переговоров по правоохранительным вопросам чувствуем в связи с моделью реселлеров. Оно таково.

Что-то плохое происходит с доменным именем, и мы идем к регистратору и говорим: Вы нам не можете сказать, кто сделал это или кто владелец этого доменного имени, который заплатил за него.

И они скажут: хорошо, мы являемся регистратором канала, и вы должны пойти и поговорить с нашим реселлером, чтобы получить эту информацию.

Теперь иногда мы сможем говорить с реселлером, иногда они ответят, а иногда нет. Но мне кажется, что Джефф очень, очень четко сказал, и мы видели в RAA, что ответственность ложиться на регистратора. Но на практике, и на нашем опыте, по правде говоря, регистратор фактически не имеет информации в своем распоряжении. А иногда это даже может быть в юрисдикции, где

они не могут ее получить или там, где правоохранительные органы не в состоянии ее получить.

Итак, мне бы хотелось услышать, на самом деле, что Джефф и что Мэтт предлагают, чтобы решить этот вопрос. Это ежедневная проблема для правоохранительных органов.

Спасибо.

JEFF ECKHAUS:

Конечно, я хотел бы просто дать быстрый ответ, что я не думаю, что мы когда-либо не выполнили постановление суда, данное нам, или запросы о предоставлении информации. Если кто-то звонит и, вы знаете, из -- и просит анекдотическую информацию, я думаю, мы будем стараться изо всех сил, но если не может -- но если есть постановление суда, и кто-то говорит: "Нам нужна эта информация, пожалуйста, предоставьте ее нам," мы всегда предоставляли им эту информацию.

Поэтому я думаю, мы просто должны провести черту и сказать, где мы можем сказать, наш регистратор не выполняет постановления суда и своего рода -- вы знаете, не соответствует этим, или если мы будем пытаться помочь, мы не сможем всегда помочь правоохранительным органам в других странах, или когда люди просят у нас какую-то анекдотическую информацию.

Но в отношении судебных постановлений, я хочу сказать, что мы действительно отвечаем, мы действительно соблюдаем, и, как я уже сказал, это последняя инстанция. Но я думаю, что часто здесь о -- что вы должны помнить, что та часть, где у нас есть, это

контрактные отношения с ICANN и соблюдение контрактных обязательств.

Я не верю, что часть этой информации входит в функцию соблюдения договорных обязательств. Это, знаете ли, запрос правоохранительных органов на информацию, я не уверен, может быть, я не так это понимаю, не входит в компетенцию договорных обязательств ICANN и в наши обязанности согласно текущему RAA.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо.

Я бы хотела задать вопрос для уточнения.

Тогда есть предположение, что регистратор располагает информацией? Тогда вопрос в том, на каком основании они ее предоставят.

Я слышала, что Бенедикт сказал, что иногда они не могут получить ответ от реселлера, или у них нет этой информации.

JEFF ECKHAUS: Я бы не стал предполагать, что регистратор ей располагает и просто ее удерживает. Я бы не стал делать такого предположения. Часто реселлер будет иметь эту информацию.

Как я уже говорил, мы обсуждаем новые и различные модели. Существуют различные моменты, когда реселлер, как мы уже говорили, имеет взаимоотношения с клиентами. Они примут этот клиентский платеж от них, и у них будут эти отношения один-на-один.

Так что иногда реселлер, возможно, не захочет делиться этой информацией, вы знаете, без -- вы знаете, когда мы говорим, эй, вы можете нам дать информацию о клиентах, они могут и не поделиться ей. Есть крупные компании, которые говорят, это наш клиент, мы не собираемся делиться этим с вами. Но если бы мы пришли к ним с решением суда или другим документом, который бы говорил, что это постановление суда требует, чтобы вы сделали это, они, вероятно, передадут нам эту информацию. Но нет, у нас нет, и мы ее просто удерживаем и не собираемся ее передавать. Обычно именно реселлер имеет взаимоотношения с клиентами.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо.

Соединенные Штаты, пожалуйста.

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ:

Спасибо. Я тоже хотела бы присоединиться к коллегам и выразить благодарность всем выступившим здесь за помощь в достижении лучшего понимания, чем, я думаю, то, что мы, возможно, имели раньше.

Я хотела бы также повторить замечания коллег. Создание связи, я считаю, это была Австралия, Португалия сделала это очень хорошо, что наш главный интерес, который был довольно четко сформулирован, я думаю, в коммюнике Коста-Рики, в том, что мы хотим лучше понять связь между само-регулирующим органом ICANN, который находится в контрактах, в отношениях, которые вы имеете с регистраторами.

Так что это ключевая область, на которой мы должны сосредоточиться, откровенно говоря. Потому что теперь, когда мы говорим о числах, и я хочу выразить -- показать залу мое полное невежество в этом, я не экономист. Но меня своего рода поразило то, что у вас есть около тысячи аккредитованных регистраторов, о многих из которых нам сообщили сейчас, мы научились за эти годы, это -- они не разделены, различны. Они все вроде членов семьи. И также есть около 8000 реселлеров.

Таким образом, с точки зрения правительства, вы начинаете смотреть на эти цифры несколько иначе, и думать, хм, вот только тысяча участников рынка, на которых распространяются какие-то договорные что-то, независимо от текущего положения, наличия каких бы то ни было недостатков или несоответствий. И все же их около 8000, и, возможно, больше, лицам, которые не попадают под действие этих положений.

Это заставляет нас сделать паузу, и это, на самом деле, я думаю, то, что SOCA пытается достичь, это озабоченность, что есть много субъектов на рынке, которые напрямую работают с нашими потребителями во всем мире, которые могли бы, по сути, -- не могут, тогда, либо обратиться к договорным положениям и посмотреть, смогут ли они получить какую-то помощь.

Так что я тоже немного озабочена - и снова, это где я на самом деле покажу мое невежество в связи с тем, показывают ли эти цифры, что есть какие-то недостатки на рынке, а именно: предотвращение появления новых участников или предотвращение конкуренции .

Так что я думаю, было бы очень, очень полезно понять, знаем ли мы мотивы, кто навязывает высокие страховые взносы? Это неотъемлемая часть становления аккредитованным регистратором? Это что-то национальное? Я имею в виду, я, признаюсь, я, конечно, не знаю ответа на этот вопрос. Но было бы полезно для нас понять источники высокой стоимости, потому что я думаю, для некоторых из нас, правительств, если вы получаете привилегию продавать что-то для потребителей, это часто приходит с ответственностью.

Таким образом, мы пытаемся понять, где именно находится этот баланс, но, что более важно, мы советники Правления ICANN, и поэтому мы пытаемся понять, каким образом сформировать наши рекомендации в рамках вашей компетенции.

Таким образом, мы пытаемся понять, именно какова ваша компетенция. Это явно не ccTLD, так что было очень полезно сделать акцент на это. То, на чем мы должны сосредоточиться - это то, что находится в вашей компетенции. Она эффективна?

Я думаю, что мы, вероятно, несколько раз на протяжении многих лет передали чувство, нет, это не так, иначе мы не представили бы вам ряд рекомендаций по улучшению RAA.

Таким образом, существует целый ряд других изменений, которые мы хотели бы видеть осуществленными, чтобы сделали. Так что я думаю, это только возбуждает аппетит, если бы я могла так сказать, для более глубокого погружения. Ясно, что много всего происходит на рынке, где мы не участвуем, и я думаю, было бы полезно знать, знает ли ICANN, сколько есть реселлеров.

Знаете ли вы, каких регистраторов необходимо привлечь к ответственности за поведение этих реселлеров? Есть ли у вас эта информация? Вы отслеживаете это? У вас есть имена этих реселлеров? Знаете ли вы, как выглядят контракты?

Так что я просто хочу бросить это для размышления и еще раз поблагодарить людей. Я думаю, что это действительно в какой-то степени нам дало понять, что нам нужно больше конкретных, основанных на фактах данных, чтобы говорить, чтобы информировать наши решения.

Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Спасибо, Соединенные Штаты.

И Кения, я думаю, Вам предоставляется заключительное слово.

КЕНИЯ: Спасибо, председатель. И спасибо коллегам за эти презентации.

Продолжая то, что сказала моя коллега из США, я думаю, я хочу еще раз подчеркнуть этот вопрос об исследовании этих тем о подотчетности. Вы знаете, реселлеров, и, в особенности, цифрах.

Но и возвращаясь к вопросам моего коллеги из Мексики, первому вопросу, хотелось бы отметить с озабоченностью, что число поставщиков услуг, которые предоставляют услуги бэк энд для новых gTLD, снова сосредоточены в одном регионе, и, возможно, призвать чтобы, когда вы исследуете и изучаете, возможно, новые

бизнес-модели, как было предложено моим коллегой из Германии, но также, возможно, и исследовать и изучить, как ICANN может добраться до регионов, которые в меньшей степени -- регионов, которые менее активны, особенно если смотреть только на распространение новых gTLD. И вопрос, который мы должны задать себе: мы создаем новую цифровую брешь? Я думаю, что это уже было поднято, по крайней мере с точки зрения именно того, как это выглядит сейчас, от посредников, регистраторов, а также новых gTLD.

Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN: Большое спасибо, Кения.

Я думаю, мы можем завершить.

Одно небольшое замечание, пожалуйста.

JEFF ECKHAUS: Одно небольшое замечание. Я хотел ответить США, в какой-то степени. Я думаю, это был вопрос, это -- у нас есть те 1000, которые связаны RAA, а затем те 8000 или любое другое число, реселлеры же нет. И я не хочу, чтобы этот образ - - вышел, что вы знаете, один раз -- если вы не ICANN аккредитованный регистратор, и вы являетесь реселлером, это своего рода Дикий Запад, и все методы хороши. Все доменные имена, зарегистрированные там, либо продаются напрямую через регистраторов либо реселлеров, и все находятся в зависимости от RAA. Все они. И я знаю, что есть

дискуссия и каковы проблемы с - - Вы знаете, как RAA работает, и какие есть проблемы с ним, это отдельный разговор. И я рад, знаете, обращаться к с членам GAC и других групп, здесь -- и снова, благодарю вас за ваше время -- о том, как мы можем предоставить вам дополнительную информацию и как мы, я думаю, сделаем этот документ более эффективным для RAA и добьемся более активного участия всех, чтобы они поняли, в чем заключаются проблемы.

Но я просто хочу, чтобы было ясно, как я сказал, что все доменные имена, зарегистрированные в gTLD, и мы знаем, кто регистраторы, и все они должны соответствовать RAA в настоящее время.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ DRYDEN:

Спасибо, Джефф.

Таким образом, ясно, что эти вопросы текущего беспокойства, я верю, что мы хотим продолжить рассмотрение этих вопросов и получить дополнительную информацию, факты для проведения более глубокого анализа того, каковы реальные проблемы и как на самом деле выглядит рынок. И я думаю, это напрямую связано с сущностью этой проблемы о роли ICANN и роли ICANN на рынке в своем саморегулируемом характере или саморегулируемом характере отрасли.

Так что спасибо всем тем, кто нас сегодня проинформировал и предоставили эту информацию. Мы ценим это. И мы надеемся продолжать в том же духе.

Мы переходим к обмену мнениями Правления / GAC. Позвольте предложить, однако, может быть, десятиминутный перерыв? Пожалуйста.

(упал звук)

--с Правлением. Десять минут всем, пожалуйста.

(короткий перерыв)