
ICANN78 | Неделя подготовки — Программа поддержки кандидатов: Изучение результатов исследований других глобальных программ
10 октября 2023 года (вторник), 04:30 – 05:30 по HAM

ЛЕОН ГРУНДМАН (LEON GRUNDMANN): Здравствуйте и добро пожаловать на заседание недели подготовки к ICANN78, посвященное программе поддержки кандидатов, где будут рассмотрены результаты исследований других глобальных программ. Сегодня 10 октября, 14:30 по UTC.

Хочу напомнить, что ведется запись хода заседания, и его участникам следует придерживаться стандартов ожидаемого поведения ICANN.

Во время этого заседания вопросы или комментарии, отправленные в чате, будут прочитаны вслух только в том случае, если они будут правильно оформлены, как отмечено в чате. Вопросы и комментарии будут зачитаны вслух в указанное председателем или модератором время.

Устный перевод во время этого заседания будет выполняться на английский, французский, испанский, китайский, русский, арабский и португальский языки. Нажмите кнопку «Перевод» в Zoom и выберите язык, на котором вы хотите слушать выступления. Если вы хотите задать вопрос или выступить с

Примечание. 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.

устным комментарием, поднимите руку. Когда вас вызовут, включите микрофон и начинайте говорить. Назовите для протокола свое имя и говорите внятно и не очень быстро. Когда вы все скажете, выключите микрофон. Прежде чем начать говорить, выберите язык своего выступления в меню перевода. Назовите для протокола свое имя и язык выступления, если это не английский. Когда будете говорить, отключите звук и уведомления на всех остальных устройствах. Чтобы перевод был максимально точным, говорите разборчиво и с нормальной скоростью.

На заседании осуществляется автоматизированное стенографирование в реальном времени. Необходимо помнить, что такая стенограмма не является официальным документом или надежным источником информации. Чтобы видеть на экране стенограмму в реальном времени, нажмите кнопку субтитров на панели инструментов Zoom.

Для обеспечения транспарентности участия в модели ICANN с участием многих заинтересованных сторон мы просим вас регистрироваться в конференциях Zoom с указанием полного имени. Например, имя и фамилия. Если вы авторизуетесь для участия в заседании, не указав свое полное имя, вас могут отключить.

Наконец, поскольку нам предстоит охватить довольно много материала, хотел бы попросить вас оставлять ваши вопросы до конца заседания, когда они будут либо зачитаны вслух, либо

произнесены вами самостоятельно, если вы того пожелаете, когда ваш вопрос будет рассматриваться. Теперь я передаю слово Джессике Вилласеньор.

ДЖЕССИКА ВИЛЛАСЕНЬОР (JESSICA VILLASEÑOR): Спасибо, Леон, и спасибо всем, кто присоединился к нам. Сегодня мы расскажем о результатах исследования всемирно признанных процедур для программ, аналогичных программе поддержки кандидатов. Мы также обсудим потенциальное влияние этих результатов на разработку программы поддержки кандидатов в рамках следующего раунда. Следующий слайд, пожалуйста.

Итак, сначала я предоставляю вводную информацию по этому проекту, затем перейду к ключевым результатам по четырем вопросам, которые мы исследовали. Затем слово получит Кристи. Она поделится дополнительной информацией о том, как эти результаты могут повлиять на разработку программы поддержки кандидатов в рамках следующего раунда. После этого будет встреча в формате «вопрос-ответ». Надеемся, дискуссия будет плодотворной. Как сказал Леон, предстоит много работы. Это сводная информация о наших результатах. Если вы хотели бы глубже изучить какие-либо из обнаруженных результатов или узнать больше о примерах программ, ссылка на статью находится на странице заседания. Там же копия этой презентации. Следующий слайд.

Сначала немного вводной информации и краткий обзор самого проекта исследования. Следующий слайд. В 2016 году корпорация ICANN опубликовала отчет по обзору и оценке реализации Программы, в котором был представлен опыт персонала ICANN, занимавшихся реализацией Программы New gTLD. В отчете приводилась рекомендация рассмотреть возможность исследования с целью определения процедур, признанных всемирно, которые можно было бы адаптировать для реализации программы поддержки кандидатов. Эта рекомендация позже была поддержана рабочей группой по PDP по последующим процедурам, также поддержка была выражена в руководстве по выполнению рекомендаций 17.7 итогового отчета по последующим процедурам. Корпорация ICANN инициировала это исследование на фазе функциональной разработки, с целью предоставить результаты группе по проверке выполнения рекомендаций во время реализации. Следующий слайд.

Сейчас существует множество различных аспектов разработки и реализации программ, которые можно было бы изучить. Поэтому, чтобы сузить фокус этого исследования, мы сначала провели предварительное исследование документов ICANN, таких как итоговый отчет о последующих процедурах, чтобы выявить любые темы в проблемах, связанных с программой поддержки кандидатов в рамках раунда 2012 года. Также, чтобы выявить общие препятствия, с которыми сталкиваются новички в процессе подачи заявок, мы изучили оптимальные методы и научную литературу. Следующий слайд.

Мы обнаружили четыре основных области, которые необходимо изучить. Это пул кандидатов, критерии отбора, методы оценки и поддержка успешности кандидатов. Именно эти четыре вопроса стали основными. В этой презентации мы подробно рассмотрим каждый из них. Следующий слайд.

Как вы понимаете, сравнения непосредственно с программой поддержки кандидатов не проводилось. Сама программа довольно уникальна. Мы рассмотрели научные исследования, материалы с рекомендациями по оптимальным методам и благотворительности, а также процедуры аналогичных программ, направленные на повышение доступности, инклюзивности и многообразия, будь то гранты, кредитные программы или проекты по международному развитию. И хотя не все идеально подходит для программы поддержки кандидатов, эти ресурсы дают много информации о процедурах, используемых в других программах, и оптимальных методах, которые можно было бы дополнительно изучить в контексте программы поддержки кандидатов. Опять же, в документе приводится более глубокое обсуждение методов исследования и примеров программ, если вам нужно глубже разобраться в этой сфере. Следующий слайд.

Лишь краткое замечание по терминологии в этой презентации. Кандидат на финансовую поддержку — это физическое или юридическое лицо, заинтересованное в финансовой помощи, и подавшее заявку на участие в этой программе. Спонсор — это организация, предоставляющая финансовую помощь физическим

лицам или другим организациям посредством специальной программы, включая гранты, кредиты или помощь. Следующий слайд. А сейчас перейдем к результатам. Следующий слайд.

Вот общий обзор выводов и структуры статьи. В этой презентации мы рассмотрим каждый из этих разделов по отдельности. Следующий слайд.

Первый исследуемый вопрос. Как спонсор расширяет и углубляет свой пул кандидатов? То есть, как он может увеличить количество и многообразие выбранных кандидатов для участия в своей программе финансовой помощи? Пул — это общее число кандидатов, подавших заявки на получение вакансии, гранта или участие в программе в течение периода приема заявок. А обширный и многообразный пул — это ключ к выбору сильных кандидатов из разных слоев общества, поскольку в этом случае выбор потенциальных кандидатов больше. Исследования показывают, что для расширения и диверсификации пула следует сосредоточить внимание на трех основных сферах. Осведомленность кандидата, возможность подать заявку и потенциал кандидата. Давайте рассмотрим каждую из этих сфер. Следующий слайд.

Итак, первое — это осведомленность кандидата. Осведомленность играет важную роль в формировании размера и состава пула кандидатов, поскольку, не зная о существовании программы, потенциальный кандидат не сможет подать заявку на участие в программе. Усилия, направленные на повышение

информирования, сосредоточены на расширении охвата, особенно охвата групп, не охваченных ранее. Первым шагом в этом процессе является определение целевых групп. После определения целевых групп вторым шагом является установление связи с этими новыми группами. Спонсоры могут охватить новые группы, используя свои сети, в которых люди спрашивают знакомых о потенциальных заинтересованных кандидатах, используя сети равноправных организаций, которые могут быть глубже связаны в целевых регионах, публикуя материалы в местных изданиях и нанимая местных консультантов в целевых сообществах, чтобы поддержать информирование. В оптимальных методах рекомендуется, чтобы при представлении информации новым аудиториям учитывались потребности аудитории, такие как языковые навыки, знания и географическое положение. Например, спонсор не должен предполагать, что кандидаты осведомлены об американских системах или организационных нормах. Информирование также должно быть достаточно исчерпывающим, чтобы потенциальный кандидат мог принять обоснованное решение. Сюда входят любые потенциальные затраты и выгоды, связанные с участием в программе, а также потенциальные затраты, которые программой покрываться не будут. Следующий слайд.

Препятствием для кандидата также может быть собственно подача заявки, особенно для потенциальных кандидатов из сообществ или рынков с недостаточным уровнем обеспеченности услугами. Эти потенциальные кандидаты на финансовую

поддержку могут удержаться от подачи заявки, поскольку они могут не обладать конкретными знаниями, навыками и/или ресурсами, необходимыми для заполнения заявки. Усилия в этой области сосредоточены на повышении доступности путем выявления предвзятости, адаптации заявки к потребностям кандидата и оказания поддержки в процессе подачи заявки.

Говоря о выявлении предвзятости, мы считаем предвзятость непреднамеренной. Однако организационные процессы и процедуры, включая подачу заявки, могут быть нагружены неявной или «неосознанной предвзятостью», негативно влияющей на размер пула кандидатов. Чтобы снизить такое влияние, спонсоры могут использовать данные для определения любых закономерностей, приводящих к несопоставимым результатам, и создавать институциональные механизмы для снижения уровня предвзятости, такие как замедление процедур принятия решений или кросс-секционный анализ лиц, в любом процессе принятия решений.

Многие рекомендации, направленные на повышение доступности процесса подачи заявки, сосредоточены на понимании потребностей потенциального кандидата и корректировке процесса подачи заявки или его адаптации с учетом этих потребностей. Это может включать прием заявок в другом формате или оптимизацию заявки с целью повышения ее доступности для кандидатов с меньшими ресурсами, например,

сделать заявку более краткой, исключить дублирующие вопросы или использовать непрофессиональный язык.

Наше исследование показывает, что поддержка в процессе подачи заявки — это еще один способ сделать подачу заявки доступней. Сюда могут входить дополнительные сессии по информированию, чтобы люди могли получить ответы и разъяснения процессов, а также получить оценку материалов проектов до завершения периода приема заявок. Следующий слайд.

Третьим приоритетным направлением расширения и углубления пула является потенциал кандидатов. Процессы подачи заявок требуют, чтобы для успешной подачи заявки кандидаты обладали определенными способностями, например, навыками, знаниями, финансовыми и нефинансовыми ресурсами. Это непропорционально затрагивает кандидатов с меньшим потенциалом в ключевых областях, особенно из рынков или сообществ с недостаточным уровнем обеспеченности услугами.

Чтобы решить эту проблему, спонсоры начали предлагать потенциальным кандидатам помощь в развитии потенциала, чтобы выровнять потенциал получения финансирования между кандидатами и подготовить более многообразный пул.

В этой области спонсоры использовали учебные программы для обучения конкретным навыкам, которые можно освоить для краткосрочного использования. Это может быть предоставление

информационной справки по обучению, курсов или специальных семинаров, чтобы помочь кандидату заполнить заявку.

Сюда может входить и техническая помощь. Техническая помощь в широком смысле определяется как помощь организациям приобрести любые специализированные услуги или навыки, которых в настоящее время в организации нет, но которые могут понадобиться для более эффективной работы или повышения стабильности компании.

Техническая помощь включает в себя консультации, обучение или менторство со стороны специалиста или консультанта. Это может происходить в формате индивидуальных занятий или в небольших группах. Спонсоры могут предоставлять гранты на техническую помощь или связывать потенциальных кандидатов со специалистами по технической помощи в процессе подачи заявки. Техническая помощь должна быть постоянной, чтобы быть наиболее эффективной и способствовать обучению и закреплению навыков.

Еще один способ укрепить потенциал кандидатов — это текущие программы подготовки. Это более комплексный подход к развитию потенциала кандидатов. Чтобы потенциальный кандидат имел право на рассмотрение его заявки на получение финансовой помощи, спонсоры могут потребовать от него использовать различные ресурсы по развитию потенциала.

Требования в этом случае могут сильно варьироваться. Это может быть участие в разовом тренинге перед подачей заявки или более строгие требования, например, участие в отдельной групповой программе.

Такой подход может быть полезен как для кандидата, так и для спонсора, поскольку кандидат укрепляет свой потенциал и ему предлагается дополнительная поддержка, необходимая для завершения подачи заявки. Требование обязательного обучения направлено на понижение количества недостаточно проработанных заявок, получаемых спонсором. Это снижает нагрузку на обе стороны. Следующий слайд.

Это подводит нас ко второму исследуемому вопросу: какие факторы учитывают другие спонсоры при оценке права кандидата на участие в программе финансовой помощи, уделяя особое внимание критериям высокого уровня, т.е. общественному интересу, финансовым потребностям и финансовым возможностям, поскольку это были критерии отбора на программу поддержки кандидатов в рамках раунда 2012 года. Мы рассмотрели каждый критерий и выяснили, как другие организации определяют каждый критерий и его элементы или на что они обращают внимание при проверке соответствия кандидата требованиям в каждой из этих областей. Мы также рассмотрели процесс, используемый другими поставщиками услуг для оценки кандидатов по каждому из этих критериев. Следующий слайд.

Здесь имеются общественные интересы или выгода для общественных интересов. Выгода для общественных интересов — это широкий термин, который можно определять по-разному. В широком смысле выгода для общественных интересов может быть определена как все, что приносит пользу или отвечает интересам благосостояния широкой общественности и/или общества в целом.

На практике в некоторых подобных программах критерий общественного интереса определяется целями программы финансовой помощи. Например, если целью программы является сокращение бедности, то общественным интересом будет считаться все, что способствует сокращению бедности.

Альтернативно, программы также приводят определение общественных интересов в соответствие с набором целей, согласованным на международном уровне. Например, цели в области устойчивого развития ООН или цели Всемирного банка. Существует два основных способа, с помощью которых спонсоры могут поддержать право кандидата на участие в программе согласно общественным интересам. Они либо оценивают потенциальные результаты проекта кандидата, либо смотрят на характеристики кандидата.

Оценка выгоды для общественных интересов зависит от формулировки критериев. Программы, ориентированные на результаты, оценивают соответствие результатов проекта кандидата целям программы или миссии организации. Если

выгода для общественных интересов сформулирована в виде результата, оценить ее можно, попросив кандидата дать подробное пояснение потенциальных результатов проекта или того, как их заявка отвечает общественным интересам.

В этом случае оценка может быть затруднена ее субъективным характером, поэтому спонсорам важно установить четкие критерии оценки для экспертной комиссии.

Программы, определяющие выгоды для общественных интересов на основе характеристик кандидатов, нацелены на поддержку кандидатов с конкретными характеристиками либо на поддержку определенных типов организаций, сообществ или секторов. Выявленные целевые группы — это группы, финансирование которых будет выгодным для общественных интересов. Целевые группы следует создавать после рассмотрения целей более широкой программы, контекста области и/или миссии организации. Всемирный банк, например, нацелен на конкретные группы и секторы, соответствующие стратегии Всемирного банка и целям в области устойчивого развития, в том числе группы и секторы, в значительной степени исключенные из финансирования, например, развивающиеся страны, микро-, малые и средние предприятия, а также предприятия, принадлежащие женщинам.

Оценка выгоды для общественных интересов для программ, ориентированных на конкретные характеристики кандидатов, включает требование предоставить документальное

подтверждение, что кандидаты соответствуют определениям целевых групп. Следующий слайд.

Финансовые трудности. В большинстве программ определения финансовых трудностей фокусируются на нехватке реальных финансовых ресурсов и/или ограниченном потенциальном доступе к финансовым ресурсам в будущем. Элементы критерия соответствуют этому определению.

Текущее финансовое положение можно определить, попросив кандидатов предоставить последние финансовые отчеты, годовые бюджеты, балансовые отчеты или бизнес-план. Оптимальные методы рекомендуют определять финансовые потребности, используя простой и понятный способ, например, формулу, или устанавливать пороговое значение, учитывающее сектор кандидата и операционный контекст.

Если с целью определения финансовых потребностей кандидата используется потенциал доступа к финансовым ресурсам, спонсор может определить принадлежность кандидата к рынку с недостаточным уровнем обеспеченности услугами, что может затруднить обеспечение будущего финансирования из-за определенных организационных характеристик и/или операционной среды. Обычно сюда входят кандидаты, работающие в географических регионах с меньшими возможностями финансирования, например, в развивающихся странах или в сельской местности. Также сюда включаются организационные характеристики, потенциально

ограничивающие финансирование кандидата, например, некоммерческая организация, организация, возглавляемая женщиной или представителем этнического меньшинства. Следующий слайд.

Хорошо. Последний рассматривавшийся критерий отбора — финансовые возможности, относящиеся к финансовой самокупаемости или устойчивости организации. Финансовые возможности являются как ретроспективными, так и перспективными, т.е. оценивающими прошлые финансовые показатели и измеряющими текущие возможности для прогнозирования будущего финансового успеха кандидата.

Подобные программы финансовой помощи проверяют финансовые возможности путем проверки финансовой отчетности кандидата, чтобы убедиться в отсутствии нарушений и в прочности финансового фундамента компании. Это может включать изучение соотношения долга к доходам, рентабельности собственного капитала, рентабельности активов и прибыльности бизнеса.

Этого также можно достичь с помощью более качественных средств, например, с помощью отчета о возможностях, представляющего собой доказательство успешной реализации кандидатом аналогичных проектов. Отчеты о возможностях должны оцениваться на основе технического и программного опыта, знаний и предыдущих успехов кандидата в реализации эффективных проектов.

Кандидатов также можно попросить предоставить общую организационную документацию с помощью этих отчетов, например, годовые отчеты или отчеты о прошлых грантах. В благотворительной деятельности общепринятой практикой является рассмотрение как количественных, так и качественных показателей для определения финансовых возможностей, когда баланс и отчеты о прибылях и убытках дополняются более качественными компонентами.

В данном случае рекомендации по оптимальным методам предполагают, что оценка критериев, связанных с финансовым или организационным потенциалом и возможностями, в значительной степени основана на уровне риска, который спонсор готов принять. Во многих случаях это означает, что спонсоры отдают предпочтение более сильным кандидатам, которые имеют более серьезные организационные и/или финансовые возможности и успешный опыт. Это может оказать непропорционально сильное воздействие на кандидатов из сообществ с недостаточным уровнем обеспеченности услугами, поскольку они, как правило, испытывают недостаток ресурсов или имеют менее развитый организационный или финансовый потенциал. В этих методических материалах спонсорам рекомендуется привести приемлемый для них уровень риска в соответствие с общими целями программы. Следующий слайд.

Хорошо. Третий исследованный вопрос: какие методы используют другие спонсоры для справедливой и объективной оценки заявок

от кандидатов с различным опытом? Здесь мы рассмотрели рекомендации для экспертных комиссий, оценивания, ранжирования и отбора кандидатов. Кратко пробежимся по результатам в каждой из этих областей. Следующий слайд.

Мы выяснили, что те, кто оценивает кандидатов, должны иметь разный опыт и знания, необходимые для надлежащей оценки заявок кандидатов. Для этого во многих программах, особенно в благотворительном и государственном секторе, в процессе оценки используются две отдельные комиссии. Одна комиссия анализирует благотворительные цели и результаты проекта, а другая, обладающая опытом в области прямых и венчурных инвестиций, оценивает кандидатов.

В рекомендациях говорится, что после выбора соответствующих членов комиссий по оценке важно обеспечить стандартизированную оценку и обеспечение качества посредством надлежащей подготовки и обучения оценивающих. Это можно сделать посредством информационных сводок или мероприятий по ориентации. Рекомендуется также, что такое обучение должно включать компоненты разнообразия, равенства и инклюзивности, чтобы оценивающие осознали свои неявные предубеждения и были готовы учитывать культурное и географическое многообразие заявок.

В целях содействия многообразию оптимальные методы рекомендуют, чтобы программы финансовой помощи использовали многоэтапный процесс оценки. Это включает

проверку перед полной оценкой материалов заявки, и это можно сделать либо посредством короткой предварительной заявки, либо с помощью договора о намерениях.

Чтобы создать и сравнить оценки предложений или заявок, для каждого критерия отбора рекомендуется использовать определенную схему ранжирования. Для этого можно использовать вес критериев, чтобы придать большую значимость определенным критериям или элементам критерия при расчете общего рейтинга. Конечно, любой вес критерия должен соответствовать цели программы и использоваться только для того, чтобы сосредоточиться на наиболее важных критериях.

Наконец, при принятии окончательного решения о присуждении гранта, чтобы гарантировать, что те, у кого есть более серьезные потребности, получают соответствующий уровень поддержки, спонсоры могут прибегнуть к ранжированию и сравнению кандидатов. Следующий слайд.

Это подводит нас к последнему исследованному вопросу: какие стратегии используют спонсоры для поддержки кандидатов после подачи заявки? Наибольшим ограничением для результатов или рентабельности инвестиций спонсоров является текущая устойчивость организаций-кандидатов. Обычно это объясняется слабостью потенциала или отсутствием доступа к финансированию. В результате многие спонсоры обращали внимание на расширение поддержки после присуждения гранта. Следующий слайд.

Чтобы обеспечить текущую устойчивость, спонсоры могут предоставлять финансовую или нефинансовую поддержку или могут сочетать и то, и другое. Исследования показывают, что спонсоры могут оказывать постоянную финансовую поддержку непосредственно в форме последующих грантов, или косвенно, связывая кандидатов с другими организациями в своей сети. Спонсоры также могут оказывать текущую нефинансовую поддержку посредством технической помощи для поддержки устойчивости кандидатов. Спонсоры также могут способствовать непрерывному развитию потенциала после присуждения гранта, связывая успешных кандидатов и другие заинтересованные стороны друг с другом через сети знаний для продвижения взаимного обучения. Сети знаний объединяют людей для обмена ресурсами и информацией, создания коллективных стратегий и помощи друг другу в укреплении навыков.

Большинство спонсоров, оказывающих постоянную поддержку для обеспечения устойчивости после присуждения гранта, сочетают как финансовую, так и нефинансовую поддержку. Обычно это своего рода дополнительная финансовая поддержка в дополнение к доступу к технической помощи или бесплатным услугам. Следующий слайд.

Да, информации много, но я надеюсь, что она была полезной и дала вам представление о результатах нашего исследования всемирно признанных процедур в подобных программах. Передаю

слово Кристи. Она расскажет, что эти результаты могут означать для программы поддержки кандидатов в следующем раунде.

КРИСТИ БАКЛИ (KRISTY BUCKLEY): Большое спасибо за презентацию, Джессика. Здравствуйте! Меня зовут Кристи Бакли, я директор программы поддержки кандидатов в рамках следующего раунда. Как и в любом исследовании, важно понять, как результаты можно применить в вашем контексте.

Программа поддержки кандидатов — программа уникальная и не обязательно индивидуальная, которой мы могли бы следовать, как в случае с другими программами. Но мы надеемся, что исследование, проведенное Джессикой по другим глобальным программам, поможет понять, как можно было бы иначе посмотреть на разработку и реализацию программы поддержки кандидатов, а также рассмотреть возможности ее улучшения. Именно об этом и пойдет речь в следующем разделе, посвященном полезности этих результатов в контексте программы, которую мы реализуем.

Итак, в нашей презентации мы будем следовать той же структуре, что и Джессика в своей. Первый раздел — это пул кандидатов и поиск способов углубить, расширить и диверсифицировать его. Некоторые из возможностей, которые, по нашему мнению, могут заслуживать дальнейшего изучения, в частности, заключаются в поиске способов углубления понимания потребностей целевых

групп. Например, это может быть работа с местными партнерами или проведение исследований среди потенциальных кандидатов и опросы с целью получить отзывы.

Также можно изучить возможности оптимизировать поддержку кандидатов или процесса подачи заявок ASP и сделать их доступней для потенциальных кандидатов. Еще можно поискать способы поддержать коммуникацию между поставщиками бесплатных услуг и потенциальными кандидатами, чтобы обеспечить развитие потенциала и поддержку подачи заявок.

Что касается критериев приемлемости, мы могли бы оценить возможности оптимизировать процесс оценки выгод для общественных интересов, например, попросив кандидатов подробно описать выгоды их проектов для общественных интересов или доказать, что они принадлежат к определенной целевой группе.

Мы можем улучшить понимание того, как корпорация ICANN и ее эксперты по оценкам будут оценивать финансовые потребности, поделившись методом или соответствующими пороговыми значениями. Можно также рассмотреть возможность оценивать другие области организационного потенциала в дополнение к финансам, чтобы определить возможности.

Что касается оценки заявок, дальнейшее изучение возможностей могут проводить дифференцированные экспертные группы, обладающие конкретным опытом в области критериев выбора.

Например, оценку финансовых потребностей и оценку общественных интересов могут проводить разные группы, так как это могут быть два разных набора навыков и областей знаний.

Можно также разработать учебные материалы для членов экспертных групп, чтобы подходы к проведению таких оценок были последовательны. Можно также потенциально рассмотреть многоэтапный процесс оценки, чтобы оптимизировать оценку заявок.

Что касается текущей поддержки, мы могли бы искать возможности для поддержки текущих финансовых потребностей кандидатов, становящихся операторами регистратур, например, снижая текущие сборы или предоставляя кандидатам другие доступные финансовые возможности. Мы могли бы также рассмотреть возможную поддержку потребностей определенных кандидатов другими способами, например, через сеть знаний для новых участников в этой сфере.

На этом презентация завершается, и мы благодарим вас за терпение с вопросами и комментариями. Теперь мы открыты для вопросов, комментариев и обсуждения презентации. Нам хотелось бы услышать ваши размышления и идеи о проведенном нами исследовании. Передаю слово моей коллеге Сэм. Она будет модерировать очередь желающих задать вопросы.

САМАНТА МАНСИЯ (SAMANTHA MANCIA): Спасибо, Кристи. Я пока не вижу, ни чтобы кто-то поднял руку, ни вопросов. Руку поднял Алан Гринберг. Алан, тебе слово.

АЛАН ГРИНБЕРГ (ALAN GREENBERG): Да, большое спасибо. Прежде всего, это очень впечатляющая работа, всеобъемлющая и, как мне кажется, в конечном итоге очень информативная. Задача сейчас, конечно, состоит в том, чтобы реализовать все это и выяснить, как это повлияет на нас. Я пропустил первые пару минут, так что вы, возможно, уже затронули этот вопрос, но есть ли список тех, кто участвовал в опросе?

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо. Джессика, ответите на этот вопрос?

ДЖЕССИКА ВИЛЛАСЕНЬОР: Да. Спасибо за вопрос, Алан. Это был по факту не опрос. Мы провели своего рода опрос, ну не опрос, а исследование существующих программ, структуры существующих программ. Мы изучили рекомендации по оптимальным методам и благотворительной деятельности, а также изучили научную литературу о распространенных барьерах, с которыми сталкиваются новые участники процесса подачи заявок. То есть не

опрос как инструмент сбора данных, а опрос как своего рода исследование существующей области литературы.

АЛАН ГРИНБЕРГ: Хорошо, спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо. Кто хочет задать вопрос, можете поднять руку или написать вопрос в функции вебинара Q&A. Вижу руку, Лоуренс. Лоуренс, слово тебе.

ЛОУРЕНС ОЛАВАЛЕ РОБЕРТС (LAWRENCE OLAWALE ROBERTS): Спасибо. Соглашусь, что это было очень информативное исследование. Но что касается поддержки кандидатов в пределах ICANN, может, Кристи сможет ответить на этот вопрос. От одного кандидата будет приниматься лишь одна заявка? Потому что, когда речь идет о поддержке кандидатов, это означает, что групп может быть несколько, например, [неразборчиво], подающей запрос на поддержку нескольких TLD. В этом состоит намерение? Скорее, на что нам следует обратить внимание или что следует учитывать в [неразборчиво] заявок в рамках следующего раунда?

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Лоуренс. Были помехи, но, уточняю, вопрос был такой: «в рамках программы поддержки кандидатов от одной группы будет рассматриваться одна заявка?» Поправьте меня, если я ошибаюсь.

ЛОУРЕНС ОЛАВАЛЕ РОБЕРТС: Все верно.

САМАНТА МАНСИЯ: Хорошо, спасибо. Слово тебе, Кристи.

КРИСТИ БАКЛИ: Спасибо, Саманта. Спасибо за вопрос, Лоуренс. Я думаю, это мы изучаем в рамках разработки руководства по поддержке кандидатов, в котором потенциальным кандидатам будут даны инструкции о правилах программы. И, конечно же, руководство по поддержке кандидатов и его проект сначала должны пройти группу по проверке выполнения рекомендаций.

Мы планируем тесно сотрудничать с группой по проверке выполнения рекомендаций, начиная с конференции ICANN78, а затем, с ноября этого года, начнем работу над под-треком, посвященным программе поддержки кандидатов. Думаю, эта группа при консультациях с корпорацией ICANN определит, есть ли ограничения, обязывающие одного кандидата подавать одну заявку на поддержку, а не несколько. Так что да, я думаю, это будет

проработано вместе с руководством по поддержке кандидатов.
Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Кристи. Вижу поднятую руку, Адебунми. Вам слово.

АДЕБУНМИ АКИНБО (ADEBUNMI AKINBO): Большое спасибо. Хорошая презентация, но я хотел бы спросить, есть ли какие-либо принятые заявки, или это все еще прогнозы, что заявки будут, и еще нет ни одной принятой заявки?
Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Кристи, снова тебе слово.

КРИСТИ БАКЛИ: Хорошо. Спасибо за вопрос. Просто хочу убедиться, что поняла вопрос правильно. В конце связь оборвалась. Вы спрашиваете, были ли удовлетворены какие-либо заявки на участие в программе поддержки кандидатов?

АДЕБУНМИ АКИНБО: Да, верно. Верно.

КРИСТИ БАКЛИ: В предыдущем раунде, вы имеете в виду?

АДЕБУНМИ АКИНБО: Да, чтобы вы могли их назвать, а мы могли изучить их и понять, как они добились успеха. Спасибо.

КРИСТИ БАКЛИ: Прекрасно. Да, я поняла ваш вопрос. Да, вопрос отличный. Как Рубенс написал в чате, в 2012 году одна заявка была принята в программу поддержки кандидатов. Карен также дала в чате ссылку на результаты программы. Благодарю вас, Карен. И это хороший вопрос, касательно изучения заявок с точки зрения проблем. Мы принимаем это к сведению, когда думаем о том, как улучшить программу поддержки кандидатов. Сюда входит пересмотр критериев отбора, которые, как мы отмечали в итоговом отчете SubPro, будут аналогичны критериям в рамках раунда 2012 года. Однако я думаю, есть также возможности гарантировать, что эти критерии не создадут серьезных препятствий для входа, особенно в виду проведенного исследования в отношении других глобальных программ о повышении доступности процесса подачи заявок для различных кандидатов. В этом плане мы держим руку на пульсе.

Одним из препятствий, которое многие отметили в рамках раунда 2012 года (и я думаю, что это было задокументировано как в итоговом отчете SubPro, так и в обзоре реализации программы), было наличие значительного препятствия для подачи заявки на

участие в программе поддержки кандидатов, потому что, тогда если вы не получали права на поддержку, вы лишались права продолжать подачу заявки на gTLD. Похоже, широко распространено мнение, что это было серьезным сдерживающим фактором даже для подавших заявки на поддержку, поэтому кандидатов у нас было очень мало. Это мы и пытаемся решить в рамках программы поддержки кандидатов. Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ:

Спасибо, Кристи. И я вижу в чате вопрос от Сегуна. Как новый gTLD повлияет на существующие gTLD в системе доменных имен? Сегун, может, поднимите руку и немного подробнее поясните вопрос? Не вижу поднятых рук. Кристи, попробуешь ответить на этот вопрос?

КРИСТИ БАКЛИ:

Да, отличный вопрос, который, вероятно, касается своего рода рыночных индикаторов в плане того, как следующий раунд — имеется в виду влияние на существующий рынок, так? Это немного не моя область, но мы, конечно, могли бы принять вопрос к сведению и проконсультироваться с экспертами в предметной области. Я знаю, что в различных регионах также проводятся исследования рынка, изучается влияние на предмет будущих раундов и состояние существующего рынка домена верхнего уровня. Вероятно, будет возможность разобраться в этом. Да, и Рубенс дал ссылку. Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Кристи. Не вижу больше рук или вопросов в чате или в функции вебинара Q&A. Есть еще кто-то, кто хотел бы задать вопрос? Поднимите руку. Вижу поднятую руку, Анна. Вам слово, Анна.

АННА АЙКМАН-СКАЛЕЗЕ (ANNE AIKMAN-SCALESE): Да, большое спасибо за исчерпывающую презентацию. Мне было интересно, когда я смотрю на раздел о текущей финансовой поддержке и быстро просматриваю некоторые проблемы, которые возникают в других программах в период три-пять лет, складывается впечатление, что кандидаты, имеющие право на поддержку, могут быть вынуждены запрашивать гранты в других организациях? Например, я отметила программу Ford Foundation BUILD. Выглядит почти так, будто единственный способ добиться успеха — это если кандидат получит финансовые ресурсы из какой-либо другой программы грантов вне ICANN. Не слишком категорично с моей стороны?

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Анна. Джессика или Кристи, ответите?

КРИСТИ БАКЛИ: Джессика, есть мысли по этому поводу на основе проведенного тобой исследования? И я могу добавить пару слов, если хотите.

ДЖЕССИКА ВИЛЛАСЕНЬОР: Конечно, давайте ответу. Спасибо за вопрос, Анна. Думаю, с оглядкой на исследование, нельзя сделать окончательный вывод о том, что корпорация нуждается в ресурсах от других организаций, чтобы, скажем, обеспечить устойчивость, однако, есть определенные последствия менее развитого или менее сильного определенного потенциала, организационного потенциала или ресурсов, влияющих на долгосрочную устойчивость. Таким образом, эти другие возможности финансирования или возможности развития потенциала помогают организациям обеспечить устойчивость, и, полагаю, эти возможности в меньшей степени безусловны, но все же влияние оказывают. Это с точки зрения исследования. Передаю слово Кристи, она коснется поддержке кандидатов.

КРИСТИ БАКЛИ: Спасибо, Джессика. Да, я думаю, что результаты исследования дают много пищи для размышлений. И, как я уже упоминала в представленной части, программа поддержки кандидатов в некоторой степени уникальна, не так ли? И даже в той степени, в которой мы можем изучить другие глобальные программы, это не «один к одному» и не простое копирование, это ясно? Таким образом, необходимо достаточное количество интерпретаций относительно того, в какой степени эти выводы связаны с контекстом, в котором мы работаем в программе поддержки кандидатов и в Программе New gTLD, и как эти интерпретации

можно применить в этом контексте. Потому что, опять же, там не обязательно все один к одному.

Также замечу, что ICANN через поставщика проводит исследование операционной модели gTLD. Оно может дать представление об альтернативных бизнес-моделях использования gTLD, которые изменят наше представление об устойчивости или применяемых типах бизнеса, которые могут предложить больше инновационных подходов в плане их поддержки, например, без постоянного снижения сборов или постоянной поддержки, как мы это видим сейчас на основе некоторых используемых бизнес-моделей. Поэтому мы также с нетерпением ждем результатов этого исследования, чтобы увидеть, сможем ли мы получить какую-то информацию и для программы поддержки кандидатов. Благодарю за вопрос, Анна.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Кристи. Анна, прежде чем я передам слово Шерил, вы подняли руку после ответа?

АННА АЙКМАН-СКАЛЕЗЕ: Отдельный вопрос, но да, руку подняла снова.

САМАНТА МАНСИЯ: Хорошо. Спасибо за уточнение. Шерил, вам слово.

ШЕРИЛ ЛЭНГДОН-ОРР (CHERYL LANGDON-ORR): Большое спасибо. Коснусь вопроса Анны.

Это была хорошая мысль. Я просто хотела напомнить вам о том, что когда мы изначально составляли программу поддержки кандидатов, это была в значительной степени новая и гипотетическая работа, как вы заметили, очень уникальная работа, и мы не могли просто посмотреть, что делают другие, и быстренько воспользоваться чем-то готовым. Но мы все же провели мысленный эксперимент по аспектам устойчивости. И многие из нас тогда стремились признать полезность и пользу того или иного вида текущей поддержки.

Но мы увидели, что кандидаты, добившиеся определенного успеха в нашей программе, имеют больше возможностей обратиться за поддержкой в другие организации и повысить вероятность успеха в некоторых аспектах устойчивости при обеспечении работы регистратуры. Я думаю, что это наиболее важно для успешной программы поддержки кандидатов в рамках следующего раунда gTLD. Гораздо сложнее прийти в некий банк и сказать: «Вот вам некая концепция. О, у меня вот большой риск и вот столько времени, пока я узнаю, получу ли я это вообще, но мне нужна вот такая сумма, чтобы хотя бы вставить свое имя и посмотреть, сможем ли мы это сделать». Если вы добились успеха и являетесь успешным кандидатом, у вас есть как минимум год или около того, и вы готовы к работе, и есть модель, какой бы она ни была, и я рада слышать о других изучаемых моделях, есть бизнес, который работает, но которому нужно какое-то финансирование, чтобы

продолжать работу, то это все само по себе обеспечивает этим кандидатам большую устойчивость.

Я знаю, что это сложный мысленный эксперимент, но мне кажется, что сейчас самое время, и, основываясь на этом исследовании, время как раз подходящее для дальнейшего изучения этого вопроса. Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо за комментарий, Шерил. Кристи, хотите что-то добавить?

КРИСТИ БАКЛИ: Просто согласна с Шерил. Думаю, вы подняли несколько важных вопросов, Шерил. Спасибо, что поделились.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо. Анна, вам слово.

АННА АЙКМАН-СКАЛЕЗЕ: Да, спасибо. Меня очень заинтересовал ваш отчет об оценке, связанный с бизнес-планами, потому что вполне возможно, что это сейчас будут прорабатывать и попытаются разработать бизнес-план для оценки заявок на новые gTLD, хотя мы еще очень далеки от всего этого. Мне интересно, удалось ли вам в ходе вашего изучения других организаций найти модели бизнес-планов, которые оказались успешными? Меня все время интересует, могут ли кандидаты подать заявку на участие в

Программе грантов ICANN с целью разработки бизнес-плана. И хотя у меня были поступления от аукционных продаж, я не помню, имело ли эта комиссия право оценивать запрос на разработку бизнес-плана. Но мой конкретный вопрос состоит в том, сталкивались ли вы с моделями бизнес-планов, которые можно было бы каким-то образом сделать доступными в рамках программы по информированию, которая помогла бы людям разработать бизнес-план для оценки.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Анна. Джессика, хотите ответить на этот вопрос?

ДЖЕССИКА ВИЛЛАСЕНЬОР: Да, я коснусь того, что узнала в ходе исследования, а затем передам слово Кристи, чтобы она рассказала немного более конкретно о программе поддержки кандидатов. Еще раз спасибо за этот вопрос, Анна.

В исследовании я больше сосредоточилась на оптимальных методах размышления о том, что можно применить или какие уроки мы можем извлечь при разработке программы поддержки кандидатов в рамках следующего раунда. Также в ходе исследования я сосредоточилась в основном на мысленном анализе различных компонентов бизнес-планов, которые можно было бы рассмотреть, а также на способах оценки бизнес-планов, чтобы они были доступными, инклюзивными, и думала о том, чтобы сосредоточиться на углублении многообразия пула

кандидатов и заявок на участие в программе поддержки кандидатов. Исследование было посвящено не конкретным бизнес-планам, которые можно было бы применить в контексте Программы New gTLD, а больше различным компонентам, которые можно было бы рассмотреть в плане проектирования. Но, думаю, Кристи может больше об этом рассказать.

КРИСТИ БАКЛИ:

Да, спасибо, Джессика. И спасибо, Анна. Это важный вопрос. Думаю, что ваш вопрос также касается упомянутого мною исследования операционной модели gTLD, которое еще не завершено. Но я думаю, что вы совершенно правы в том, что, как мы надеемся, у этого исследования будут идеи и результаты, полезные для коммуникаций, информирования, взаимодействия, по сути, стимулирования творческого подхода к тому, как люди думают о том, для чего они используют gTLD, или как они могут разработать свой план операционной деятельности или бизнес-план, чтобы отразить более глубокие инновационные идеи, которые могут иметься в результатах этого исследования. Мы надеемся использовать результаты этого исследования для информирования.

Что касается вашего вопроса о программе грантов, я не знаю, есть ли здесь кто-нибудь из программы грантов, но на самом деле это больше вопрос к управляющей команде, какие

квалификационные требования и типы вещей они планируют поддержать с помощью этой программы. Я, к сожалению, не знаю ответа на этот вопрос. Спасибо.

АННА АЙКМАНСКАЛЕЗЕ: Хорошо, большое спасибо и спасибо за вашу усердную работу. Очень жду отчета. Спасибо.

САМАНТА МАНСИЯ: Спасибо, Анна. С учетом того, что у нас осталось около четырех минут, если еще кто-то хотел бы задать вопрос, не стесняйтесь поднять руку. Если нет, то, думаю, мы можем передать слово Кристи для заключительных замечаний.

КРИСТИ БАКЛИ: Прекрасно. Спасибо, Саманта и Рубенс. Я видела ваш комментарий в чате. Это очень полезная информация. Я хотела бы выразить искреннюю благодарность всем, кто присоединился сегодня. Я знаю, что для многих из вас это время не очень удобное, раннее или позднее. Благодарю вас за участие на этом заседании недели подготовки. Мы надеемся, что результаты исследования интересны всем и что у нас есть возможности для дальнейшего взаимодействия со всеми вами в сообществе, а также с группой по проверке выполнения рекомендаций, которая продолжит извлекать информацию из этих результатов с точки зрения информирования будущей программы поддержки кандидатов.

Еще раз спасибо всем за участие. Надеемся, что вы хорошо проведете остаток недели подготовки. Кто будет в Гамбурге лично, с нетерпением ждем встречи с вами. Также будем рады видеть вас виртуально. Спасибо. На этом заседание завершается. Спасибо.

ЛЕОН ГРУНДМАН:

Спасибо, Кристи. Прежде, чем мы закончим запись, хотел быстро упомянуть, что в рамках проектов в области анализа политик и программ для заинтересованных сторон в преддверии ICANN78 проводится информационная сводка, на которой также будет представлена обновленная информация о статусе следующего раунда новых gTLD, а также впервые на информационной сводке будет отдельный раздел о поддержке кандидатов.

Спасибо, Сэм, что добавила это в чат. Если перейдете по ссылке, вы получите доступ к информационной сводке. Информационная сводка будет обновляться с течением подготовительной недели и во время основных заседаний на ICANN78. Итак, приятного чтения. Надеюсь, что это тоже будет полезно. Спасибо.

[КОНЕЦ СТЕНОГРАММЫ]