



Пояснительный меморандум по новой программе gTLD Разрешение разногласий в отношении строк

Полное описание жизненного цикла, включая
разрешение разногласий в отношении строк

Дата публикации: 22 октября 2008 г.

Введение - Новая программа gTLD

Компания ICANN основана десять лет назад как некоммерческая общественная организация с привлечением большого количества заинтересованных сторон. Целью ее создания было управление адресной системой Интернета. Одним из главенствующих принципов организации, признанным США и другими странами, стала поддержка конкурентной борьбы на рынке имен доменов, а также обеспечение безопасности и стабильности Интернета. Будущее расширение откроет путь к инновациям и возможности выбора, а также приведет к изменениям в адресной системе Интернета, которая в данный момент ограничена всего 21 общим именем доменов высшего уровня. В данный момент количество пользователей Интернета составляет 1,5 миллиарда и продолжает расти, поэтому многофункциональность, разнообразие и конкурентная борьба являются основополагающими факторами успеха и развития глобальной сети.

За решением о проведении предстоящих циклов приема новых заявок gTLD последовало длительное и подробное обсуждение данного проекта со всеми заинтересованными группами глобального сообщества пользователей Интернета. В этом обсуждении, продолжавшемся свыше 18 месяцев, приняли участие представители самых различных заинтересованных сторон: государственных учреждений, физических лиц, гражданского сообщества, бизнеса, интеллектуальной собственности, а также технологического сообщества. В октябре 2007 Организация поддержки общих имен (Generic Names Supporting Organization – GNSO) – одна из групп, управляющих глобальной стратегией Интернета в ICANN – завершила разработку стратегии по новым gTLD и утвердила ряд рекомендаций. Вклад в процесс разработки данной стратегии внесли Государственный консультативный комитет ICANN (Governmental Advisory Committee – GAC), Расширенный консультативный комитет по делам индивидуальных пользователей (At-Large Advisory Committee – ALAC), Организация поддержки доменных имен индивидуальных стран (Country Code Names Supporting Organization – ccNSO) и Консультативный комитет по вопросам безопасности и стабильности (Security and Stability Advisory Committee – SSAC). Кульминацией процесса разработки данной стратегии стало решение Совета директоров ICANN о принятии стратегии, разработанной сообществом, провозглашенное на собрании ICANN в Париже в июле 2008 г. Подробные сведения о процессе разработки и результатах принятия данной стратегии см. на веб-сайте по адресу <http://gns0.icann.org/issues/new-gtlds/>.

Данный документ является частью серии документов, которые представляют собой справочную информацию, опубликованную ICANN, чтобы помочь Интернет-сообществу наилучшим образом понять запрос предложений (Request for Proposal – RFP), известный также как *Руководство кандидата*. Период общественных комментариев запроса предложения позволит Интернет-сообществу внимательно рассмотреть и внести предложения. Эти комментарии будут в дальнейшем использоваться для редактирования документов при подготовке к окончательной версии запроса предложения. Компания ICANN опубликует окончательный вариант запроса предложения в первой половине 2009 года. Для получения последней информации, графика работ и деятельности, относящейся к новой программе gTLD, перейдите по ссылке <http://www.icann.org/en/topics/new-gtld-program.htm>.

Обратите внимание, что это только предварительная версия, предназначенная для обсуждения. Потенциальным кандидатам не следует полагаться на точность приведенных сведений новой программы gTLD, поскольку программа будет обсуждаться и пересматриваться в дальнейшем.

Краткая информация по основным пунктам данного документа

- В данном документе приведено краткое описание процесса разрешения разногласий в отношении строк.
- Приведено подробное объяснение процессов выявления сходных строк и их группировки в конкурирующие группы.
- Приведено подробное объяснение того, как разрешаются разногласия в отношении строк, если конкурирующая группа содержит три или более кандидатов от сообществ.
- В крайнем случае разногласия, неразрешенные в процессе переговоров между сторонами или в процессе сравнительной оценки, должны быть разрешены другими способами.

Глава 1. Введение

Для введения новых gTLD Организация поддержки общих имен (GNSO) рекомендовала обеспечить выполнение следующего условия:

Строки не должны быть похожи на существующие домены высшего уровня или зарезервированные имена. (Рекомендация 2, http://gns0.icann.org/issues/new-gtlds/pdp-dec05-fr-parta-08aug07.htm#_ftn26)

Для решения этого вопроса был разработан жизненный цикл разрешения разногласий в отношении строк. Существует два основных компонента разногласий в отношении строк. Первый компонент включает выявление строк gTLD, которые могут ввести пользователя в заблуждение или вызвать путаницу в отношении существующих TLD или зарезервированных имен. Кроме того, предложенные в данном цикле gTLD не должны вводить пользователя в заблуждение или вызывать путаницу у пользователя в отношении друг друга. Выявление сходных gTLD, на которые поданы заявки и которые могут привести к путанице, приводит ко второму компоненту разногласий в отношении строк – разрешению разногласий в отношении строк.

В данном документе приводится подробное описание отдельных аспектов жизненного цикла разногласий в отношении строк. Данный документ разделен на три части:

1. **Обзор разногласий в отношении строк** – приведено краткое описание процесса разрешения разногласий в отношении строк.
2. **Схема процесса** – приведено графическое представление процесса разрешения разногласий в отношении строк.

3. **Обработка конкурирующей группы** – приведено подробное объяснение процессов выявления сходных строк gTLD, на которые поданы заявки, и их группировки в конкурирующие группы.
4. **Сравнительная оценка** – приведено подробное объяснение того, как разрешаются разногласия в отношении строк, если конкурирующая группа содержит три или более кандидатов сообщества.
5. **Аукцион** – в крайнем случае разногласия, неразрешенные в процессе переговоров между сторонами или в процессе сравнительной оценки, должны быть разрешены другими способами. Рекомендации GNSO по стратегии направлены на применение “эффективных” методов разрешения разногласий. Организация ICANN рассмотрела несколько возможных методов разрешения разногласий в отношении строк. Как описано далее в документе, оказалось, что аукционы являются наилучшим способом разрешения разногласий между конкурирующими заявками. Хотя это еще не решено, возможно, наиболее объективным и доступным способом является аукцион. Организация ICANN уполномочила опытного поставщика подобных услуг разработать методику проведения аукциона, описанную ниже.

Глава 2. Обзор разногласий в отношении строк

Проект v.1, 20081002

Введение

В данном документе приводится краткое описание того, как выявляются, обрабатываются и разрешаются разногласия между заявками в отношении строк в предстоящем цикле новых gTLD с использованием предполагаемых методов разрешения разногласий. Более подробные сведения приведены в трех отдельных частях данного документа.

1. Строковые коллизии и разногласия в отношении строк

На этапе подачи заявки каждый кандидат вводит предполагаемую строку gTLD. Возможно, что строки, предложенные разными кандидатами, окажутся одинаковыми или сходными. В таких случаях необходимо сделать выбор между заявками, чтобы предотвратить сосуществование в Доменной системе имен доменов gTLD, которые могут ввести пользователя в заблуждение.

Заявки с одинаковыми строками будут выявлены непосредственно алгоритмом системы ПО, поддерживающей процесс подачи заявки. Система анализирует сходство строк каждой пары заявок и служит частичным контролем определения вероятности строковой коллизии.

Считается, что строковая коллизия существует, если визуально строка настолько похожа на другую, что может ввести в заблуждение или вызвать путаницу. Вероятность коллизии существует, если есть высокая вероятность, а не просто предположение того, что схожесть строк вызовет путаницу у среднестатистического пользователя. Для выявления вероятности коллизии, например, недостаточно простой ассоциации строки с другой строкой, о которой может вспомнить пользователь.

Две заявки прямо конкурируют между собой в отношении строк, если предложенные в них строки совпадают или настолько схожи, что при передаче обеих строк в качестве TLD возникнет строковая коллизия. Отношения прямой конкуренции могут возникнуть между более чем двумя заявками: если подано четыре заявки на одну и ту же строку, они будут находиться в состоянии прямой конкуренции друг с другом.

Две заявки находятся в состоянии косвенной конкуренции в отношении строк, если они обе находятся в состоянии прямой конкуренции с третьей строкой, но не друг с другом.

2. Определение разногласий в отношении строк и образование конкурирующих групп

На этапе начальной оценки Комиссия экспертов по схожести строк определяет, являются ли строки, предложенные в двух заявках, настолько схожими, что они находятся в состоянии прямой конкуренции в отношении строк. Такое решение, принятое на основании критериев и результатов алгоритмов, предоставляется для каждой пары заявок. После аналогичной проверки всех заявок формируется матрица прямой конкуренции в отношении строк между парами кандидатов.

Заявки без разногласий в отношении строк переходят на следующий этап без необходимости выполнения каких-либо дальнейших действий, а для всех остальных заявок необходимо разрешить разногласия.

Конкурирующие группы образуются из заявок, которые прямо или косвенно связаны конкурентными отношениями. Конкурирующая группа состоит как минимум из двух заявок, но может включать больше заявок и иметь сложную структуру связей. Некоторые конкурирующие группы могут быть обнаружены в цикле приема заявок. Конечные конкурирующие группы могут быть образованы только после проведения комплексной оценки и завершения этапов процесса опротестования для каждой вовлеченной заявки, так как в результате выполнения этих этапов некоторые заявки могут быть исключены, изменяя, таким образом, ранее определенные конкурирующие группы. Например, как следствие, конкурирующая группа может быть разделена на две или удалена.

На этапе процесса опротестования любой кандидат может также подать возражение, чтобы заявить о строковой коллизии между его строкой и строкой другой заявки. Если возражение принято комиссией, рассматривающей возражения, считается, что кандидаты находятся в состоянии прямой конкуренции в отношении строк, и соответствующие конкурирующие группы изменяются.

Образование и дальнейшая обработка конкурирующих групп подробно объяснены в документе *Обработка конкурирующей группы*.

3. Методы разрешения разногласий

После образования конечных конкурирующих групп необходимо разрешить разногласия. Первый метод разрешения разногласий – **добровольные соглашения** между заинтересованными кандидатами. Кандидаты, имеющие разногласия, могут прийти к решению или соглашению, в результате принятия которого, отзывается одна или несколько заявок. Этот метод может иметь место на любом этапе процесса после сообщения ICANN о получении заявок. Однако кандидаты не могут разрешать разногласия в отношении строк при помощи изменения заявок, например, выбрав новую строку или заменив официального кандидата совместным предприятием.

Если кандидаты не смогли прийти к добровольному соглашению, разногласия в отношении строк будут разрешаться с помощью сравнительной оценки или аукциона в зависимости от конкретной ситуации. Каждая конкурирующая группа рассматривается полностью с целью принятия однозначного решения разногласий в отношении строк.

3.1 Сравнительная оценка

Сравнительная оценка проводится только в том случае, если по крайней мере один из вовлеченных кандидатов является кандидатом от сообщества и попросил проведения сравнительной оценки. Кроме того, только заявка, соответствующая этим критериям, может быть признана однозначным победителем при сравнительной оценке. Сравнительная оценка – это независимый анализ, и баллы, полученные в ходе технической и деловой проверок, не включаются в данную оценку.

Кандидаты, обозначившие заявки как заявки от сообщества, должны будут также ответить на ряд вопросов на этапе подачи заявок для предоставления необходимой информации на случай проведения сравнительной оценки. Перед началом сравнительной оценки всех кандидатов в конкурирующей группе могут попросить предоставить необходимую дополнительную информацию. Кандидата от сообщества, выбравшего сравнительную оценку, могут попросить предоставить дополнительную информацию на этом этапе для подтверждения его статуса.

Комиссия проверит и оценит кандидатов от сообществ, выбравших сравнительную оценку, согласно следующим критериям:

- Связь между предложенной строкой и сообществом
- Соответствие регистрационной политике
- Образование сообщества
- Подтверждение от сообщества

Если один из кандидатов выявлен однозначным победителем, заявка переходит на следующий этап, а прямые конкуренты исключаются. В сложных конкурирующих группах могут быть несколько однозначных победителей, которые могут перейти на следующий этап, предоставив подтверждение, что они не находятся в состоянии прямой конкуренции в отношении строк. Среди оставшихся конкурентов также могут быть “счастливые неудачники”, для которых разногласия в отношении строк были разрешены. Потенциальные оставшиеся конкуренты с неразрешенными между ними разногласиями в отношении строк будут помещены в оставшуюся конкурирующую группу для разрешения разногласий посредством аукциона.

Если чистый победитель не выявлен, все разногласия конкурирующей группы необходимо разрешить посредством аукциона.

В последующем документе *Сравнительная оценка* будет подробно объяснена процедура сравнительной оценки и ее возможные результаты.

3.2 Аукцион

Компания ICANN рассмотрела несколько возможных методов разрешения разногласий в отношении строк, включая случайный выбор, сравнительную оценку, выбор на основании лучших условий и аукционы. Как описано далее в документе, оказалось, что аукционы являются наилучшим способом разрешения разногласий между конкурирующими заявками. Разрешение разногласий в отношении строк посредством аукциона будет проводиться для всех конкурирующих групп, для которых нельзя провести сравнительную оценку, а также для неразрешенных или оставшихся после проведения сравнительной оценки конкурирующих групп. Таким образом, аукционы – это метод разрешения разногласий последнего уровня. Аукционы проводятся только в следующих случаях:

- Существуют разногласия в отношении строк, причем конкурирующие стороны успешно завершили все этапы оценок.
- Конкурирующие стороны предпочли не использовать сравнительную оценку, не могут ею воспользоваться, или сравнительная оценка не выявила явного победителя.
- Конкурирующие кандидаты не смогли прийти к согласию самостоятельно.

Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом. Вырученные от аукциона средства будут храниться до тех пор, пока их назначение не будет определено в ходе консультаций сообщества. Вырученные средства не направляются в бюджет общих расходов ICANN, а хранятся отдельно.

Предполагаемая процедура – это аукцион с отсчетом времени и последующими раундами для увеличения ценовых диапазонов. Это подразумевает, что заявки успешно выйдут из борьбы, так как уровень цены за раунд превышает их соответствующие выходные цены.

Все аукционы будут проводиться через Интернет, участники будут предлагать свои цены удаленно с помощью доступной через сеть системы программного обеспечения. Аукцион будет проводиться в несколько раундов с определенными стартовыми и конечными ценами для каждого раунда. Выход не подлежит отмене, то есть, если заявление было отозвано с аукциона на предыдущем раунде аукциона, вернуться на последующий раунд нельзя. В конце каждого раунда ситуации разногласий пересматриваются, и аукцион завершается, если разрешены все разногласия. Это означает, что несколько заявок могут остаться победителями. Победители выплачивают окончательную цену и переходят на следующий этап. Существуют специальные правила, согласно которым по умолчанию кандидат-победитель обязан выплатить окончательную цену.

Как и при проведении сравнительной оценки, на аукционах могут быть “счастливые неудачники”. В таких случаях любые оставшиеся разногласия можно разрешить, основываясь на выходных ценах участвующих заявок.

В документе *Проведение аукциона в целях разрешения разногласий для новых gTLD* подробно описываются модель и возможные результаты аукциона.

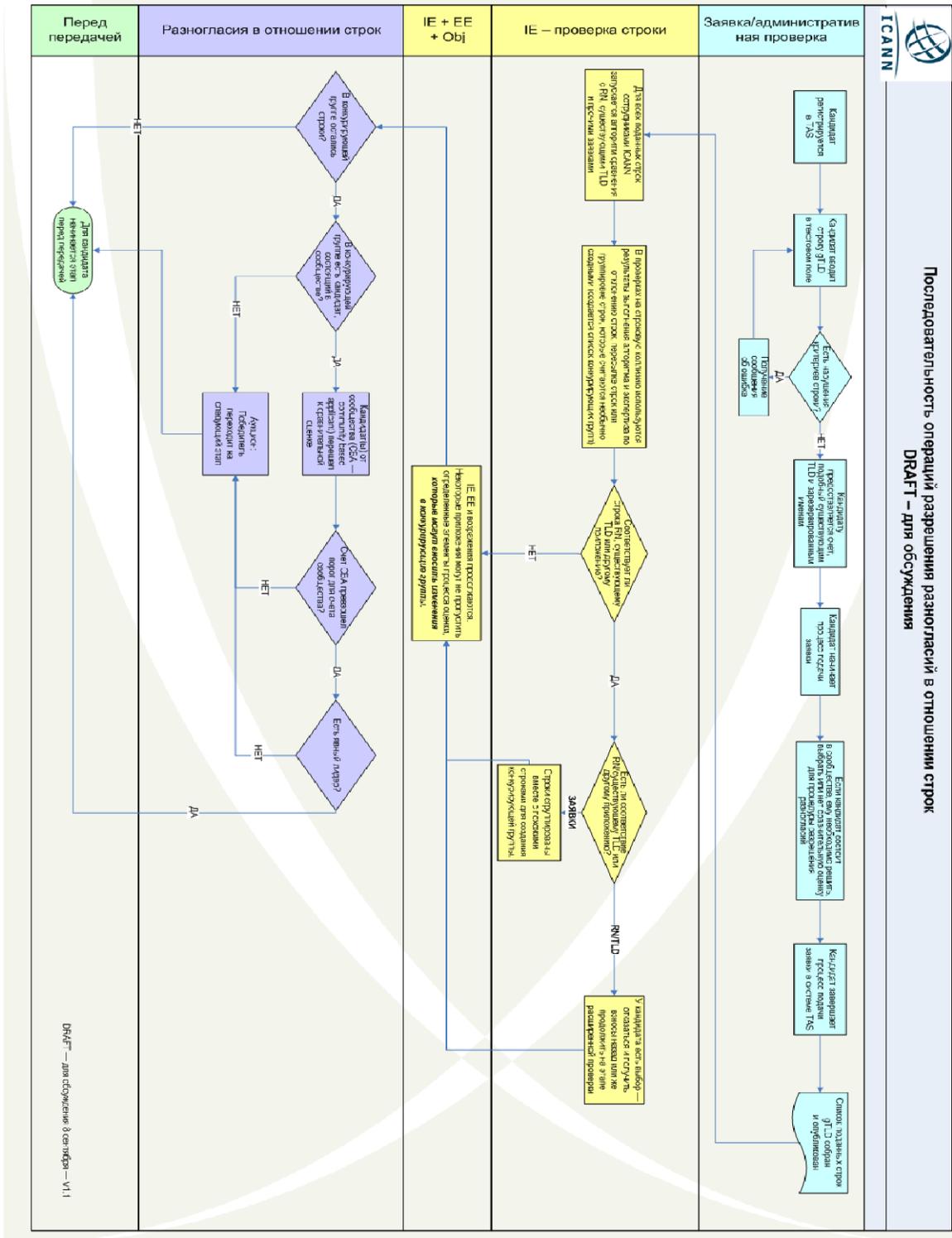
4. Результаты разрешения разногласий

В отношении обоих методов разрешения разногласий действует основной принцип – любая заявка, не конкурирующая с другими, передается на следующий этап, даже если она не является безоговорочным победителем.

Если строки в конкурирующей группе идентичны, заявки прямо конкурируют друг с другом, и может быть выявлен только один победитель, который переходит на следующий этап. Однако в конкурирующей группе могут присутствовать как прямая,

так и косвенная конкуренция, и косвенная конкуренция может быть связана сложным образом. В таких конкурирующих группах могут быть несколько заявок, которые пройдут всю процедуру разрешения разногласий в качестве безоговорочных победителей и/или “счастливых неудачников”. Например, строка А конкурирует с В, в свою очередь В конкурирует с С, а С не конкурирует с А. Если А побеждает при разрешении разногласий, то В исключается, а С проходит дальше, поскольку С не находится в состоянии прямой конкуренции с победителем, и обе строки могут совместно существовать как gTLD. Таким образом, общий результат разрешения разногласий зависит от структуры имеющейся конкурирующей группы, а так же от того, какая заявка побеждает при разрешении разногласий.

Глава 3: Схема процесса



Глава 4. Обработка конкурирующей группы

Проект v.7, 20081003

Краткая информация

Конкурирующие группы – это группы заявок, содержащих идентичные или схожие строки. Комиссия экспертов по схожести строк определяет, есть ли в двух заявках настолько схожие строки, что они могут привести к путанице в случае существования обеих строк в DNS. Такое решение, основанное на предварительном отборе, сделанном человеком с помощью критериев и алгоритмов, принимается для каждой пары заявок. После проверки всех заявок образуются пары кандидатов, которые конкурируют друг с другом. Заявки без конкуренции не нуждаются в дальнейших действиях в отношении разрешения разногласия, а для конкурирующих заявок такое разрешение необходимо. На следующем этапе для заявок, которые прямо или косвенно связаны конкурентными отношениями, создаются конкурирующие группы. Конкурирующая группа состоит, как минимум, из двух заявок, но может включать и большее количество заявок и иметь сложную структуру ссылок. Число конкурирующих, групп созданных в цикле приема заявок, зависит от конкурентных отношений и связи заявок с ними.

Конечные конкурирующие группы могут быть определены только после проведения расширенной оценки и опротестования каждой заявки, поскольку в результате возможно исключение некоторых заявок. Оставшиеся разногласия конкурирующих групп должны быть решены с помощью сравнительной оценки и/или аукциона. В этом случае каждая конкурирующая группа рассматривается как единое целое для принятия однозначного решения по конкуренции.

Данный документ описывает процесс образования и обработки конкурирующих групп в гипотетических ситуациях, в нем приведен пример двух конкурирующих групп и варианты разрешения разногласий. В обоих примерах документ описывает процесс принятия решения с помощью сравнительной оценки и аукциона. Основной вывод заключается в том, что исход разрешения разногласий зависит как от структуры образованной конкурирующей группы, так и от того, какая заявка победила при разрешении разногласий. Разрешение разногласий между конкурирующими группами может так же закончиться появлением нескольких “победителей” и “счастливых неудачников”, которые могут перейти к процессу передачи.

1. Образование конкурирующих групп

Конкурирующие группы – это группы заявок содержащих идентичные или сходные строки. Они определяются группой экспертов по схожести строк на основе результатов использования специальных программ, критериев и человеческого решения. Предположим, что имеется всего 10 заявок (“a” – “k”) и программный алгоритм выявил парное соответствие между предложенными строками TLD, показанное в таблице 1 ниже (пусть пороговое значение схожести, используемое в алгоритме, равно 60%, то есть все значения меньше 60% обнуляются). Баллы в примере приведены только для иллюстрации и не указывают на применяемый ICANN порог неточности строк.

Таблица 1. Гипотетическая количественная оценка схожести

Заявка	a	b	c	d	e	f	g	i	j	k
a		73%	0	93%	0	98%	0	70%	0	0
b	73%		88%	0	85%	0	93%	0	0	0
c	0	88%		99%	75%	72%	0	0	0	0
d	93%	0	99%		93%	0	88%	0	0	0
e	0	85%	75%	93%		85%	0	62%	0	0
f	98%	0	72%	0	85%		80%	0	0	0
g	0	93%	0	88%	0	80%		0	0	0
i	70%	0	0	0	62%	0	0		87%	0
j	0	0	0	0	0	0	0	87%		80%
k	0	0	0	0	0	0	0	0	80%	

Обратите внимание на то, что количественные оценки схожести коммутативны: если “a” схожа с “b” на 97%, то и “b” схожа с “a” на 97%. В таблице наблюдается зеркальная симметрия по диагонали.

Основываясь на приведенной выше таблице, комиссия экспертов по схожести строк проверяет все пары строк, у которых процент схожести превышает пороговое значение (оно пока не определено), применяет критерии и решает для каждой пары, являются ли схожими ее строки. Результат показан в таблице 2 ниже. Значение “1” в ячейке таблицы означает, что соответствующие строки конкурируют (являются идентичными или схожими), а значение “0” означает, что данная пара строк не конкурирует. На практике конкурирующие группы обычно встречаются реже и бывают проще, чем в приведенном здесь примере. Данный гипотетический случай намеренно преувеличен с целью иллюстрации сложных случаев.



Примечание 1

Строчковая коллизия существует, если строка настолько похожа на другую строку визуально, что может легко ввести в заблуждение или вызвать путаницу. Вероятность коллизии существует, если есть высокая вероятность, а не просто предположение того, что схожесть строк вызовет путаницу у среднестатистического пользователя. Для выявления вероятности коллизии, например, недостаточно простой ассоциации строки с другой строкой, о которой может вспомнить пользователь.

Таблица 2. Разногласия в отношении строк

Заявка	a	b	c	d	e	f	g	i	j	k
a		1	0	1	0	1	0	0	0	0
b	1		1	0	1	0	1	0	0	0
c	0	1		1	0	1	0	0	0	0
d	1	0	1		1	0	1	0	0	0
e	0	1	0	1		1	0	0	0	0
f	1	0	1	0	1		1	0	0	0
g	0	1	0	1	0	1		0	0	0
i	0	0	0	0	0	0	0		1	0
j	0	0	0	0	0	0	0	1		1
k	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

Например, в данном случае заявки “с” и “d” содержат конкурирующие строки (на что указывает значение “1”), а заявки “с” и “е” не содержат (значение “0”). Для облегчения образования конкурирующих групп решение комиссии экспертов по схожести строк представлено в виде, охватывающем все пары предложенных строк.

Обратите внимание на то, что комиссия решила что “а” схожа с “b” не смотря на то, что у этой пары была меньше оценка схожести (73%) чем у пары “с” и “е” (75%). Тем не менее, было решено, что вторая пара не является конкурирующей. Следует еще раз отметить, этот пример приведен только для иллюстрации, и все выдуманные процентные значения ни на что не определяют какой-либо важности.

Ни одна из заявок не имеет только одни нули в своем ряду (и столбце). Такой случай указывал бы, что в данной ситуации нет конкуренции и данная заявка должна передаваться непосредственно для выполнения на следующий этап. В настоящем гипотетическом случае у всех заявок есть хотя бы одно значение “1” в ряду, поэтому все эти заявки необходимо поместить в конкурирующие группы. Конкурирующую группу составляют все заявки, в которых указаны строки, прямо или косвенно конкурирующие друг с другом.

Конкурирующие группы могут быть довольно просто образованы вручную с помощью приведенной выше таблицы и маркера (на практике конкурирующие группы образуются с помощью программного обеспечения). В данном случае имеются две конкурирующие группы: простая группа, в которую входят три заявки (“i”, “j” и “k”) и более сложная группа, в которую входят заявки “a”, “b”, “c”, “d”, “e”, “f” и “g”. Группу “i” - “k” легко можно найти в таблице. Две заявки “i” и “k” конкурируют с “j”, но не конкурируют друг с другом. Сложный случай конкурирующей группы “a” - “g” требует более подробного рассмотрения. Для ее образования необходимо выполнить следующие действия:

1. Выделите первый столбец, в котором появляется “1” желтым цветом как показано ниже.
2. Для каждого найденного значения “1” в этом столбце выделите соответствующий ряд сине-зеленым цветом.

3. Для каждого найденного значения "1" в каждом из этих рядов выделите соответствующий столбец красным цветом, если он еще не выделен.
4. Для каждого найденного значения "1" в этих строках выделите соответствующий ряд, если он еще не выделен (продолжайте действия и так далее, пока не останется дальнейших действий). В данном случае все необходимые строки и столбцы уже выделены. Это означает, что конкурирующая группа создана и состоит из заявок, у которых помечена строка или столбец. (Обратите внимание, что значения "1" в столбцах "b" и "d" и рядах "a", "c", "e", "g" только воспроизводят то, что уже было найдено!)

Таблица 3. Нахождение конкурирующей группы "a" - "g"

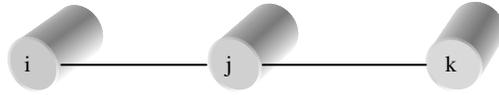
Заявка	a	b	c	d	e	f	g	i	j	k
a		1	0	1	0	1	0	0	0	0
b	1		1	0	1	0	1	0	0	0
c	0	1		1	0	1	0	0	0	0
d	1	0	1		1	0	1	0	0	0
e	0	1	0	1		1	0	0	0	0
f	1	0	1	0	1		1	0	0	0
g	0	1	0	1	0	1		0	0	0
i	0	0	0	0	0	0	0		1	0
j	0	0	0	0	0	0	0	1		1
k	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

Эта конкурирующая группа может быть помещена в отдельную таблицу. Пример такой таблицы приведен ниже.

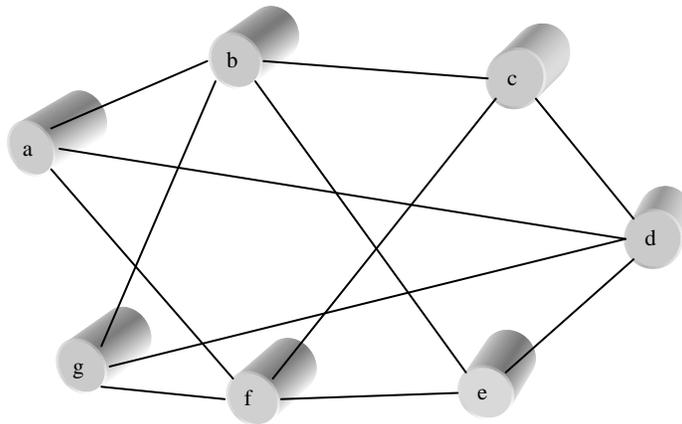
Таблица 4. Конкурирующая группа "a" - "g"

Заявка	a	b	c	d	e	f	g
a		1	0	1	0	1	0
b	1		1	0	1	0	1
c	0	1		1	0	1	0
d	1	0	1		1	0	1
e	0	1	0	1		1	0
f	1	0	1	0	1		1
g	0	1	0	1	0	1	

Для наглядности ситуации конкуренции в группе могут быть графически проиллюстрированы, как показано ниже. Заявки показаны в виде узлов, а отношения конкуренции – в виде соединительных линий:



“Простая” конкурирующая группа “i” - “k”



“Сложная” конкурирующая группа “a” – “g”

Последняя конкурирующая группа – “сетчатая”, в ней каждая заявка конкурирует с тремя или четырьмя другими, но ни одна из них не конкурирует со всеми остальными заявками сразу.

2. Обработка “простой” конкурирующая группа “i” - “k”

2.1 Сравнительная оценка

Сравнительная оценка проводится только в том случае, если хотя бы одна из конкурирующих заявок является заявкой от сообщества и настаивает на проведении сравнительной оценки. Кроме того, только заявки, соответствующие этому критерию, могут быть выбраны в качестве однозначного победителя в сравнительной оценке. Если все заявки в конкурирующей группе соответствуют этому критерию, возможны три принципиально разных исхода:

- заявка “j” является однозначным победителем (зеленый цвет), а заявки “i” и “k” исключаются (красный цвет) как показано ниже:



- Заявка “i” является однозначным победителем, “j” исключается, поэтому “k” тоже остается (серый цвет), так как в результате исключения заявки “j” для нее не исчезла ситуация конкуренции:



Этот вариант исхода так же возможен, если “k” является однозначным победителем, “j” исключается, а “i” остается.

- Если ни одна из заявок от сообщества не стала однозначным победителем в конкурирующей группе, то все разногласия конкурирующей группы необходимо разрешить посредством аукциона.

2.2 Аукцион

Относительно разрешения разногласий в конкурирующей группе с помощью аукциона необходимо сначала отметить, что имеется в виду аукцион с отсчетом времени. Это означает, что заявки успешно выходят из борьбы как только уровень цены за раунд превышает их соответствующую выходную цену. Во время разрешения разногласий с помощью аукциона первые два исхода, которые упоминались выше, являются единственно возможными. Либо побеждает “j”, исключая обе другие заявки, либо побеждает одна из оставшихся заявок (“i” или “k”), исключая “j” и оставляя последнюю заявку (соответственно “k” или “i”), так как после исключения “j” в группе больше нет конкуренции. С помощью раундов аукциона с отсчетом времени сначала исключается один конкурент, когда аукцион достигает первой выходной цены. Если на этом ситуация конкуренции исчерпана (как в случае, когда предложенная

цена больше выходной цены заявки “j”), то аукцион останавливается, а обе оставшиеся заявки (“i” и “k”) платят одинаковую “окончательную цену” (предложенную цену на момент устранения конкуренции) и переходят к следующему этапу. Если же конкуренция остается (как в случае когда сначала исключается заявка “i”), то аукцион продолжается до тех пор, пока предложенная цена не превысит выходную цену одного из оставшихся конкурентов. Если этим конкурентом является заявка “k”, то заявка “j” остается единственным победителем, платит окончательную цену и переходит к следующему этапу. Если же “j” исключается первой из оставшихся двух, то “k” остается единственным победителем, платит окончательную цену и переходит к следующему этапу. Заявка “i” также остается, так как она не конкурирует с “k”. Заявка “i” платит свою выходную цену и переходит к следующему этапу.

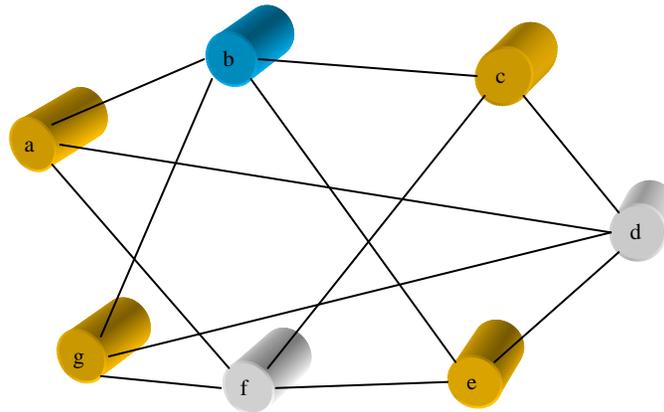
Таким образом, независимо от того, проводилась для разрешения разногласий сравнительная оценка или аукцион, результат будет зависеть не только от того, какая заявка победит, но и от структуры соответствующей конкурирующей группы, при условии, что все заявки с исчезнувшей конкуренцией остаются действующими, даже не являясь безоговорочными победителями.

3. Обработка “сложной” конкурирующей группы “a” – “g”

Рассмотрим некоторые возможные случаи для сравнительной оценки “сложной” конкурирующей группы.

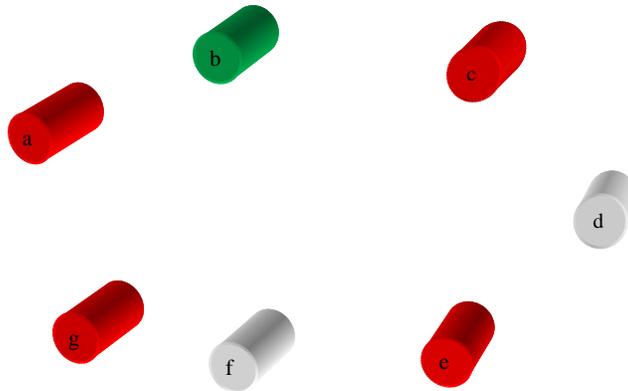
3.1 Одна заявка от сообщества

Допустим, что “b” – это заявка от сообщества, и кандидат выбрал сравнительную оценку. Все другие – “открытые” заявки (или заявки от сообщества, не требующие сравнительной оценки). Сравнительная оценка должна быть сконцентрирована на заявке “b” (синяя) и заявках, конкурирующих с “b”, особенно “a”, “c”, “e” и “g” (оранжевые).



Возможны следующие результаты сравнительной оценки:

- Если победит заявка “b” (зеленая), сравнительная оценка для “a”, “c”, “e” и “g” (красные) не проводится, как изображено ниже:



Если заявка “b” принимается, то “a”, “c”, “e” и “g” исчезают и все связи конкурирующей группы разрешаются. Из этого следует, что “d” и “f” перейдут к следующему этапу, минуя дополнительные действия в их отношении.

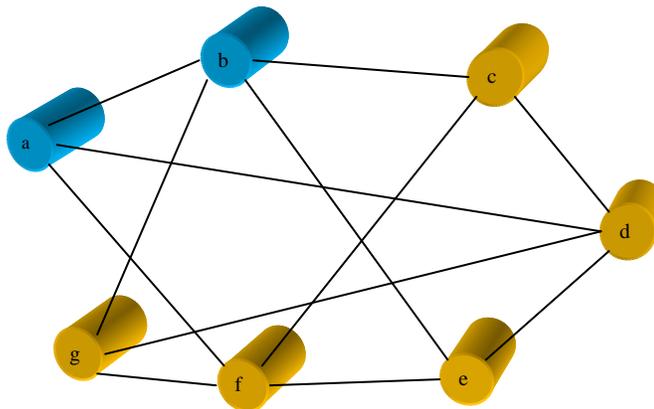
- Другой вариант – “b” является неявным победителем. В этой ситуации разногласия конкурирующей группы будут полностью решены на аукционе.

3.2 Две заявки от сообщества

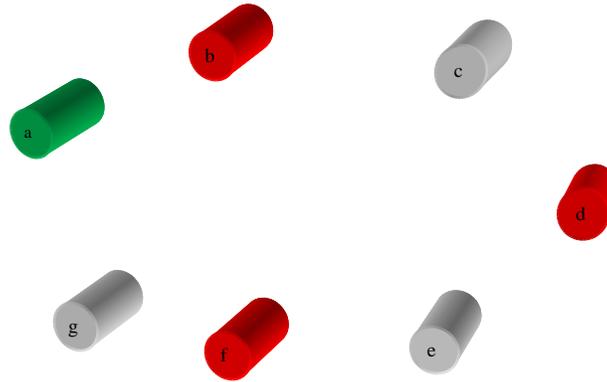
Допустим, что конкурирующая группа содержит две заявки от сообщества, и для обеих заявок запрошена сравнительная оценка. В зависимости от того, находятся ли заявки в прямой конкуренции или нет, возможны два случая.

3.2.1 Прямая конкуренция

Допустим, что “a” и “b” – заявки от сообщества (синие), а все другие (оранжевые) находятся в конкуренции либо с одной, либо с обеими заявками, как показано ниже:

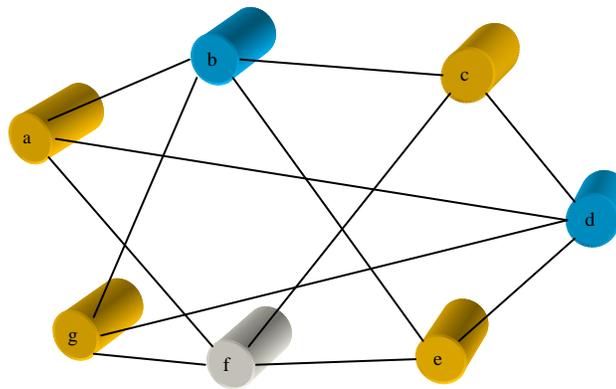


Следовательно, разумным решением ситуации будет провести сравнительную оценку для всех заявок сразу. Независимо от того, будут ли заявки “а” и “b” чистыми победителями, все другие сразу проигрывают. Однако, среди оставшихся заявок могут найтись такие, которые не будут конкурировать с победителем и могут сосуществовать с ним. Например, побеждает заявка “а”, тогда “b”, “f” и “d” (красные) отклоняются, а “g”, “e” и “c” (серые) остаются, так как конкуренции больше не существует.



3.2.2 Непрямая конкуренция

Пусть “b” и “d” – заявки от сообщества, между ними нет конкуренции, но все остальные, за исключением “f”, конкурируют с одной или с обеими заявками, как показано ниже:



Так как “b” и “d” могут существовать вместе после прохождения процедуры разрешения разногласий, разумно относиться к этой ситуации, как к ситуации с двумя группами прямой конкуренции и решать ее двумя сравнительными оценками, проведя одну сравнительную оценку для “d” и заявок, конкурирующих с “a”, а другую – для “b” и ее конкурентов. Предположим, что сначала проводится сравнительная оценка для группы “d”, в которой побеждает заявка “d”, тогда заявки “a”, “c”, “e” и “b” отклоняются, все разногласия разрешены, и “b” остается, также как и “f”, для которой не нужно предпринимать дополнительных действий. Данная ситуация отображена на рисунке ниже:



Если “d” не побеждает, группа остается без изменений и проводится сравнительная оценка для “b”. Если “b” побеждает, то заявки “a”, “c”, “e” и “g” исключаются, в то время как “d” и “f” остаются, и разногласий между ними нет. Данная ситуация отображена на рисунке ниже:

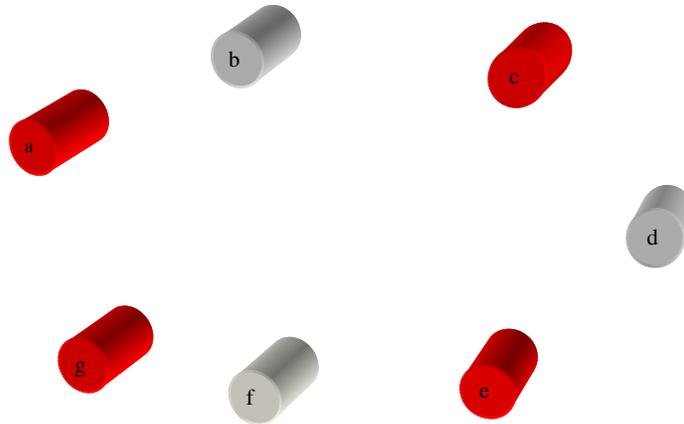


Если “b” также не является чистым победителем, то все разногласия конкурирующей группы разрешаются посредством аукциона.

Следует отметить, что независимо от того, для какой заявки первой проводить процедуру сравнительного анализа, для “b” или для “d”, результат будет одним и тем же.

3.3 Аукцион

В аукционе для “сложной” конкурирующей группы участвует вся группа, и выявляется один или более победителей. Как упоминалось ранее, в аукционе с обратным отсчетом времени это подразумевает, что заявки успешно выходят из борьбы, так как уровень цены за раунд превышает их соответствующую выходную цену. В каждом раунде торгов, когда одна или более заявок выходят, рассматривается сложившаяся ситуация конкуренции, аукцион останавливается, как только разрешены все ситуации разногласий. Предположим, что во время аукциона сложилась такая ситуация, при которой заявки “a”, “c”, “e” и “g” вышли (красные), как показано ниже:

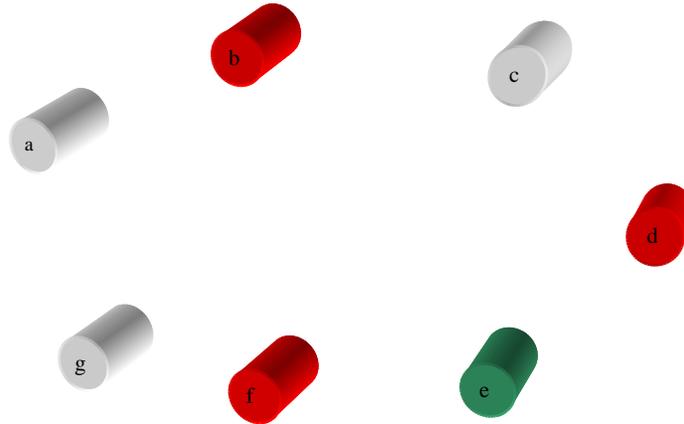


Конкуренции между “b”, “d” и “g” нет. Все они платят одинаковую окончательную цену (равную уровню цены на момент разрешения всех разногласий) и переходят к следующему этапу.

В сложной конкурентной группе эффект от успешно вышедших заявок может привести к тому, что некоторые заявки, вышедшие ранее, могут остаться. Это зависит от того, какая заявка побеждает (или какие заявки побеждают) и структуры конкурентной группы. Пусть первой выходит заявка “f”, а затем – “a”, “c”, “e” и “g”. К тому времени все разногласия разрешены; “b” и “d” становятся победителями, выплачивают окончательную цену и переходят к следующему этапу. Однако итоговый результат будет таким же, как изображено на графе выше; “a”, “c”, “e” и “g” исключаются, так как они находятся в прямой конкуренции либо с одним, либо с двумя победителями, но “f” не находится в прямой конкуренции с любым из победителей и эта заявка остается, поэтому “f” выплачивает выходную цену и переходит к следующему этапу.

Независимо от того, кто является победителем, будут присутствовать заявки, выбывшие ранее, но которые не конкурируют с победителями и могли бы остаться, и также может потребоваться разрешение разногласий между этими “счастливыми неудачниками”. Эти оставшиеся разногласия между “счастливыми неудачниками” могут быть разрешены путем сравнения выходных цен, которые и определяют победителя (при необходимости этот процесс можно повторить, чтобы разрешить все разногласия).

Если, например, заявка “e” является общим победителем, то ситуация будет следующая:



Поэтому “b”, “d” и “f” исключаются, следовательно, конкуренция между “a”, “c” и “g” также устраняется, подразумевая, что они продолжают участие в конкурсе, независимо от того, когда и при каких обстоятельствах они вышли из аукциона.

Что касается “простой” конкурирующей группы, хотя и более очевидной для этого “сложного” случая, общий итог будет зависеть как от того, кто победит, так и от структуры конкурирующей группы, разрешая заявкам, не конкурирующим с победителем, остаться действующими, несмотря на то, что они не являются безусловными победителями.

4. Заключение

Разрешение сложных конкурирующих групп, как посредством сравнительной оценки, так и посредством аукциона, может выявить нескольких победителей, которые напрямую друг с другом не конкурируют. Таким образом, они все могут перейти к передаче.

Сравнительная оценка, в которой имеется (по крайней мере) один чистый победитель, может привести к тому, что некоторые другие заявки также могут пройти, как “счастливые неудачники”, так как каждая из них лично могла бы сосуществовать в одной системе доменных имен с победителем (или победителями). Такие заявки могут иметь оставшиеся разногласия между собой, которые необходимо разрешить посредством аукциона. И наоборот, если чистый победитель не выявлен, то все разногласия конкурирующей группы необходимо разрешать посредством аукциона. Точно такая же ситуация у “счастливых неудачников” может сложиться и на аукционе, где любые оставшиеся разногласия возможно разрешить, основываясь на выходной цене заявки.

При условии, что заявки, не создающие необходимой для разрешения конкуренции, остаются действующими, общий итог разрешения разногласий будет зависеть не только от того, какая заявка победит, но также и от структуры конкурирующей группы.

Глава 5. Сравнительная оценка и новые строки gTLD

Проект v.13

5.1 Введение

Ожидается, что сравнительная оценка будет играть важную роль как метод выбора в частном случае для заявок на новые gTLD, особенно для разрешения разногласий по строкам (определено ниже) в случае, когда хотя бы одна заявка является заявкой от сообщества, и для разрешения разногласия по строкам запрошен метод сравнительной оценки. Основа такого подхода содержится в разделе “Указании по внедрению”, F, итогового отчета GNSO по новым gTLD:

“В случае возникновения разногласия в отношении строк кандидаты могут выполнить следующие действия:

- i) Разрешить разногласие между собой в течение предварительно установленного периода времени.*
- ii) В случае невозможности достижения взаимного согласия заявление о поддержке сообщества одной стороной будет причиной предоставления приоритета соответствующей заявке. Если такое заявление не будет подано и взаимное согласие не будет достигнуто, будет запущена процедура эффективного разрешения разногласия.*
- iii) Окончательное решение может быть принято Советом директоров ICANN с учетом рекомендаций рабочей группы и экспертной комиссии”.*

Разногласия в отношении строк происходят в том случае, когда строки двух или более заявок идентичны или настолько похожи, что передача обоих строк может привести к замешательству пользователя. Заявки с разногласиями в отношении строк образуют конкурирующую группу на этапе начальной оценки. Вполне возможно, что кандидаты на заявки с разногласиями в отношении строк смогут договориться между собой и разрешить этот вопрос своими силами, отозвав одну или более заявок без существенных изменений любой из заявок. Если разногласия останутся по завершении всех этапов, первым методом разрешения этих разногласий (в случае, если имеется одна или более заявок от сообщества) будет сравнительная оценка. В этом документе приводится общая информация и описывается разрешение разногласий путем сравнительной оценки в данном контексте.

5.2 Рассмотрение аспектов

Как указано выше, в окончательном отчете GNSO рекомендуется, чтобы в случаях разрешения разногласий заявки от сообщества имели преимущество. Выбранная сравнительная оценка выделяет критерии для проверки заявки от сообщества и определяет величину относительной совокупной выгоды пространства имен для всех заявок конкурирующей группы.

Во время подачи заявки кандидат обозначает ее как открытую или как заявку от сообщества. Если заявка обозначена как заявка от сообщества, кандидату необходимо будет ответить на ряд вопросов, чтобы доказать, что заявка предназначена для определенного сообщества и поддерживается им. Кандидату также необходимо указать, является ли сравнительная оценка предпочтительным методом разрешения разногласий в отношении строк при наличии разногласий. Сравнительная оценка проводится в случае, если одна или более заявок от сообщества в конкурирующей группе выбрали ее как предпочтительный метод разрешения разногласий. Процедура сравнительной оценки будет включать в себя все заявки в соответствующей конкурирующей группе. Кандидатов могут попросить предоставить дополнительную информацию до начала сравнительной оценки для доказательства представительства сообщества.

В случае успеха в сравнительной оценке кандидату с заявкой от сообщества будет предоставлена возможность работы с TLD, чтобы служить этому сообществу, в соответствии с соглашением о регистрации, заключаемым между ICANN и оператором реестра.

Сравнительная оценка требует ясного объективного исхода и разработана для того, чтобы избежать эффекта субъективных аспектов, возникающего в ситуациях, когда один из кандидатов получает односторонние преимущества. Следовательно, сравнительная оценка, не выявившая чистого победителя, будет называться неокончательной. Разногласие в отношении строк должно быть передано следующей процедуре, как описано в запросе предложений. Следует заметить, что сравнительная оценка для конкурирующей группы со сложной структурой может дать более одного чистого победителя, причем все из них смогут перейти к передаче.

5.3 Процедура

1. На этапе подачи заявки каждый кандидат, который объявляет свою заявку на gTLD как заявку от сообщества, помимо всего прочего высказывает свои предпочтения по проведению сравнительной оценки в случае возникновения разногласий в отношении строк. Кандидаты смогут просмотреть идентичные или подобные строки, когда будет опубликована вся группа полученных заявок.
2. Выдвинуть официальные возражения можно по окончании публикации заявок.



Примечание 2

До проведения сравнительных оценок у сообществ есть возможность выдвинуть официальные возражения по заявкам, которые неправомерно использовали в качестве метки TLD название соответствующего сообщества. Учитывая, что кандидат, подавший заявку от сообщества, может использовать эту возможность, чтобы мешать конкуренту в отношении строк, куда вероятнее, чем дожидаться решения сравнительной оценки, стандарты процедуры опротестования и сравнительные оценки логически согласуются с тем, чтобы там, где это необходимо, привести к согласующимся результатам для каждого отдельного случая.

3. Во время периода начальной проверки по результатам анализа комиссии экспертов по схожести строк формируются конкурирующие группы. По завершении периода начальной оценки публикуются эти конкурирующие группы.

4. Некоторые заявки могут не пройти этап начальной или расширенной проверки и могут быть исключены на этих этапах. Некоторые заявки могут не пройти процедуру разрешения споров и могут быть исключены на этом этапе. Разногласия в некоторых конкурирующих группах могут быть разрешены путем принятия кандидатами добровольного соглашения.
5. В начале этапа разрешения споров конкурирующие группы компонуются заново из числа заявок, прошедших все предыдущие этапы. Сравнительная оценка начинается для всех конкурирующих групп, в которых имеется заявка от сообщества и предпочтение отдается сравнительной оценке.
6. Для каждой подгруппы прямой конкуренции внутри конкурирующей группы комиссия, назначенная провайдером сравнительной оценки, проверит и оценит одного или более кандидатов от сообщества, выбравших сравнительную оценку, согласно следующим критериям:

а. Связь между предложенной строкой и сообществом

3 = строка – это название или хорошо известная аббревиатура сообщества;

2 = строка связана с деятельностью кандидата, но также вызывает другие ассоциации;

1 = связь отсутствует.

б. Соответствие регистрационной политике

3 = Соответствие требованиям регистрации строго ограничено членами предварительно определенного сообщества, указанного в заявке. Политика регистрации также включает выбор названия и использование требований, согласующихся со сформулированными границами и природой сообщества TLD. Предлагаемая политика включает специальные принудительные меры, в том числе изучение деятельности, штрафы, процедуры кредитования и механизмы апелляции.

2 = Соответствие регистрации главным образом доступно членам предварительно установленного сообщества, указанного в заявке, но также позволяет зарегистрироваться людям или группам, формально не связанным с сообществом. Политика включает указанные выше элементы, но один или более из них пропущены.

1 = Отсутствует соответствие регистрационной политике.

в. Определение сообщества

3 = Четко организованное, предварительно учрежденное сообщество значительного размера и имеющее значительный срок деятельности.

2 = Рассматриваемое сообщество соответствует многим, но не всем требованиям, указанным выше.

1 = Нет рассматриваемого сообщества.

г. Подтверждение от сообщества

3 = Поддержка признанной организацией или организациями-участниками, включая доказательства поддержки, например протоколы собраний, результаты голосования или одобрения членов филиалов или подразделений.

2 = Одобрение, но также и возражения со стороны некоторых групп, пользующихся неоспоримым авторитетом.

1 = Систематизированные одобрения со стороны индивидуальных участников или неизвестных групп – или – нет подтверждения сообществом.

Если ни один кандидат не набрал 11 или более баллов, никто не будет объявлен явным победителем: если только один кандидат набрал 11 или более баллов, он будет объявлен победителем.

Если более одного кандидата набрали 11 или более баллов и между ними нет прямой конкуренции, они будут объявлены победителями. Если же между ними есть прямая конкуренция, явного победителя не будет.

7. После этапа сравнительной оценки, описанного выше, ICANN проверит результаты и при необходимости еще раз определит конкурирующую группу.
Для остальных подгрупп с прямой конкуренцией, включающих любые заявки от сообщества, в которых кандидаты выберут сравнительную оценку, будет проведена аналогичная процедура (этап 6). Если никто так и не остался в конкурирующей группе, оставшиеся конкурирующие заявки будут переданы для последующего проведения процесса разрешения разногласий. Оставшиеся неконкурирующие заявки будут направлены на передачу.

Глава 6: Аукцион

Проведение аукциона в целях разрешения разногласий для новых gTLD

10 сентября, 2008 г.

Сводная информация

В ICANN были определены и исследованы несколько альтернативных способов разрешения споров в отношении строк в новых заявках на получение gTLD. Аукционы были установлены для обеспечения быстрого, четкого и объективного процесса разрешения разногласий в отношении строк после того, как стороны попытаются решить разногласия самостоятельно. Аукционы – это механизм разрешения разногласий последнего уровня. Аукционы применяются только в следующих случаях:

- Между строками есть конкуренция, причем конкурирующие стороны успешно завершили все этапы оценок.
- Конкурирующие стороны предпочли не использовать сравнительную оценку, не могут ею воспользоваться, или сравнительная оценка не выявила явного победителя.
- Конкурирующие кандидаты не смогли прийти к согласию самостоятельно.

Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом. Вырученные от аукциона средства будут храниться до тех пор, пока их назначение не будет определено в ходе консультаций сообщества. Вырученные средства не направляются в бюджет общих расходов ICANN, а хранятся отдельно.

В данном документе содержится информация о проведении аукциона по разрешению разногласий между конкурирующими кандидатами на новые общие строки TLD. В данном проекте содержатся следующие функции:

- Одновременные аукционы с отсчетом времени с отдельными циклами и окончательным результатом.
- На основе конкурирующих (идентичных или схожих) строк формируется структура “диаграммы”.
- Кандидату необходимо продолжать предлагать цену, до тех пор пока все конкурирующие заявки не проиграют.
- Информация о количестве конкурирующих заявок, остающихся после каждого цикла, объявляется, однако сами заявки не называются.
- Предлагаемая цена юридически обязательна для выполнения и, в связи с этим, наличие депозитов предложения цены обязательно.

6.1 Введение

В ICANN разрабатываются планы внедрения новых процессов регистрации gTLD. В своей работе над процедурой внедрения сотрудники ICANN используют рекомендации GNSO относительно новых gTLD, а также информацию от сообщества Интернета.

В рекомендациях GNSO была указана необходимость обеспечения процедуры “эффективного разрешения споров”. Сотрудники ICANN провели всесторонние исследования, в результате которых указанными экспертами была разработана объективная модель аукциона по разрешению разногласий в отношении заявок на получение новых gTLD.

Внедряя рекомендации GNSO, в ICANN было рассмотрено большое количество потенциальных механизмов по разрешению разногласий в отношении строк, включая случайный выбор, сравнительную оценку, выбор на основе лучших условий и аукционы. В результате в качестве механизма был выбран аукцион.

Если сторонам, участвующим в разрешении разногласий, не удалось прийти к согласию или воспользоваться методом, доступным для кандидатов от сообщества, потребуется иной способ разрешения. Фактически существуют четыре способа разрешения разногласий:

- **Сравнительная оценка** – субъективный критерий, применяемый к каждой стороне с целью выявления лучшего кандидата (отличается от метода, утвержденного Советом GNSO для разрешения разногласий между кандидатами от сообщества). Данный метод довольно-таки сложно осуществить, поскольку трудно разработать критерии оценки и результаты могут быть весьма противоречивыми.
- **Аукцион** – согласно predeterminedной методологии конкурирующие кандидаты предлагают цену. Обычно выигрывает наивысшая цена. Это объективный метод. Он утвержден организацией OECD и другими организациями, как это сказано в отдельном, но относящимся к данному вопросу документе “Экономические аспекты проведения аукционов по новым gTLD” (“Economic Case for Auctions in New gTLDs”) (8 августа 2008, см. <http://www.icann.org/en/topics/economic-case-auctions-08aug08-en.pdf>), в котором представлено обоснование причин использования аукционов в качестве ключевого метода разрешения разногласий среди конкурирующих кандидатов по новым общим строкам TLD. В данном документе представлена информация по отдельным аспектам предлагаемой модели аукциона.
- **Случайный выбор** – победитель определяется жребием – подбрасыванием монеты или (в случае нескольких конкурентов) в результате случайного выбора. Метод является объективным, но и проблематичным одновременно, поскольку может быть запрещен местными законами. Кроме того, проблема заключается в том, что данный метод воспринимается как лотерея.

- **Выбор на основе лучших условий** – победителем становится сторона, представители которой соглашаются на лучшие условия контракта. Определение лучших условий также связано с трудностями и приведет, в конечном счете, к лотерее. Например, не обязательно, что выбор послужит владельцам регистрации лучше, но непременно приведет к большому числу недобросовестных обещаний кандидатов.

Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом, после того как сами кандидаты не смогли прийти к согласию самостоятельно. Его целью не является увеличение дохода. Наряду с тем, что доходы от аукционов в случае их проведения могут быть довольно высоки, важно понимать, что это ни в коем случае не является целью аукциона. В процессе утверждения годового бюджета устанавливаются как вопросы финансирования ICANN, так и пределы расходов. У ICANN нет полномочий расходовать средства вне установленного бюджета. Уже известен случай возвращения дохода ICANN сообществу, когда в 2006 и 2007 годах в результате непредусмотренного роста доходов на протяжении двух лет была снижена величина регистрационной платы с 25\$ до 20\$. Вырученные от аукциона средства будут сохранены до тех пор, пока их назначение не будет определено в ходе консультаций сообщества. Вырученные средства не направляются в бюджет общих расходов ICANN, а хранятся отдельно для проектов и нужд, определенных сообществом. Этот важный аспект процесса проведения аукциона и его результатов станет ключевым компонентом плана взаимодействия для программы новых gTLD.

Плата за регистрацию нового gTLD разработана специально с целью нейтрализации экономической выгоды. От этих расходов уже отказались, будущие расходы на обработку заявок и значительные юридические издержки могут привести к серьезному оттоку средств установленного в ICANN бюджета.



Единственной целью данного документа являются рекомендации по проведению аукциона для разрешения разногласий среди конкурирующих кандидатов на новые общие строки TLD; рекомендации по проведению аукциона для других целей в данном документе не содержатся.

Примечание 3

В отдельном, но относящемся к данному вопросу документе “Экономические аспекты проведения аукционов по новым gTLD” (“Economic Case for Auctions in New gTLDs”) (8 августа 2008, см. <http://www.icann.org/en/topics/economic-case-auctions-08aug08-en.pdf>), представлено обоснование причин использования аукционов в качестве ключевого метода разрешения разногласий среди конкурирующих кандидатов по новым общим строкам TLD. В данном документе представлена информация по отдельным аспектам предлагаемой модели аукциона.

В данном документе не содержится информации по какому-либо возможному использованию средств, полученных в результате аукциона. В отдельном документе, включающем предложенный бюджет для процесса регистрации новых gTLD, будет представлена информация по возможному использованию этих средств.

6.2 Начало процесса проведения аукциона

Две заявки, прошедшие процесс оценки ICANN, будут названы **конкурирующими** друг с другом, если предлагаемые ими строки общего TLD идентичны или подобны друг другу. Заявка на получение нового gTLD, прошедшая стадию оценки, попадет на аукцион только в том случае, если она станет конкурирующей по отношению к другой заявке.

Когда заявка от сообщества начинает конкурировать с одной или более заявок, можно подать запрос на проведение вместо аукциона сравнительной оценки этих заявок. Однако в случае, если эксперт ICANN определяет, что вероятность выбора одной из этих заявок мала, они направляются на проведение аукциона.

6.3 Рассмотрение доступных моделей аукционов

Компания Power Auctions LLC, будучи консультантом ICANN по проведению аукционов, начала анализ при обзоре доступных моделей аукционов. Среди основных альтернатив были представлены:



Для более детального обзора доступных моделей аукционов см.: “Auctions (Theory),” New Palgrave Dictionary of Economics, издание второе (2008) (Lawrence M. Ausubel), загрузите этот документ, используя ссылку <http://www.powerauction.com/docs/auction-theory-new-palgrave.pdf>.

Примечание 4

- Аукцион первой цены: участники аукциона делают закрытые предложения до установленного срока; выигрывает покупатель, предложивший наивысшую ставку, и оплачивает величину своей ставки.
- Аукцион второй цены: участники аукциона делают закрытые предложения до установленного срока; выигрывает покупатель, предложивший наивысшую ставку, и оплачивает вторую по величине ставку.
- Аукцион с увеличивающимися предлагаемыми ценами: участники аукциона делают предложения в соответствии с предыдущим наивысшим предложением; участник, сделавший свое предложение последним, становится победителем и выплачивает сумму, которую он назвал последней.
- Аукцион со снижением цен: аукционер начинает с наивысшей цены и объявляет следующие меньшие цены до тех пор, пока кто-нибудь из участников аукциона не выразит желание приобрести товар по этой цене; выигрывает тот участник, чье предложение оказалось первым; он оплачивает величину своего предложения.

Обычно аукцион второй цены и аукцион с увеличивающимися предлагаемыми ценами считаются самыми простыми с точки зрения стратегии участников аукциона и наиболее эффективными с точки зрения прибыли. В частности, если у участников есть теоретическая персональная стоимость для каждого товара, представленного на аукционе, оптимальной стратегией торгов, как и наиболее простой, будет просто “сообщить, какой товар ему подходит”. Поскольку достижение эффективного распределения новых заявок на gTLD является (в отличие от увеличения прибыли) принципиальной задачей ICANN, чаще всего выбор аукциона для новых gTLD падает на аукционы второй цены или аукционы с увеличивающимися предлагаемыми ценами.

Напротив, формулировка стратегии проведения торгов для аукциона первой цены относительно сложна. Участнику аукциона, помимо того чтобы определить, какой товар подойдет ему, нужно еще оценить и ситуацию его конкурента, а затем соответственно “держаться в его тени”. Кроме того, сами участники обычно недолюбливают аукционы первой цены, в которых суммы проигранных предложений раскрываются после аукциона в целях обеспечения прозрачности. Участник аукциона первой цены будет чувствовать себя довольно глупо, если, допустим, он одержал победу, предложив ставку в 250 000 долларов США, в то время как вторая по величине ставка была 50 000 долларов. Для всех будет очевидно, что предложение в 50 001 доллар было вполне достаточным для победы и победителю пришлось “переплатить” порядка 200 000 долларов. Все эти трудности можно избежать, если проводить аукцион второй цены или аукцион с увеличивающимися предлагаемыми ценами.

Совершенно очевидно, что аукцион со снижением цен эквивалентен стратегически аукциону первой цены. Его единственным преимуществом является тот факт, что сделанные предложения никогда не объявляются, и поэтому суммы их предложений остаются неизвестными, за счет чего удастся избежать последней проблемы, описанной в предыдущем абзаце. Однако, так же как и для аукциона первой цены, формирование стратегии проведения торгов является относительно сложной процедурой, и, кроме того, затрудняется эффективное распределение заявок. В этом отношении преимущество выбора аукциона второй цены или аукциона с увеличивающимися предлагаемыми ценами очевидно.



См. “Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders,” *Journal of Finance* 16, стр. 8-37, (1961) (William Vickrey)

Примечание 5

Для разрешения разногласий среди конкурирующих кандидатов на новые строки gTLD у аукциона с увеличивающимися предлагаемыми ценами есть три решающих преимущества (по сравнению с аукционом второй цены): Во-первых, прозрачность аукционов с повышающимися предлагаемыми ценами больше, а закрытые аукционы, наоборот, относительно непрозрачные. Во-вторых, объяснение того факта, что аукционы с повышающимися предлагаемыми ценами более предпочтительны, в то время как аукционы второй цены проводятся относительно редко, может быть получено с учетом того, что участники аукциона с большой неохотой будут честно открывать суммы своих предложений из-за опасности мошенничества со стороны участников или возможности использования этих сведений на последующих аукционах или переговорах против них. Напротив, этих проблем удастся избежать во время аукциона с повышающимися предлагаемыми ценами, поскольку от участников с большими суммами предложений не требуется их оглашения – торги заканчиваются, как только появляется следующее по величине предложение. В-третьих, формат аукциона с повышающимися предлагаемыми ценами отлично подходит для проведения аукциона одновременно по нескольким товарам. Информация об этом аукционе представлена в следующем разделе.



См. “Why Are Vickrey Auctions Rare?” Journal of Political Economy, 98(1), стр. 94-109 (1990) (Michael H. Rothkopf, Thomas J. Teisberg, и Edward P. Kahn)

Примечание 6

6.4 Структура аукциона с отсчетом времени, общая информация

Мы рекомендуем, чтобы аукцион с отсчетом времени был основным компонентом проведения аукционов. Аукцион с отсчетом времени является частным случаем аукциона с увеличивающимися предлагаемыми ценами, рекомендованного в разделе 3. В аукционе с отсчетом времени аукционер начинает с минимальной цены и последовательно объявляет более высокие цены. Для каждой цены (или диапазона цен) каждому участнику аукциона предлагается изъяснить желание о покупке товара. Цена продолжает расти, пока два или более участников аукциона проявляют интерес. Аукцион заканчивается на той цене, когда проявляет интерес только один участник, и товар отдается за эту цену.



Примечание 7

Дополнительную информацию об аукционе с отсчетом времени в теории и практике см. в статье Auctions (Theory) в словаре New Palgrave Dictionary of Economics, на которую дана ссылка в примечании 2, и в статье Auctioning Many Divisible Goods, Journal of the European Economic Association, Vol. 2: No. 2-3, pp. 480-493 (April-May 2004) (Lawrence M. Ausubel and Peter Cramton), которую можно загрузить здесь:

<http://www.powerauction.com/docs/auctioning-many-divisible-goods.pdf>

Таким образом, аукцион с отсчетом времени схож с обычным аукционом “Сотбис” или “eBay”, за исключением того, что скорость аукциона не зависит от цен, предлагаемых участниками. Точнее аукционер объявляет цены (или диапазоны цен), которые возрастают со временем, и время на ответы участников о том, участвуют они в торгах или нет при назначенной цене, ограничено. Данная схема все больше используется в аукционах дорогостоящих товаров и у нее есть несколько преимуществ.

Во-первых, она хорошо подходит для Интернет-аукциона с несколькими раундами торгов, где не отдается преимущество цене, предложенной в самый последний момент (“bid-sniping”) или раньше всех. Это дает участникам аукциона время, достаточное для принятия взвешенных решений по предложению цен на дорогостоящие товары, и исключает преимущество участников в определенном часовом поясе. Во-вторых, на аукционе можно использовать следующее “правило действия”: участнику аукциона необходимо участвовать в торгах при предыдущих ценах, чтобы продолжить участвовать в торгах при последующих ценах. (Другими словами выход из торгов не подлежит отмене.) Участники торгов информируются о количестве конкурирующих заявлений, участвующих в торгах, после каждого раунда, но лицо не указывается; с указанным правилом действий данная необходимая информация является действительно важной, поскольку конкурент, покинувший аукцион, уже не сможет вернуться. В-третьих, у аукционера есть возможность задавать скорость, с которой растут цены. Данный аспект имеет большое значение, если соответствующие товары выставляются на торги одновременно, поскольку их цены могут повышаться вместе с уровнем спроса.



Примечание 8

Причиной предоставления информации о количестве конкурирующих заявок, которые участвуют в торгах, но без указания лиц, подавших заявки, является то, что это сохраняет необходимое равновесие, предоставляя участникам информацию о количестве, которая будет очень полезной им во время аукциона, без предоставления информации об оставшихся участниках, что могло бы облегчить принятие решения.

Более того, предлагается, чтобы как можно больше аукционов для различных конкурирующих заявок проводились одновременно. Это дает участникам торгов важную информацию об уровне спроса на другие новые gTLD, а, следовательно, и ценности нового gTLD, пока идет аукцион. Одним из преимуществ процесса аукциона является то, что собирается информация относительно ценности новых gTLD; часть этой информации станет доступной для участников во время аукциона, и это будет полезно для них в принятии последующих решений в аукционе. Кроме того, как будет обсуждаться в разделах 7 и 8 ниже, важно, чтобы предоставленные заявления выставлялись на торги одновременно с другими конкурирующими заявлениями, также как и с заявлениями, которые конкурируют с каким-либо из конкурирующих заявлений и т. д.



Примечание 9

Например, если есть четыре конкурирующие заявления на .bank и три конкурирующих заявления на .store, мы предлагаем в разумно допустимых пределах проводить аукционы для .bank и .store одновременно и предоставлять информацию о развитии каждого из этих аукционов для участников в других аукционах. Преимущество одновременности заключается в том, что это позволит участникам в каждом из аукционов получить дополнительную *общую* информацию о новых gTLD, что должно помочь участникам решить, насколько высокую цену необходимо предлагать.

6.5 Дополнительные аспекты рекомендуемой структуры аукциона с отсчетом времени

6.5.1 Внутрираундовые торги

В самом простом описании структуры торгов с отсчетом времени аукционер объявляет цену, связанную с каждым раундом, и участники аукциона решают, участвуют они в торгах при такой цене или нет. Например, цена первого раунда может быть 50000 долларов США, а цена второго раунда может быть 100000 долларов США. Так как цена возрастает дискретно, появляется возможность возникновения ситуации, когда нельзя определить победителя торгов. Например, участники аукциона А и Б оба указали, что участвуют в торгах при цене 50000 долларов США, но отказываются от участия при цене 100000 долларов США.

Эффективность данной модели действий может быть улучшена с помощью метода, называемого **внутрираундовые торги**. Этот метод немного усложняет процесс аукциона, но в то же время повышает возможность кандидатов назвать свою цену в процессе аукциона и сокращает возможность возникновения ситуаций, когда победителя определить нельзя. У каждого раунда торгов есть “Стартовая цена” и “Конечная цена”, и участники указывают, участвуют ли они в торгах при данном диапазоне цен. Например, в первом раунде стартовая цена может быть 0 долларов США, а конечная цена – 50000 долларов США, в то время как во втором раунде стартовая цена может быть 50000 долларов США, а конечная – 100000 долларов США. При условии, что участник аукциона участвует в первом раунде, у него есть следующие возможности во втором раунде:

- Он может согласиться превзойти конечную цену текущего раунда (т.е. 100000 долларов США); или
- Он может предложить “выходную цену” (сумма строго между 50000 и 100000 долларов США).

Например, участник А может предложить выходную цену в 83000 долларов США, в то время как участник Б может предложить выходную цену в 92500 долларов США. Если участников только двое, то 83000 долларов США является ценой, при которой остается менее двух участников. Таким образом, аукцион заканчивается, и участник Б получает товар по окончательной цене 83000 долларов США.

Если же оба участника согласятся превзойти сумму в 100000 долларов США, аукцион продолжится в третьем раунде. Стартовая цена третьего раунда совпадает с конечной ценой второго раунда, а конечная цена третьего раунда может, например, составлять 150000 долларов США.

Исходы, когда победителя выявить нельзя, все еще могут быть возможны, но вероятность такого случая очень мала. Чтобы исключить возможность таких исходов, участникам случайным образом будут назначаться “приоритетные номера” перед аукционом. В маловероятном случае, если все оставшиеся участники назначат одинаковую выходную цену, победителем будет считаться тот оставшийся участник, у которого приоритетный номер больше. Конечно каждый участник может избежать случая, когда победителя определяет приоритетный номер, разумно выбрав выходную цену, например назначив в качестве выходной цены некруглую сумму 83017 долларов США, вместо круглой суммы в 83000 долларов США.

Как в основном описании аукциона с отсчетом времени аукционер объявляет после каждого раунда количество оставшихся участников торгов при конечной цене, но не указывает их личности. Выход не подлежит отмене; участник, который предлагает выходную цену в раунде 2, не может участвовать в аукционе в раунде 3.

6.5.2 Денежные единицы торгов (валюта)

Чтобы предлагаемые цены можно было сравнить, принимая во внимание изменение курса валют, необходимо, чтобы все цены на аукционе назначались в одной валюте. Учитывая, что плата за регистрацию будет устанавливаться в долларах США, валютой для всех назначаемых на аукционе цен также будут являться доллары США. Предлагаемой ценой может являться любое целое число долларов США.

6.5.3 Процедура после установления неплатежеспособности

Если полная оплата окончательной цены не получена от победившего участника в течение 10 дней по завершении аукциона, или если победивший участник не сможет заключить предписанное соглашение о регистрации с ICANN, победивший участник будет признан неплатежеспособным. После признания неплатежеспособности победивший участник аукциона теряет свое положение в аукционе, и с него взимается неустойка за отказ от уплаты, описанная в разделе 5d. После признания победившего участника торгов неплатежеспособным соответствующий gTLD будет предложен поочередно другим участникам торгов в порядке убывания их выходных цен.

6.6 Практические аспекты участия в аукционе с отсчетом времени

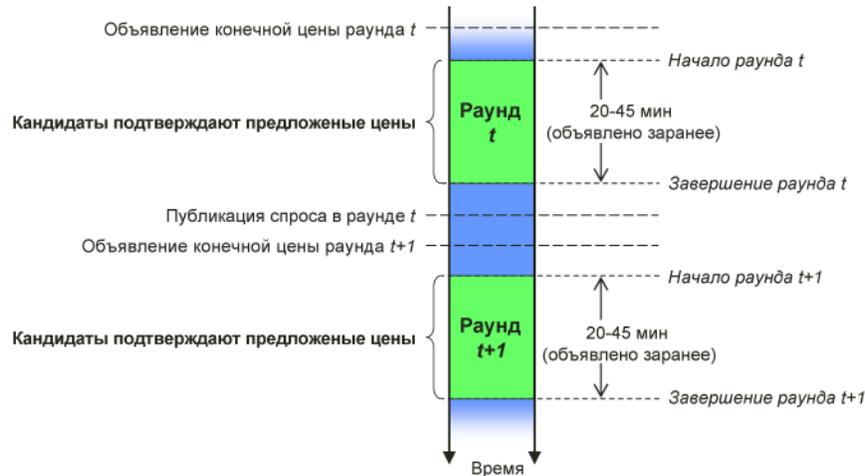
В данном разделе приведено неформальное представление от перспектив кандидата до практических аспектов участия в аукционе с отсчетом времени. Обратите внимание, что это только общая информация, и она является только предварительной.

Аукцион будет проводиться через Интернет, участники будут предлагать свои цены удаленно с помощью доступной через сеть системы программного обеспечения, разработанной для аукциона. Участники аукциона получат инструкции по получению доступа к интерактивному сайту аукциона. Система программного обеспечения аукциона будет совместима с широко распространенными в настоящее время обозревателями Интернета и не будет требовать локальной установки какого-либо дополнительного программного обеспечения. Доступ к сайту будет защищен паролем, а предлагаемые цены будут зашифрованы с помощью протокола SSL. Как правило, аукцион будет проводиться так, чтобы завершить торги быстрее, в идеальном случае за один день.

Аукцион будет проводиться в несколько раундов. Последовательность действий будет следующей:

- Для каждого раунда аукционер будет заранее объявлять: (i) стартовую цену; (ii) конечную цену; и (iii) время начала и завершения раунда. В первом раунде стартовая цена для всех заявлений в аукционе будет 0 долларов США; в последующих раундах стартовая цена будет совпадать с конечной ценой предыдущего раунда.
- Конечная цена будет устанавливаться с учетом числа конкурирующих заявлений и формы “графа” (см. следующие разделы) конкуренции.
- Во время каждого раунда кандидатам будет необходимо подтверждать готовность заплатить цену из диапазона между стартовой и конечной ценами. Таким образом кандидат может изъявить готовность участвовать в аукционе при всех ценах, включая конечную цену, или изъявить желание выйти из аукциона, назначив цену ниже конечной цены (“выходную цену”).
- Выход не подлежит отмене. Если заявление отзывается с аукциона на предыдущем раунде, вернуться в торги в текущем раунде нельзя.
- Кандидаты могут подтвердить предложенные цены в любое время во время раунда.
- После каждого раунда аукционер оглашает общее число конкурирующих заявлений, которые остались в аукционе для конечной цены раунда, и объявляет цены и время для следующего раунда.

Последовательность действий во время аукциона изображается следующим образом:



В каждом раунде необходимо подтвердить предложенную цену для каждого заявления, оставшегося в аукционе. Предложенная цена отражает спрос кандидатов на заявление при всех ценах между стартовой и конечной ценами следующим образом:

- Каждая предложенная цена состоит из одной цены, связанной с заявлением, данная цена должна быть больше или равна стартовой цене.
- Если предложенная цена строго меньше конечной цены, тогда она рассматривается как выходная цена, равная указанной сумме, и это накладывает связывающее обязательство на кандидата выплатить сумму, соответствующую цене, если заявление будет одобрено.
- Если предложенная цена больше или равна конечной цене, это означает, что кандидат желает продолжить аукцион при всех ценах текущего раунда, и это накладывает на кандидата связывающее обязательство выплатить сумму, соответствующую конечной цене, если предложение будет одобрено. Благодаря такой предложенной цене не существует возможности исключения заявления в текущем раунде.
- В случаях, когда предложенная цена превышает конечную цену, то эта цена рассматривается как замещающая цена, которая будет перенесена в следующий раунд. Кандидату будет разрешено изменить замещающую цену в следующем раунде; и сумма заменяющей цены не будет ограничивать возможность кандидата подтвердить какую-либо предложенную цену в следующем раунде.
- Сумма предложенной цены для заявления не может быть больше финансового ограничения, установленного для заявления, данное ограничение основано на финансовом взносе, полученном от соответствующего кандидата в соответствии с правилами действий.

- Не разрешается подтверждать предложенную цену для любого заявления, для которого была предложена выходная цена в предыдущем раунде.
- Если предложенная цена не подтверждена в текущем раунде для заявления, которое осталось в аукционе, то в качестве предложенной цены выбирается замещающая цена (если такая существует), перенесенная из предыдущего раунда или, если такой нет, в качестве предложенной цены выбирается выходная цена при стартовой цене для данного раунда.

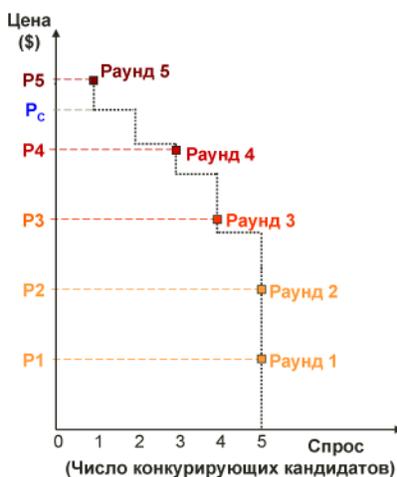
Данный процесс продолжается, аукционер повышает цену, связанную с каждой строкой TLD в каждом раунде, пока не останется одно конкурирующее заявление при конечных ценах. После раунда, в котором выполнены данные условия, аукцион завершается, и аукционер определяет окончательные цены. Последние оставшиеся заявления будут признаны успешными, а соответствующие кандидаты обязаны будут выплатить окончательные цены.

При наличии n взаимноконкурирующих заявлений, успешное заявление и окончательная цена определяются с помощью следующего процесса.

В конце каждого раунда с помощью программного обеспечения аукциона объединяются предложенные цены отдельных кандидатов для определения уровня спроса для строки TLD. Если количество оставшихся участников превышает единицы,

кандидатов уведомляют об общем спросе при конечной цене, а также о ценах и времени для следующего раунда. Если общий спрос не превышает единицы, то с помощью программного обеспечения аукциона определяется самая низкая цена, при которой был достигнут такой исход (т.е. выходная цена предпоследнего кандидата). Данная цена считается окончательной ценой, и оставшееся заявление считается успешным. В маловероятном случае, если все оставшиеся заявления вышли при окончательной цене, успешным признается заявление, которое вышло при окончательной цене, чей приоритетный номер выше.

Диаграмма и описание ниже, показывают, как может развиваться аукцион для пяти (5) взаимноконкурирующих заявлений:



- Перед началом первого раунда аукционер объявляет конечную цену P_1 .
- Во время раунда 1 предложенная цена подтверждается для каждого заявления. На диаграмме показано, что все кандидаты подтвердили цену P_1 . Поскольку общий спрос превышает единицу, аукцион продолжается в раунде 2. Аукционер объявляет, что при цене P_1 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену P_2 .
- Во время раунда 2 предложенная цена подтверждается для каждого заявления. На диаграмме показано, что все кандидаты подтвердили цену P_2 . Аукционер объявляет, что при цене P_2 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену P_3 .
- Во время раунда 3 один из кандидатов предлагает выходную цену чуть меньше цены P_3 , в то время как другие кандидаты подтверждают цену P_3 . Аукционер объявляет, что при цене P_3 осталось четыре конкурирующих заявления, и назначает конечную цену P_4 .
- Во время раунда 4 один из кандидатов предлагает выходную цену между ценами P_3 и P_4 , в то время как три оставшихся кандидата подтверждают цену P_4 . Аукционер объявляет, что при цене P_4 осталось три конкурирующих заявления, и назначает конечную цену P_5 .
- Во время раунда 5 один из кандидатов предлагает выходную цену чуть выше цены P_4 , а другой кандидат предлагает выходную цену P_c (между P_4 и P_5). Оставшийся кандидат подтвердил цену выше цены P_c . Поскольку общий спрос при цене P_5 не превышает единицы, аукцион заканчивается в раунде 5. Заявление, связанное с самой высокой предложенной ценой в раунде 5 признается успешным заявлением. Окончательной ценой является P_c , поскольку это самая низкая цена при которой существует общий спрос.

Победителю торгов будет предложено основное соглашение о регистрации и определенное время для принятия условий. Если не удалось достичь договоренности по условиям, соглашение будет предложено участнику, занявшему второе место.