
ICANN75 | 年度大会 — 成为 ICANN 认证注册服务机构 — 全球及 APAC 视角
2022 年 9 月 19 日星期一 — 吉隆坡时间 15:00 至 16:00

梅洛迪·欧 (MELODY AU): 大家好, 欢迎大家。我叫梅洛迪, 是本次会议的远程参会经理。请注意, 本次会议正在录制中, 请大家遵循 ICANN 预期行为标准。

本次会议提供中文同声传译。如果你想在本次会议期间发言, 请在 Zoom 中举手。被叫到的虚拟参会者将在 Zoom 中取消静音。现场参会者将使用桌上的麦克风发言, 当断开连接时应离开 Zoom 麦克风。座位上没有麦克风的人员可以使用桌上的麦克风发言。

为便于其他参会者, 请自报姓名, 并以合理语速发言。在本次会议中, 问题或意见也可以在聊天室里提出。只有用正确格式在聊天室提交的问题或意见才会被大声读出来。我会在本次会议的主持人指定的时间大声读出这些问题和意见。

下面有请本次会议的主持人瓦莱丽 (Valerie) 开始本次会议。瓦莱丽, 请。

瓦莱丽·王 (VALERIE HENG)
(音译):

感谢大家花时间参加我们的会议。我叫瓦莱丽, 来自 ICANN 组织, 也是本次会议的主持人。来到现场的参会人员, 请不要害羞。过来和我们一起坐到会议桌上。

注: 本文是通过音频文件转换而成的文本文档。尽管文本记录稿基本准确, 但某些情况下会因音频不清或语法修正而导致部分文本缺漏或有误。本文本的发布旨在作为原音频文件的补充资料, 不得视其为权威记录。

本次会议是了解和联络地区和全球注册服务机构的一个好机会。现在，能不能请 ICANN 注册服务机构的代表举个手？好的，谢谢。

屏幕上现在显示了本次会议的议程。请播放下一张幻灯片。会议的最后我们会留出时间给大家提问和讨论。现在，让我们欢迎 ICANN 亚太地区办公室常务董事罗嘉荣 (Jia Rong Low) 致开场词。嘉荣，有请。

罗嘉荣：

谢谢，大家下午好。如果你错过了今天上午的欢迎仪式，那么我再次欢迎大家来到马来西亚。欢迎来到本地区。我是罗嘉荣。我是 ICANN 亚太地区办公室常务董事。很高兴今天能在这里和大家交流。

对于亚太地区办公室而言，在各种各样的事务中我们要遵循一条规则，那就是促进社群之间的对话。其中一个主要方面就是亚太社群之间的联络，尤其是在行业内。因此今年三月份我们启动了一个重要项目，那就是亚太域名系统论坛，简称 APAC DNS 论坛。我们将它和 MYNIC 一起启动。据我所知，今天 MYNIC 也介绍了自己的一些分销商来参加本次会议，他们可能有能力成为 ICANN 认证注册服务机构。

所以我非常期待今天的对话，也希望能够与你们一直保持联系。如果你们有其他要求，希望接受更多培训或进一步了解这个主题，请随时联系我或我的团队。我们会和你们保持联系，

还可以为你们组织更多的深入对话或培训。我很想向你们说明这一点，好让你们知道可以找谁，可以联系谁。

现在，回到我前面提到的 APAC DNS 论坛，它的举办也是为了促进对话。所以尽管我们都聚集在本地区，但我们非常高兴地邀请到了来自世界各地的全球演讲人。

抱歉，我有点喘，因为我刚从走廊的另一头跑过来。所以我非常骄傲能邀请到今天的演讲人，来与大家分享本行业中的挑战、趋势和机会。很高兴能聆听他们的想法，也希望我们大家能保持联系，形成一个网络，从而帮助探讨未来如何合作，如何与彼此一起开展工作。

再次欢迎大家，也期待接下来的讨论。谢谢。

瓦莱丽·王：

谢谢嘉荣。[听不清]域名[行业]日新月异。今天我们非常高兴地邀请到了三家知名注册服务机构来与我们分享他们对这一行业发展的看法。让我来介绍一下他们。

在我右边的是埃里克·罗科鲍尔 (Eric Rokobauer)，他是 Newfold Digital 的企业合规经理。过去五年他一直在从事 ICANN 注册服务机构的工作。在此之前，他在域名行业工作了将近十年。他起初是作为分销商支持中小企业的运营。

下一位是 Quinetics Group 首席执行官 TK·谭 (TK Tans) (音译)。TK 作为马来西亚互联网行业先驱而广为人知。他创办

了多家互联网企业，包括域名注册服务机构服务 WebNIC。他也是领先数字服务提供商协会 — 马来西亚互联网联盟的总裁。

第三位，福尔克尔·格莱曼 (Volker Greimann)，他是 CentralNIC Group 下属的 Key-Systems 的总法律顾问兼政策经理。他管理着注册服务机构部门的法务与合规团队。他对为 ICANN 多利益相关方模型做贡献，参与对注册服务机构有影响的政策制定尤其感兴趣。我们开始吧。

那么埃里克，作为一家 ICANN 注册服务机构，最近你观察到了什么显著趋势值得和我们的观众分享？你会给他们什么样的建议？

埃里克·罗科鲍尔：

谢谢瓦莱丽。我是埃里克·罗科鲍尔。大家好。感谢能有机会来到这里，也非常高兴看到这里聚集了那么多感兴趣的人。

说到显著趋势，在整个 COVID 疫情期间和之后，整个行业都得到了提振，特别是因为有多人想要上网。通过上网人们有机会和他人联系，不管是为了分享信息还是网购。其结果是给注册服务机构和分销商带来了新的域名注册业务。

现在随着疫情逐渐退去，注册服务机构和分销商有机会尝试找到一些方法，来使这段经历变得有价值，能够留住这些客户。

对吧？我们希望他们能够续订注册的域名。为此可以去寻找一些方法，来让他们觉得值得这么做。

说到建议，我想对于分销商和潜在注册服务机构来说，就是要巩固品牌的定位。不管市场情况如何，客户都想要忠诚。客户需要能信任一个品牌。如果他们要花钱购买这些域名并获得服务，他们需要相信自己的付出是值得的。所以这就是我对分销商的一个建议，找到自己的定位并坚持下去。谢谢。

瓦莱丽·王：

非常好的建议。福尔克尔，你对趋势怎么看？

福尔克尔·格莱曼：

好的，谢谢。我是福尔克尔·格莱曼，来自 CentralNIC。很高兴能来到这里和大家交流。

从法律的角度来看，我主要看到了两种可能彼此联系的趋势。第一种趋势是来自政府方面和注册管理机构方面的监管正在加强，对注册服务机构施加了新的义务或规定了现有义务。至少在欧洲的注册服务机构现在也受到了法律监管，而且还在新的欧洲指令和法律中被特别提及。所以我们在很大程度上是立法者的重点关注对象。

由此可能带来的第二种趋势是，我们将看到市场上出现大量合并，注册服务机构联合、合并、被其他注册服务机构收购。这可能是由于小型注册服务机构不愿再应对所有这些监管，只想

获得经验带来的好处，而这些经验是大型注册服务机构在该领域已经拥有的。

瓦莱丽·王： 好的。TK，你对市场趋势以及 COVID 期间和之后的挑战怎么看？

TK·谭： 好的。在开始回答这个问题之前，我发现我正坐在两大巨头的中间。不是吗？谈到并购，这两大巨头已经收购了很多小玩家。我很高兴 WebNIC 依然保持独立。我们拥有将近[一百万个]域名，是东南亚最大的注册服务机构之一。

当然，我们认为疫情确实助推了互联网的普及。2020 年有一些行业同仁告诉我，他们发现搜索采用率翻了三倍，特别是在电子商务领域。但是这一趋势实际上在 2021 年有所下降，并且在 2022 年有所放缓。

在域名注册方面，我们没有看到跳跃式增长。我们没有...我们的 Shopify 电商采用率没有那么多高，部分原因是很多人[远离了]市场中的商店和社交媒体。不过，域名网站/电商店铺的增长还是有的。好的。

瓦莱丽·王： 那么埃里克，注册服务机构面临的一个主要挑战是什么？你们是如何克服它的？

埃里克·罗科鲍尔： 我是埃里克·罗科鲍尔，代表 Newfold Digital。我认为一个长期存在的挑战就是关于域名销售和服务的不同需求的教育，特别是对所有相关方的教育。我们谈论的是对注册服务机构和分销商的需求，甚至是对最终用户，也就是客户、注册人的需求。

既然有了这些需求，接下来就要设法消化它们，用一种简单的方式来让大家理解。至于如何克服，我想...这正是我们大家来到这里的一个很大的原因。对吧？我想 ICANN 和 ICANN 社群，特别是注册服务机构利益相关方团体，简称 RrSG — 稍后你们将会听到它的介绍，Newfold 很自豪能成为其中的一员 — 这个团体聚集在一起是为了构建资源，找到共同满足这些需求的方法。

有很多这方面的合同，我们所有人都必须遵守，从中可以获得研究并学习的机会。如果你们有问题，可以向该团体寻求解答，而且你们可以随时提出这些问题。

瓦莱丽·王： 福尔克尔，你能和我们分享来自监管方面的挑战吗？

福尔克尔·格莱曼： 好的。我们看到的主要挑战就是，基本上我们必须确保我们的系统和我们提供服务的方式始终符合我们的法律义务，包括对 ICANN 和注册管理机构的合同义务，以及我们运营所在国家/地

区要求履行的义务。我们运营所在的国家越多 — 不仅仅是我们设立了办事处的国家，还有我们的客户所在的国家 — 事情就变得越来越复杂。

比如，假设我们在某国开展业务，比方说印度，那么我们就必须遵守他们的税制，为了确保这一点，必须正确扣税，并将这些税缴纳给正确的机构。就在我们说话的当下，情况正变得更加复杂，因为有更多国家意识到他们的国民、他们的人口不仅仅从自己国家的公司购买服务，而且还会跨国购买。

因此，他们会对这种情况实施监管。我认为这是一个自然的进程，自然的发展，但是我们必须注意这一点，以便始终合规，不会面临因违规而被处罚的危险。

瓦莱丽·王：

福尔克尔，那么我们要怎么做才能影响这些结果？

福尔克尔·格莱曼：

有的结果我们无法影响，因为在某些国家/地区，没有人代表我们。但是我们可以影响自己的合规能力。一是在注册服务机构之间分享信息，以 RrSG 作为讨论的发起者。我们可以了解自己面临的挑战，并作为一个团队来应对它们，而不是单打独斗。

另外我们可以在自己所在的辖区主动行动，与其他行业的重要参与者合作，担任行业联盟的会长，与立法者合作，并分享我

们的观点，这样就能确保尽管不是所有事情都如我们所愿，但是我们避免了最不利的影响。

瓦莱丽·王： 好的。TK，未来几年你认为市场增长的前景或潜力在哪里？

TK·谭： 在亚太地区，在服务不足的国家仍然有[听不清]机会。仍然有大量年轻人提出自己的想法并开办自己的初创公司。因此这方面存在注册服务机构的机会。

当然，我们也在[听不清]外面。人们会谈论像 Web3 等等的新技术。这些迷惑因素的出现也可能会扰动市场。

但是我要强调分销商和注册服务机构之间的区别。因为很多有志成为注册服务机构的分销商需要了解，除了业务挑战之外，这个团体还能在合规方面，以及应对注册服务机构将面临的所有挑战方面提供帮助。所以这实际上是一个很好的支持团体，无论谁加入注册服务机构，都应该注意到这个团体。

瓦莱丽·王： 埃里克，最后关于机会你还有什么想法？

埃里克·罗科鲍尔： 哦，TK 已经谈到了很多，我稍微接着他说的。我认为整个世界正努力朝线上发展，所以有...正如 TK 说的，由于有更多地

区朝线上发展，因此存在着大量的机会。这对想要进入这些市场的分销商和潜在注册服务机构以及当前的注册服务机构都十分有利；也是一个适应这些市场的机会。好的，我就[说到]这里。谢谢。

瓦莱丽·王：

好的。感谢讨论组分享的观点和提出的重要建议。希望以上分享对大家有用。稍后我们将进入提问和讨论时间。

接下来，我们将了解一下成为 ICANN 认证注册服务机构有哪些好处，以及具体有哪些要求。我的同事穆凯什·楚拉尼 (Mukesh Chulani) 将为大家介绍。穆凯什，有请。

穆凯什·楚拉尼：

大家好。我是穆凯什·楚拉尼。我代表 ICANN 的全球域名和服务分部。瓦莱丽，你在操作幻灯片吗？好的。可以放下一张吗？

实际上我主要要讲三点 — 认证的好处和考量，申请流程，以及成为 ICANN 认证注册服务机构的相关费用。

当然，关于好处和考量，我们很大程度上已经讨论过了。至少前面的专家组成员已经谈到了一些。

下一张幻灯片，它能够极大地提高声誉，至少向我们报告的认证注册服务机构是这么说的。被 ICANN 认证为认证注册服务机构将提高机构的声誉。这是认证的主要好处之一。

当然，除了...分销商市场通常竞争十分激烈，但是你们无法获得与注册管理机构谈判的入场券。这是注册服务机构向我们报告的另一个好处。认证能让你们直接谈判，假设你们有一定规模的话，这会带来一些额外的好处。

第三是参与 ICANN。当然，即使不成为注册服务机构，你们的声音也会被倾听，你们也能参与 ICANN，但是尽管分销商可以参与，却没有一个代表分销商的统一的声音。而成为认证注册服务机构之后，稍后你们也将听到阿什利 (Ashley) 的介绍，注册服务机构利益相关方团体将代表认证注册服务机构发出统一的声音。这样就能在利益相关方团体中加入你们的视角，在 ICANN 平台内更广泛的讨论中也有代表你们的一席之地。

当然，ICANN 也会提供定期的外展活动。我们有教育活动，地区教育活动，为注册服务机构提供参与的途径。我们还会常常联系专业的认证注册服务机构，比如会议桌旁的这些机构，以及这个生态系统中的其他参与者来提供指导和帮助。因此这也是成为注册服务机构好处之一。请转到下一张幻灯片。谢谢。

当然，还有一些费用方面的考量。我们会单独谈到这个问题。有一张专门介绍费用的幻灯片。我认为的一个重要考量，前面的专家们也提到过，绝对不容小觑，那就是合规义务。它们值得引起注意。作为分销商，你们的注册服务机构有责任保持你们的合规性。基本上，加入像认证注册服务机构这样的大型联盟后，你们就有责任遵守这些合规义务。

显然，作为认证注册服务机构，你们的注册管理运行机构可能会对你们提出其他要求。其中可能包括账户资金要求。这应该在认证注册服务机构之间讨论，但注册服务机构和注册管理运行机构之间也要考虑。分销商可能没有这些预付成本。所以正如我所提到的，会增加一些要求，因此需要有一定规模，才能使这些变得有意义。请换下一张幻灯片。

一些合规要求。比如，有一个首席执行官合规认证。每一年，注册服务机构/首席执行官都必须书面证明他们的组织始终遵守所有政策。还有对滥用投诉的处理，以及对滥用本身和如何切实处理滥用的积极讨论。此外还有其他要求，比如数据确认、验证和数据的保留。

我前面提到过，如果你们作为注册服务机构选择通过分销商开展业务，那么你们与分销商的协议也必须始终符合 ICANN 政策。这种对任何不合规的强制处理要求，在你们成为认证注册服务机构之后也要遵守。

那么接下来是申请流程。我只谈一些主要标准，基本上就是当我们收到申请时，我们会看什么。我们会对哪些方面进行评估？请看下一张幻灯片。

我们主要看五个方面，这五个方面会反映在申请表格中。首先是评估业务计划。域名业务不是初创业务。它是一个非常成熟的行业，因此我们希望看到申请人在业务计划中体现出一定的

连贯性。当然，考虑到预期收益或实体要承接的业务，对人员配置也有一定要求。

在运营技术能力方面有一系列问题。实体在安全弹性方面获得了哪些认证？有没有数据中心冗余？数据中心位于哪里？访问协议等等？它非常详细地涵盖了运营技术要求。

此外还十分注重对合同方面事务的理解。所以 2013 RA/RAA 并非一个无关紧要的文件。我们会评估申请人是否充分理解这些要求。

也会假定组织有充足的资金。一个粗略的水平线是 70,000 美元的营运资金。但它只是一个水平线。当然，根据实体的位置以及他们的业务计划，这并非一个必要条件。但是如果实体的资金较少，我们会评估这些资金是否足够。所以申请人必须解释为什么他们认为自己的资金是足够的。

当然，我们也会关注风险管理。业务连续性计划是什么？如果实体破产，注册人怎么办？所以这类问题也会纳入到申请表格中。

下一张幻灯片基本介绍了这个过程。最后提交申请。曾经申请是以书面形式提交，但是后来我们意识到 ICANN 这个名称的第一个词就是互联网，所以最终我们允许在网上提交。一旦申请被接受，就会对其进行快速审核，以确保我们能够接受实体的费用。我们不要求预付费，因为我们必须进行背景调查以确保能够从申请人那里收取这笔费用。

提供费用后，就会进行背景调查并调查我在上一张幻灯片提出的这些考量的后续问题。这有点像乒乓球比赛，一来一回，你们做出回应，我们再跟进。

假设申请被批准后，RA/RAA 就会提供给申请人。一旦申请人完成和签署 RA/RAA，并签署了托管协议后，ICANN 也将签署，然后欢迎新注册服务机构，并向注册管理机构公布其认证结果。这本质上就是新注册服务机构或注册管理机构接触注册服务机构，开始签署双方之间 RRA 的信号。

我要讲的最后一张幻灯片是关于费用。请往前翻几页。谢谢。

那么申请费是 3,500 美元。年度认证费按季度累计到总额中，一年为 4,000 美元。季度可变费用实际上并未在此正确注明，因为这个金额要除以活跃注册服务机构的总数。计算出来的金额大约为 1,000 美元。但不是按季度算，而是按年算。所以，我想大约是 1,200 美元，但那是年度金额。

而且对于小型注册服务机构还可以放宽，所以有一定折扣。从这个意义上说，你们可以把它想成一笔累进的费用。除此之外，每笔交易还有 18 美分的交易费。这是指域名的添加、续订或转让。那可能会产生每笔交易 18 美分的年费。

除此之外，当然还有注册管理机构方面的费用。不过我们不会涵盖这些费用，它们不在我们的权限范围内。

我就说到这里。我想阿什利将介绍下一个主题。

瓦莱丽·王： 谢谢穆凯什的详细介绍。最后，我们来了解一下注册服务机构利益相关方团体，有请 RrSG 主席阿什利·海内曼 (Ashley Heineman) 为我们介绍。阿什利，交给你了。

阿什利·海内曼： 大家好。很高兴看到现场有这么多朋友。看到有那么多不同的人有意成为注册服务机构，也有望考虑成为注册服务机构利益相关方团体的成员，令我备受鼓舞。

我目前是 RrSG 的主席。我为 GoDaddy 工作。不过我只想向你们介绍一下我们这个组织。简单来说，我们是代表 ICANN 内域名注册服务机构的团体。我们参与 ICANN 政策制定流程，并努力在 ICANN 的一切事务中代表注册服务机构的聲音。

在加入方式上，在 ICANN，我们和其他一些团体都是通用名称支持组织也即 GNSO 的一部分。GNSO 基本上是 ICANN 内部的政策制定机构。所以你们将听到政策制定流程和诸如此类的事情。我们会作为注册服务机构利益相关方团体参与到这些流程中。

我们还有三位代表加入 GNSO 理事会，稍后我会做个介绍。这些理事的任务是提出注册人的观点，并对理事会的政策事务进行投票。

在 RrSG 中，我们也有一位成员在 ICANN 提名委员会任职。该委员会负责任命 ICANN 董事会的某些成员。因此，我们在这方面也有一些影响力。请播放下一张幻灯片。

这是我们目前的领导层，我今天非常幸运。坐在这个角落的是欧文 斯米戈尔斯基 (Owen Smigelski)。他是我们的政策副主席。此外还有埃里克，你们今天已经听过他的发言。他是我们的秘书。然后还有谁？

哦，好的，我看到她了。我们这里有凯瑟琳·梅丁杰 (Catherine Merdinger)，她是我们最新成立的一个委员会的主席，该委员会负责协调对《注册服务机构-注册管理机构协议》的修订意见，我在前面已经提到，这基本上是我们必须与注册管理机构签订的协议。

我们还有安东尼娅·褚 (Antonia Chu)，她是我们的理事之一，来自亚太地区。此外还有格雷格·蒂比雅思 (Greg DiBiase) 和蒂奥·葛茨 (Theo Geurts)，我想...我知道蒂奥不在这里，我想格雷格也没来。但我们也非常幸运，提名委员会的代表潘·利托 (Pam Little) 来了。她曾经在我们的领导层任职很长时间。所以她一定很了解注册服务机构利益相关方团体的运作方式。请播放下一张幻灯片。

那么，我们的一些工作...在注册服务机构利益相关方团体，我们做了大量工作。正如你在这里看到的，我们有许多分组。我所说的分组，更多的是我们的常设小组。其中包括定期开会的

执行委员会，包括我们在之前的幻灯片上看到的名单中的人员。

我们有一个由欧文领导的政策小组，负责处理 ICANN 中出现的任何与政策有关的问题，并代表注册服务机构起草和提出意见。

我们有一个合规小组，定期与 ICANN 合作，解决有关我们与 ICANN 的合同合规问题。

我们还有一个 DNS 滥用小组。如果你们本周来过这里，我相信你们已经听说了 DNS 滥用以及对此的所有关注。因此，我们有一个小组专门负责 DNS 滥用问题，提出了自愿...我们起草文件，阐明某些事情，比如我们需要哪些信息来对滥用报告采取行动，因为人们不一定清楚我们需要他们对滥用投诉采取哪些行动。

我们有一个财务团队。我之前提到，我们有 RA/RAA 修订案审核小组。但我们也有一些合作的小组，我们在注册管理机构方面的同事，包括另一个 DNS 滥用小组。这显然是目前的一个重要问题。

我不打算详细介绍所有这些内容，但是我想这会让您有一个印象。我认为值得一提的是，当开展一个政策制定流程时，我们往往会成立一些小组，它们会在政策制定的生命周期内存续，以确保我们为参与政策制定流程做好准备。我们基本上不仅能代表我们个人，而且还能代表注册服务机构社群本身。

那么关于这方面我就说到这里，但请大家随时提出关于这些不同工作组的任何问题。请播放下一张幻灯片。

这里指向了一些额外的信息，主要是在我们的网站上。我们有一个网站，会一直保持更新。其中包括我们的章程。还有一个成员名单。

我想说明一点，我们一直在寻找并希望与更多来自亚太地区的注册服务机构合作。我们有很多来自欧洲和北美洲的注册服务机构。我们特别希望有更多来自亚洲的代表，以及来自南美洲和非洲的代表。这就是为什么我们非常高兴看到今天有这么多面孔，我们希望有更多来自这一地区的参与和成员。请播放下一张幻灯片。

我的发言到此结束，下面我要交给潘，作为来自亚太地区的注册服务机构，请她发表一些看法。

潘·利托：

谢谢阿什利。大家好。我是潘·利托。我代表阿里巴巴注册服务机构，很抱歉我迟到了。我参加了另一场会议，与这场会议有冲突，但我尽量早地赶到这里。

我想和大家分享一下我们在注册服务机构利益相关方团体中的历程和我们的经验，这是我们自己作为 ICANN 认证注册服务机构在亚太地区的真实经验。

正如我所说的，我代表阿里巴巴注册服务机构。但阿里巴巴没有注册服务机构。他们实际上收购了一家名叫 HiChina 的企业。大家可能听说过 HiChina 这个名字。它成立于 1996 年，是中国早期的互联网先驱或企业之一，在北京，由中国的两兄弟创立。他们最初提供域名注册、电子邮件服务和托管服务。

HiChina 在 2001 年成为 ICANN 认证注册服务机构。所以我想在 ICANN 认证方面，这是很早的事情，特别是在 2001 年的亚太地区。而在 2009 年，阿里巴巴集团收购了 HiChina 的控股权。

大家还记得，2012 年曾经展开了一轮新通用顶级域项目。奇怪的是，阿里巴巴集团也申请了四个品牌顶级域 (TLD) 和一个通用 TLD。当时，出于某种原因，阿里巴巴集团认为加入注册管理机构利益相关方团体将是有益的或真正有意义的。因此，我们的企业在加入注册服务机构利益相关方团体之前，实际上先加入了注册管理机构利益相关方团体，尽管它的大部分业务实际上更多集中在注册服务机构方面。

所以在 2017 年，当我加入阿里巴巴时，我了解了这个成员制度。我认为这没有多大意义。鉴于我们当时的主要业务仍然是在注册服务机构方面，我们可能应该更多地关注注册服务机构利益相关方团体或注册服务机构利益相关方团体的活动。所以我们后来在 2017 年加入了注册服务机构利益相关方团体。因此，从 2001 年到 2017 年，在那 16 年的时间里，我们完全处于圈外，或者可以说是处于黑暗中。

从 2017 年至今，我们仍然是一家注册服务机构，我是阿里巴巴在注册服务机构的代表。而且我的同事安东尼娅也在注册服务机构利益相关方团体中代表亚太地区，并在 GNSO 理事会中担任理事。

以上就是我们的一个介绍。你们之前可能已经了解了注册服务机构利益相关方团体的工作以及它的使命等等，我就不赘述了。简而言之，它在 ICANN 生态系统中代表注册服务机构。正如你们所知，作为一家企业，作为一家注册服务机构，我们基本上要遵守运营所在国家当地的法律和法规，而且也要遵守 ICANN 的合同和 ICANN 的政策。

因此，对我来说，几乎不用动脑就能明白，在这种多利益相关方模型下，对于像 ICANN 政策这样重要的事情，如果我们有机会制定政策或影响政策结果或改变政策，那就一定要抓住机会成为这个流程的一部分。

因此，我非常鼓励那些还没有加入注册服务机构利益相关方团体的人考虑加入。对于那些已经加入但在团体中不太活跃的成员，也请尝试参与进来，看看你能做什么，能为这个流程做出哪些贡献。

我觉得，对于像 ICANN 内部的注册服务机构利益相关方团体这样的机构来说，只有保持多样性才能做出最好的决定。你们的不同视角，特别是来自阿什利提到的地区 — 亚太地区、拉丁美洲、非洲地区的视角，真的能丰富我们的决策过程，使我们

能够做出最佳决定。下面我将分享我认为我们从这个旅程中获得的实际好处，以及为什么考虑加入对你们很重要。

我将从两个方面来看。一个是组织也就是企业的角度。如果你是注册服务机构利益相关方团体的成员，你的注册服务机构可能会比非成员更早地了解 ICANN 的最新情况。我只举一个例子。

你们可能知道 — 非成员可能不知道 — 现在在我们的合同中，很快就会从 WHOIS 协议过渡到注册数据访问协议 (RDAP)。或者不会很快。但我们正处在这个过程中。ICANN 组织已经发布了一个公共评议程序，让公众对此发表意见。

如果你是注册服务机构利益相关方团体的成员就知道，这个流程实际上已经进行了一段时间。因此，你会知道这即将发生，也许你还有机会参与编制合同的内容。

例如，合同中的这个新服务水平协议 (SLA) 要求，如果你觉得新谈判的服务水平目标对你的注册服务机构来说实际上太苛刻或太有挑战性，就可以在谈判进行的过程中加入这个观点或意见。但是，如果你不在那里，如果你在谈判桌前没有一席之地，那么你的声音就不会被听到。对吧？这真的很重要，特别是当涉及到 SLA 和有时限的义务时。

我要举的另一个例子是转让紧急联系人。转让政策中规定，如果世界另一端的注册服务机构给你发送一条消息，告诉你一个

域名被劫持了，那么你必须在四小时内作出回应。这震惊到我了，因为这怎么可能呢？

比如，我们并不生活在一个时区，对于一个非常小的注册服务机构来说，他们没有人力全天候待命来监控这个通信渠道。如果这种通信没有按转让政策的要求得到回应，就有可能成为将域名返还给转出注册服务机构的理由。

所幸的是，转让政策目前正在审核中，他们将研究这个问题。但这只是一个例子，说明为什么从不同地区获得不同意见并成为决策流程的一部分是很重要的。这就是为什么我觉得它很重要的原因。你可以了解 ICANN 正在发生什么，还可以让自己的声音被听到。

你可以倡导新的政策或政策变更。你可以作为注册服务机构利益相关方团体的代表在政策制定流程 (PDP) 工作中直接做到这一点，或者你也可以在我们作为一个团体参与公共评议期间提供意见。对吧？作为集体，注册服务机构通常会对一些变更或者任何 PDP 或拟定的政策建议提出意见。我们也作为一个团体参与其中。

因此，如果你是成员，确实可以让自己的声音在这些流程中被听到。为什么这很重要？它在后 — 在 ICANN 我们称之为 PDP 3.0 中特别重要。PDP 3.0 基本上是对政策制定流程的一些改进。

在 PDP 3.0 改进中，其中一个变化就是所谓的参与 PDP 的代表模式。过去，我们的 PDP 有 200 人、300 人，这太难管理了。解决方案之一是，改变这种情况，比如说减少人数。你可以让 20 [听不清] 人组成一个小组，但这些人必须由利益相关方团体或选区任命。

所以，这就为你加入注册服务机构利益相关方团体提供了一个更有说服力的理由，因为通过加入，你将有机会被任命并代表注册服务机构利益相关方团体参与这些 PDP。因为作为个体，如果你是非成员，参与 PDP 将变得越来越难。

另一个好处是，我觉得对我个人和我们的企业来说，你可以接触到那些真正拥有丰富知识和经验的人，其中有些人自 ICANN 成立以来一直参与其中。对我来说，我从 2009 年开始参与 ICANN 的工作，但我觉得我依然在学习。总是有新的东西出现。

而且你们也听阿什利说了，我们有一些分组，里面有一些主题专家。我个人经常联系我们在注册服务机构利益相关方团体的同事。也许当我有一个合规问题时，我会问欧文。当我有一个滥用问题时，我可以问其他人。我会说，“嘿，你是如何处理这种情况的？”他们总是持欢迎和开放的态度，大方地提供他们的时间和知识，与我们分享。

这确实令我非常感激，而且是非常具体的好处。另外，我觉得人们经常忽视的另一个好处是，ICANN 的这种多利益相关方模

型是难能可贵的。而你们可以成为这个生态系统的一部分。ICANN 仍在不断发展。这个模型也并非完美无缺。

因此我们作为成员，作为注册服务机构利益相关方团体，我们参与了 this 流程。我们将确保密切关注 ICANN 的预算、ICANN 的效率和效益、问责制，以及一些特定审核或结构性组织审核。我们可以投入到这一流程中，以确保这个多利益相关方模型继续发展，具有相关性，而且是高效和有效的。所以我认为它非常珍贵，我们需要通过每个人的努力来培养它，并为此感到自豪。

我想说的最后一点是对个人的好处。在个人层面上，我觉得它是[听不清]你在这个社群中建立的友谊。这真的很重要，你可以认识来自各行各业、世界各地，有着不同文化、不同背景的人。我觉得那是最美妙和最有价值的事情，也是我生活中非常、非常重要的一部分。能够在这个社群中我感到十分荣幸。

我就说到这里，很高兴回答任何问题。谢谢。

瓦莱丽·王：

谢谢潘。接着潘说的，她提到会有合同变更。因此我们需要注册服务机构对修订案进行投票，请在投票流程中进行投票。

接下来是观众提问时间。你们可以举手或在聊天室中输入问题，我们将在现场和线上参会者之间进行切换。发言时请报上

你的名字、组织，以及你要向谁提问。有人吗？梅洛迪？没有问题吗？好的。

男性发言人
(姓名不详)：

我是一名 MYNIC 分销商。我只有一个问题。要成为 ICANN 注册服务机构，我在哪里可以获取[听不清]。我在哪里可以获取这个表格？我应该在哪里提交这个表格？

穆凯什·楚拉尼：

大家好。穆凯什·楚拉尼，ICANN 员工。这个表格可以从 ICANN 组织网站上获取。在左边的导航部分中，有一个标签是“如何成为认证注册服务机构”。我发现我很快地讲完了这些内容，所以我很乐意在聊天室里和大家交流，讨论你们可能需要做些什么。今天的其余时间，本周的其余时间，我都会在这里。所以你们可以随时找我，我们可以在会后与你们以及其他想要了解更多信息的人进一步交流。

男性发言人
(姓名不详)：

好的，谢谢。

福尔克尔·格莱曼：

大家好。对于很多分销商来说，有必要了解一点，很多分销商注册服务机构提供服务，允许分销商成为同一平台下注册服务

机构。这有助于分销商填写申请，而无需执行注册管理机构的所有技术实施工作，也有助于他们完成某些合规职能，这样分销商就可以在它们当前注册服务机构的帮助下轻松成为注册服务机构。

这也消除了将域名转移到另一个系统的需要，因为他们可以继续在自己的旧系统中管理。我相信目前所有或大多数分销商注册服务机构都提供这项服务。

穆凯什·楚拉尼：

针对福尔克尔提出的这个非常好的观点，我还想补充一点。ICANN 不是一家面向市场的组织，所以对你们来说，与这里的所有这些实体进行交流和联络，确实是一件好事。注册服务机构利益相关方团体的成员确实是以政策为驱动力。他们在某些情况下专注于政策。但这里的很多人都拥有非常丰富的市场知识。他们经验丰富，可以为你们提供很好的建议。因此，也请你们利用这个机会。

福尔克尔·格莱曼：

还有一点或许也很有趣。不熟悉这个市场的人可能不知道这个社群是什么，或者它是如何运作的。虽然我们在某种程度上是竞争对手，但我们还是一个更大社群的一部分。我们有共同的利益，而且更多时候我们是一起合作，而不是相互对立。这意味着我们会在某些举措上进行合作，一起并肩作战，更多时候会找到合作的方式，发展新的业务机会。

所以在很多情况下，在座的一些注册服务机构是我们注册服务机构的分销商，而我们是他们其他 TLD 注册服务机构的分销商。因此，这更像是一个共同合作的社群，而不是一群竞争对手，我认为理解这一点对于理解这个社群和利益相关方团体的利益是非常有帮助的。

罗嘉荣：

谢谢。我也回应一下福尔克尔说的。如果你们不知道从哪里开始的话。对吧？ICANN 可能听起来是一个非常复杂的地方。甚至对于分销商来说，如果你们想获得认证，它可能听起来是一个非常复杂的程序。实际上，你们只需要从建立自己的关系网开始。

我们这里有很多专家，是社群的一部分。就像福尔克尔说的，一方面，你们可能是市场上的竞争对手。但另一方面，我们是一个社群，致力于使互联网变得更好。我们从建立关系网开始，相互了解。我知道对于亚洲人来说，我们往往是非常害羞的。我们可能不愿在大型场合中高声说话。但在会议结束后，请随意交换名片，并保持彼此的联系。

就像我说的，如果大家有兴趣了解更多，想让我的办公室再组织一次会议，进行深入的讨论，我们很乐意这样做。在本地区，正如我提到的，我们推出了 APAC DNS 论坛。希望我也能邀请一些演讲者回到那里，分享你们的一些经验，我们可以继续在那里进行交流。

所以我鼓励大家互相联系，不要害羞，我们可以继续合作。
谢谢。

瓦莱丽·王： 最后...好的，有一个人举手。

莱·法姆 (LAM PHAM)
(音译)：

我是 Com Laude 的莱·法姆，这是我第二次参加 ICANN 会议。
我有一个关于费用的问题，麻烦往前翻几页。关于可变费用，
这里说到，对于小型注册服务机构，可能会减少三分之二的费用。
我只想知道，你们对小型注册服务机构的定义是什么？是根据域的规模吗？还是资产组合？

穆凯什·楚拉尼： 大家好。还是穆凯什·楚拉尼，来自 ICANN。这完全是根据注册服务机构在特定时期的交易量来定义的。我们的财务团队会自动审核。因此，没必要进行申请。他们只是看一下，然后直接做出调整。

莱·法姆： 谢谢。

TK · 谭:

我想补充一点。想要成为 ICANN 注册服务机构的 MYNIC 分销商，在 MYNIC 与 gTLD 注册管理机构之间肯定有一些区别。我很乐意分享这些知识。差距是什么？我们可以在线下谈论这个问题。我们甚至可以自行组织一次会议，以便我们有[听不清]。请随时联系我们。

瓦莱丽 · 王:

好的。谢谢你，TK，感谢你的提议。现在如果没有其他问题了，让我们用掌声感谢所有演讲者。谢谢你们来参加这些会议，如果你们有任何其他问题，请直接与这里的任何一位演讲人联系。希望大家享受 ICANN75 其余的会议。

本次会议到此结束，请停止录音。谢谢。

[会议记录结束]