



Проект Руководства для кандидата, третье версия

Модуль 4

Все материалы, содержащиеся в черновой версии Руководства кандидата, представлены для публичного комментирования. Обратите внимание, что это только черновик, предназначенный для обсуждения. Потенциальным кандидатам не следует полагаться на точность описываемых деталей новой программы gTLD, поскольку программа все еще подвергается обсуждению и пересмотру.

Данный документ переведен с английского языка в целях расширения аудитории его читателей..

Несмотря на усилия, предпринятые некоммерческой организацией ICANN в отношении проверки точности перевода, единственной официальной версией данного документа, имеющей силу, является англоязычная версия, поскольку английский является рабочим языком ICANN.

2 октябрь 2009

Часть 4

Процедура разрешения разногласий в отношении строк

В этой части описываются ситуации, в которых возникают разногласия в отношении строк ДВУ (TLD) в заявках, а также способы разрешения участниками таких разногласий.

4.1 Разногласие в отношении строк

Разногласия в отношении строк происходят в одном из следующих двух случаев:

1. Два или более кандидатов на одну и ту же строку gTLD успешно проходят все предыдущие стадии оценки и процессы разрешения разногласий; или
2. Два или более кандидатов на одинаковые строки gTLD успешно проходят все предыдущие стадии оценки и процессы разрешения разногласий, а схожесть строк определена как создающая возможность путаницы среди пользователей при передаче более чем одной строки.
3. ICANN не примет заявления на предложенные строки gTLD, называемые спорными строками, которые являются идентичными или могут привести к путанице среди пользователей. В случае возникновения первой или второй ситуации, такие заявления направляются на разрешение разногласий при определенных обстоятельствах через сравнительную оценку (приоритет сообщества) или через аукцион. В данной части описываются оба процесса. Группа кандидатов на спорные строки называется конкурирующей группой.

4.1.1 Определение конкурирующих групп

Конкурирующие группы – это группы кандидатов, подавшие заявки на идентичные или схожие строки gTLD. (В данном Руководстве Кандидата под «схожими» понимаются строки настолько схожие, что может возникнуть путаница среди пользователей, если более чем одна строка вводится в корневую зону).

Конкурирующие группы определяются во время начальной оценки после анализа заявок на все gTLD

строки. ICANN опубликует предварительный список конкурирующих групп по завершению периода начальной оценки, и при необходимости дополняет список во время стадий оценки и разрешения конфликтов.

Кандидаты на идентичные строки gTLD будут автоматически включены в конкурирующую группу. Например, если кандидат А и кандидат В претендуют на строку .TLDSTRING, они будут определены как конкурирующая группа. Подобная проверка идентичных строк также учитывает варианты элементов кода, которые перечислены в релевантной таблице IDN.

Комиссия экспертов по схожести строк также проверяют все строки, на которые были поданы заявки, чтобы определить, есть ли в двух или более заявках настолько схожие строки, что они могут привести к путанице в случае существования обеих строк в DNS. Комиссия проводит такое сравнение для каждой пары строк TLD, на которые были поданы заявки. Результатом проверки схожести строк, описанной в подразделе 2.1.1.1 части 2, является определение конкурирующих групп среди всего множества заявок, прямо или косвенно конкурирующих друг с другом.

Также кандидат может подать Возражение на основании схожести строк (см. часть 3) против другой заявки, ссылаясь на то, что строка, на которую уже подана заявка, настолько схожа с его собственной строкой, что передача обеих строк создаст путаницу среди пользователей. Если возражение поддержано, то конкурирующая группа расширяется (см. подраздел 4.1.2 далее).

Две строки находятся в состоянии **прямой конкуренции** друг с другом, если они идентичны или настолько схожи, что пользователи могут запутаться при передаче их в корневую зону в качестве ДВУ (TLD). Отношения прямой конкуренции могут создаваться между более чем двумя заявками в ситуации, если подано четыре заявки на одну и ту же строку gTLD, они будут находиться в прямой конкуренции друг с другом.

Две строки находятся в состоянии **косвенной конкуренции**, если они обе находятся в прямой конкуренции с третьей строкой, но не друг с другом. Ниже приведен пример, разъясняющий прямую и косвенную конкуренцию более подробно.

На рис. 4-1 строки А и В являются примером прямой конкуренции. Строки С и G – пример косвенной конкуренции. С и G конкурируют с В, но не друг с другом. В целом рисунок представляет собой конкурирующую группу. Конкурирующую группу составляют все заявки, в которых указаны строки, прямо или косвенно конкурирующие друг с другом.

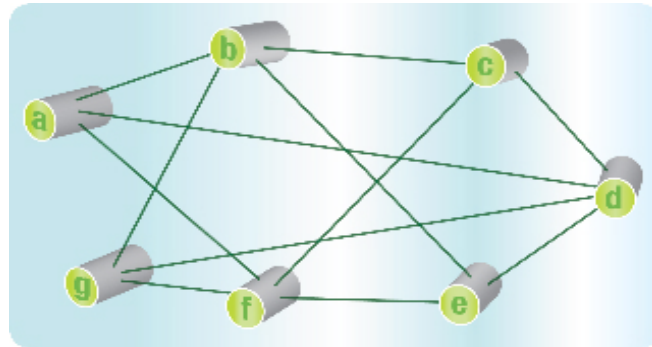


Рис. 4-1 – На этой диаграмме представлена одна конкурирующая группа, в которую входят как прямо, так и косвенно конкурирующие строки.

Хотя конкурирующие наборы определяются во время начальной оценки, их финальная конфигурация может быть установлена только после завершения этапов оценки и разрешения разногласий. Это происходит потому, что любая заявка, исключенная на этих этапах, может изменить ранее выявленный конкурирующий набор. Вследствие расширенной оценки или разрешения спора конкурирующая группа может быть разделена на две или удалена.

См. рис. 4-2. Заявки D и G исключены из конкурирующей группы 1. В данной группе осталась только заявка А, следовательно, исчезли и разногласия, которые необходимо разрешать.

В конкурирующей группе 2, все заявки успешно прошли комплексную оценку и разрешение разногласий, в результате первоначальная конкурирующая группа осталась таковой.

Из конкурирующей группы 3 исключена заявка F. Поскольку заявка F находилась в прямой конкуренции с E и J, а E и J не конкурировали друг с другом, первоначальная конкурирующая группа распалась на две: первая включает прямо конкурирующие заявки E и K, а вторая содержит I и J.

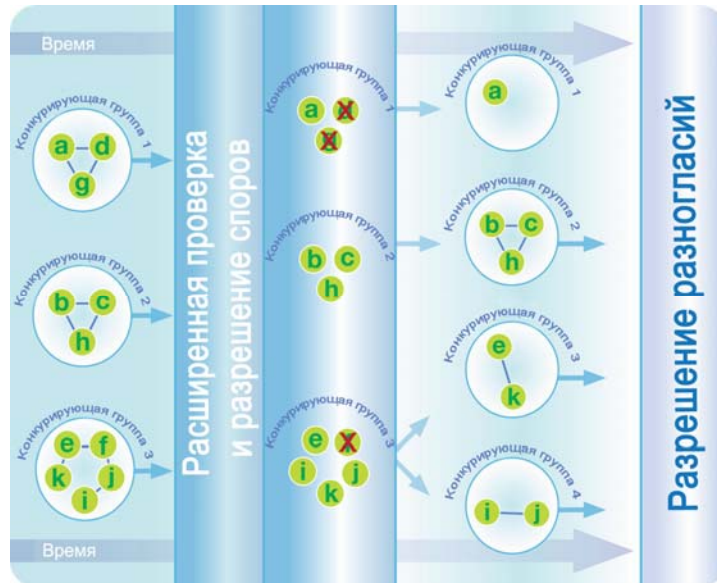


Рис. 4-2 – Разрешение разногласий в отношении строк нельзя начинать, пока все заявки в конкурирующей группе не прошли все предыдущие стадии.

Оставшиеся разногласия необходимо разрешать при помощи сравнительной оценки (приоритет сообщества) или при помощи других средств, в зависимости от ситуации. На стадии разрешения разногласий в отношении строк ICANN рассматривает каждую конкурирующую группу для принятия однозначного решения.

Как сказано в данном документе, случаи разногласий решаются с помощью сравнительной оценки (приоритет сообщества) или по соглашению между сторонами. Последним средством разрешения разногласий является аукцион.

4.1.2 Влияние процессов урегулирования разногласий на конкурирующие группы

Если кандидат подает возражение на основании схожести строк против другой заявки (см. Часть 3), и комиссия действительно обнаруживает, что путаница пользователей возможна (то есть в пользу протестующей стороны), тогда для двух этих заявок будет установлено отношение прямой конкуренции. Таким образом, в результате разрешения разногласий на основании возражения получается новая структура конкурирующих групп для соответствующих заявок.

Если кандидат подает возражение на основании схожести строк против другой заявки, и комиссия выявляет, что строковой коллизии нет (то есть принимает решение в пользу ответчика), обе заявки переходят на следующие этапы и не вступают в прямую конкуренцию между собой.

Решение разногласий не приводит к удалению заявки из ранее определенной конкурирующей группы.

4.1.3 Самостоятельное разрешение разногласий в отношении строк

Мы рекомендуем кандидатам, заявки которых определены в конкурирующую группу, самостоятельно прийти к соглашению, разрешающему разногласия. Это может происходить на любой стадии процесса, как только ICANN опубликует полученные заявки на своем веб-сайте.

Кандидаты могут разрешить разногласия в отношении строк таким образом, что один или несколько кандидатов снимут свои заявки. Не допускается разрешение разногласий в отношении строк путем выбора новой строки или замены заявки кандидата заявкой от совместного предприятия. Мы понимаем, что образование совместного предприятия может привести к самостоятельному разрешению разногласий между кандидатами. Однако существенные изменения в заявках (например, создание совместного предприятия для разрешения разногласий) потребуют новой процедуры оценки. В данном случае возможно взимание дополнительной платы или оценка в следующем цикле приема заявок. Кандидатам рекомендуется разрешать разногласия путем объединения таким образом, чтобы за этим не следовали существенные изменения в уже существующих заявках.

4.1.4 Возможные результаты разрешения разногласий

Кандидат, успешно прошедший все предыдущие стадии и уже не входящий в конкурирующую группу вследствие изменений в составе конкурирующей группы (см. подраздел 4.1.1) или самостоятельного разрешения разногласий в конкурирующей группе (см. подраздел 4.1.3), переходит на следующую стадию.

Заявка, прошедшая процедуру разрешения разногласий: или сравнительную оценку (приоритет сообщества), или аукцион, отправляется на следующую стадию.

В некоторых случаях кандидат, который не является безоговорочным победителем в процедуре разрешения разногласий, все равно может продолжить участвовать в конкурсе. Эта ситуация поясняется в следующих параграфах.

Если все строки в данной конкурирующей группе идентичны, заявки прямо конкурируют друг с другом, то может быть только один победитель, который будет допущен к следующему шагу.

Однако в группах, где присутствует прямая и косвенная конкуренция, более одной строки может пройти процедуру разрешения разногласий.

Например, строка А конкурирует с В, В конкурирует с С, а С не конкурирует с А. Если А выигрывает спор, В исключается, а С может проходить дальше, поскольку С не находится в прямой конкуренции с победителем, и обе строки могут совместно существовать в DNS без риска возникновения путаницы.

4.2 Сравнительная оценка (приоритет сообщества)

Сравнительная оценка (приоритет сообщества) применяется только, если кандидат от сообщества выберет данный вариант. Сравнительную оценку (приоритет сообщества) можно начинать, как только все заявки в конкурирующей группе прошли все предыдущие стадии процесса.

Сравнительная оценка (приоритет сообщества) – это независимый анализ. Полученные кандидатом баллы не учитываются при проведении сравнительной оценки. Каждый кандидат, принимающий участие в сравнительной оценке, начинает с 0 баллов.

4.2.1 Требования к кандидатам на сравнительную оценку (приоритет сообщества)

Как описано в подразделе 1.2.2 части 1, для каждого кандидата необходимо определить тип заявки:

- на основе сообщества или
- стандартная

Кандидаты, обозначившие заявки как заявки от сообщества, должны будут также ответить на ряд вопросов в формуляре заявления для предоставления необходимой информации на случай проведения сравнительной оценки (приоритет сообщества).

Только кандидаты от сообществ могут принимать участие в сравнительной оценке (приоритет сообщества).

В начале процесса разрешения разногласий все кандидаты от сообществ в оставшихся конкурирующих группах оповещаются о возможности выбрать сравнительную оценку (приоритет сообщества), переведя депозит до преопределенной даты. Только кандидаты, чьи депозиты будут получены до последнего дня приема платежей, пройдут сравнительную оценку (приоритет сообщества).

До начала сравнительной оценки участвующих в ней кандидатов могут попросить предоставить дополнительную информацию, относящуюся к процедуре оценки. После оценки, депозит будет возвращен кандидатам, набравшим 14 и более баллов.

4.2.2 Процедуры сравнительной оценки (приоритет сообщества)

Сравнительная оценка (приоритет сообщества) каждой конкурирующей группы проводится комиссией приоритета сообщества. Ее назначает ICANN для разбора конкурирующих заявок. Комиссия определяет, отвечают ли какие-либо заявки от сообществ критериям приоритета сообществ. Кандидаты со стандартной заявкой в конкурирующей группе (если они есть) не будут участвовать в сравнительной оценке.

Если единичная заявка от сообщества отвечает критериям приоритета сообщества (см. подраздел 4.2.3 ниже), то данный кандидат объявляется прошедшим сравнительную оценку (приоритет сообщества). В случае если более чем одна заявка от сообществ отвечает критериям, то оставшиеся разногласия разрешаются следующим образом:

- Если заявки находятся в косвенной конкуренции друг с другом (см. подраздел 4.1.1), то они обе проходят на следующую стадию. При этом удаляются заявки, находящиеся в прямой конкуренции с заявками от сообществ.
- В случае, когда заявки находятся в прямой конкуренции между собой, они проходят на аукцион. Если все стороны согласованно подают совместное прошение, ICANN может отложить аукцион на три месяца, пока стороны пытаются прийти к консенсусу перед аукционом. Такая возможность предоставляется только один раз; ICANN удовлетворит не более одного прошения на каждую группу конкурирующих заявок.

Если заявки от сообществ не соответствуют критериям, в этом случае все стороны в конкурирующей группе (как заявки от сообществ, так и стандартные) переходят к аукциону.

4.2.3 Критерии сравнительной оценки (приоритет сообщества)

Комиссия приоритета сообщества анализирует и выставляет баллы одной или нескольким заявкам от сообществ. При этом проводится оценка по четырем критериям, рассмотренным ниже.

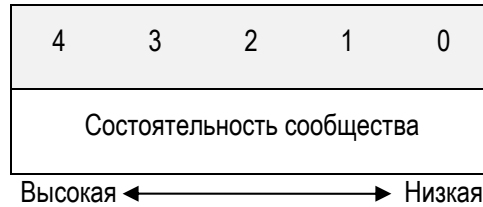
Предполагается, что процесс выставления баллов позволяет определить правомочные заявки от сообществ, отсекая «ложный позитив» (выставление чрезмерного приоритета заявке от «сообщества»), которое создано лишь для того, чтобы получить широко употребляемое слово для строки gTLD) и «ложный негатив» (занижение приоритета правомочной заявке от сообщества). Для решения этой задачи требуется глобальный подход, принимающий во внимание разные критерии.

Следует отметить, что заявка от сообщества, прошедшая данную оценку, устраняет все конкурирующие заявки независимо от того, как хорошо могли последние показать себя в ходе теста. Данный факт является главной причиной очень строгих требований для квалификации заявки от сообщества, что отражено в приведенных ниже критериях.

Заявка должна получить по крайней мере 14 баллов для того, чтобы пройти сравнительную оценку (приоритет сообщества). Результат определяется в соответствии с процедурой, описанной в подразделе 4.2.2.

Критерий №1: Состоятельность сообщества (0-4 балла)

Максимум 4 балла возможно по критерию состоятельности сообщества:



Состоит из:

A. Краткое описание (2 балла)

2	1	0
Четко очерченное, организованное и уже существующее сообщество.	Четко очерченное и уже существующее сообщество, но не соответствует требованиям на 2 балла.	Недостаточно четко очерченное и несуществующее. Не хватает, чтобы набрать 1 балл.

B. Предел распространения (2 балла)

2	1	0
Сообщество значительного размера и длительного срока существования.	Сообщество значительного размера или длительного срока существования, но не достаточно для 2 баллов.	Сообщество не имеет ни значительного размера, ни длительного срока существования.

Пояснения: То, как сейчас используется термин «сообщество», значительно отличается от первоначального латинского «*communitas*», что означает «товарищество», в то же время, сохраняется оттенок значения «связь», более чем «общность интересов». В частности, участники сообщества должны осознавать и узнавать это сообщество.

Выставление оценки по данному критерию применяется напрямую к сообществу. Важно отметить, что сообщество может состоять из юридических лиц (например, ассоциация поставщиков определенной услуги), физических лиц (например, языковое сообщество) или из логического блока сообществ (например, международная федерация национальных сообществ одного рода). Такие сообщества имеют право на существование, если их участники узнают сообщество и ощущают себя частью сообщества. Если это не так, то заявка будет расцениваться как не относящаяся к действительному сообществу, и поэтому получит 0 баллов по краткому описанию и пределу распространения. Если у комиссии возникнут сомнения, она вправе использовать информацию вне заявки для выяснения обстоятельств.

«Краткое описание» рассматривает членство в сообществе, при этом, больше баллов будет проставлено в том случае, если правила членства просты и понятны. Неясные правила снижают оценку. Под «уже существующим» сообществом понимается существующее сообщество до создания новых рекомендаций gTLD в сентябре 2007. Под «организованным» сообществом понимается такое сообщество, в котором хотя бы один субъект посвящен ему и имеются документы о деятельности сообщества.

«Размер» - это и количество участников, и географический охват сообщества. Размер оценивается в зависимости от контекста, а не абсолютных значений: в сообщество какой-либо географической местности могут входить миллионы участников, языковое сообщество может включать миллион участников по всему свету, сообщество поставщиков услуги может состоять «лишь» из нескольких сотен участников, но в то же время, присутствовать глобально. Эти примеры показывают, что понимается под «значительным размером». «Срок существования»: стремления сообщества должны быть не кратковременного, длительного характера.

Критерий №2: Связь между предложенной строкой и сообществом (0-4 балла)

Максимум 4 балла возможно по критерию связь:

4	3	2	1	0
Связь между строкой и сообществом				
Высокая ←		→ Низкая		

Состоит из:

A. Связь (3 балла)

3	2	0
Строка совпадает с названием сообщества или является известной аббревиатурой, составленной по названию сообщества.	Строка определяет сообщество, но недостаточно, чтобы получить 3 балла.	Строка не отвечает требованиям на 2 балла.

B. Уникальность (1 балл)

1	0
У строки нет другого важного значения кроме определяющего сообщество.	Строка не отвечает требованиям на 1 балл.

Пояснения:

3 балла в пункте А: «Название» сообщества: укоренившееся название, по которому данное сообщество известно другим. Им может быть, но не должно быть, название организации, предназначенной для сообщества. Главное, чтобы название было широко известно публике в качестве названия данного сообщества.

2 балла в пункте А: Строка «определяет» сообщество, если она близко описывает сообщество или членов сообщества без выхода за рамки сообщества. Примером строки на 2 балла может быть существительное, которым называют в зависимости от контекста участников сообщества.

По пункту В: «Важное значение» имеет отношение к широкой публике, учитывая языковой контекст сообщества. «Уникальность» будет проставляться с учетом контекста сообщества и с общей точки зрения. Например, строка для сообщества с определенным географическим положением может быть уникальной с общей точки зрения, но, тем не менее, не получит 1 балл за уникальность, если имеет также другое значение в языке, используемом в местонахождении сообщества. Фраза «... кроме определяющего сообщество» на 1 балл за «уникальность» подразумевает, что строка идентифицирует сообщество, т.е. получает 2 или 3 балла за «связь» для того, чтобы получить 1 балл за «уникальность».

Критерий №3: Регистрационная политика (0-4 балла)

Максимум 4 балла возможно по критерию регистрационная политика:

4	3	2	1	0
Регистрационная политика				
Высокая ←————→ Низкая				

Состоит из:

А. Необходимые требования (1 балл)

1	0
Только участники сообщества могут осуществлять регистрацию.	Нет ограничений в требованиях.

B. Выбор названия (1 балл)

1	0
Политика включает правила выбора названия, соответствующие цели сообщества для получения gTLD.	Политика не отвечает требованиям на 1 балл.

C. Содержание и использование (1 балл)

1	0
Политика включает правила для содержания и использования, соответствующие цели сообщества для получения gTLD.	Политика не отвечает требованиям на 1 балл.

D. Обеспечение выполнения требований (1 балл)

1	0
Политика включает меры обеспечения выполнения (например, расследования, штрафы, процедуры снятия регистрации), которые составляют понятный набор с необходимыми механизмами.	Политика не отвечает требованиям на 1 балл.

Пояснения:

По пункту A: Ограничение на «участников» сообщества может быть достигнуто формальным членством, но также может быть достигнуто другими путями в зависимости от структуры и направленности сообщества. Например, для сообщества географической местности ограничение участников сообщества для TLD может быть достигнуто путем обязательного нахождения физического адреса в пределах определенной территории.

По пунктам В, С и D: Оценка заявок по данным подкритериям проводится с глобальной перспективы, принимая во внимание особенности сообществ. Например, заявка на TLD для языкового сообщества может содержать строгие правила, предписывающие данный язык для выбора имени, а также содержания и использования, набирая по одному баллу в В и С. Тем не менее, возможен снисходительный подход к обеспечению выполнения требований для учебных сайтов, рассчитанных на желающих изучать язык. В этом случае вероятно получение 1 балла в пункте D.

Критерий №4: Подтверждение от сообщества (0-4 балла)

Максимум 4 балла возможно по критерию подтверждения от сообщества:

4	3	2	1	0
Подтверждение от сообщества				
Высокое ←————→ Низкое				

Состоит из:

A. Поддержка

2	1	0
Кандидат является или имеет документированную поддержку от организации/ий признанных сообществ или имеет иначе документированное право представлять сообщество.	Документированная поддержка от, по крайней мере, одной значимой группы, но недостаточная поддержка, чтобы получить 2 балла.	Недостаточно доказательств поддержки для получения 1 балла.

B. Оппозиция (2 балла)

2	1	0
Нет оппозиции, имеющей значение.	Существует имеющая значение оппозиция от хотя бы одной группы размера, которым нельзя пренебречь.	Сильная и осмысленная оппозиция.

Пояснения: Поддержка и наличие оппозиции будет оцениваться в отношении сообществ, непосредственно указанных в заявке в той степени, как строка затрагивает соответствующее сообщество. Например, поддержка только национальной ассоциацией, относящейся к определенному сообществу, принесет 2 балла, если строка четко ориентирована на национальный уровень, и принесет 1 балл, если строка нацелена на похожие сообщества в других странах. Однако следует отметить, что документированная поддержка не потребует для получения 2 баллов от групп или сообществ, которые могут быть рассмотрены как полностью затронутые, но имеющие другую направленность по сравнению с подающим заявку сообществом.

Под «признанными» понимаются организации, которые через членство или другим образом являются широко признанными участниками сообщества (представителями сообщества). Множественное число слова организация относится к случаю альянса множественных сообществ. При этом 2 балла дается, если имеется документированная поддержка от организаций, представляющих большинство рассматриваемого сообщества.

Под «имеющей значения оппозицией» подразумевается оппозиция, относящаяся явно или неявно к рассматриваемому сообществу. Это означает, что оппозиция от сообществ, затрагиваемых строкой, будет считаться «имеющей значение».

Предыдущие возражения к заявке во время того же цикла подачи заявок будут приниматься во внимание при выставлении балла по критерию «оппозиция» и будут оцениваться без каких-либо предположений, что такие возражения могут привести к получению определенного балла.

4.3 Аукцион - последнее средство разрешения разногласий

Большинство случаев конкурирующих заявок решается сравнительной оценкой (приоритет сообщества) или через добровольные договоры между вовлеченными сторонами. Это дополнительный способ разрешения разногласий в отношении строк между участниками одной конкурирующей группы, если они не были разрешены другими способами.

Фактически, ICANN надеется, что большинство разногласий будет решено другими способами до достижения этой стадии. Существует вероятность, что значительные денежные средства будут накапливаться в ICANN в результате одного или нескольких аукционов.¹

4.3.1 Процедура аукциона

Аукцион, стоящий из одной или более конкурирующих заявок, проводится следующим образом. Аукционист последовательно увеличивает цену, связанную с заявками из конкурирующей группы, а кандидаты, в свой очередь, проявляют или не проявляют желание оплатить регистрацию по данной цене. По мере повышения цен, кандидаты могут решить покинуть аукцион. Аукцион завершается, после того как достаточное количество заявок устранилось, и между оставшимися заявками не будет прямой конкуренции (т.е. оставшиеся заявки уже не конкурируют друг с другом и могут быть все удовлетворены). По завершению аукциона, оставшиеся кандидаты оплачивают установившиеся цены и переходят к передаче доменного имени. Такая процедура называется «аукцион с повышением цены».

В данном разделе приводится ознакомительная информация о процесс аукциона с повышением цены. Данная информация является только начальной инструкцией и исключительно предварительна. Если

¹ Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом. Доход с аукционов хранится и помечается до принятия решения, как использовать этот доход. Ожидается, что расходы на новую программу gTLD будет перекрыто платой за участие, таким образом, все денежные средства от "последнего способа разрешения разногласий", каким является аукцион, пойдут на дополнительные расходы (после покрытия расходов на проведения аукциона). Рассмотрение вопроса о разрешении разногласий методом аукциона должно включать в себя вопрос об использовании денежных средств. Они должны быть структурированы и пойти на миссии и основные ценности ICANN и не должны приносить прибыль.

Возможным использованием средств является формирование фонда с четкими миссиями или понятной схемой распределения средств на проекты, интересные Интернет-сообществу, например, гранты на новые приложения gTLD или операторов реестра от сообществ для последующих циклов gTLD, создание фонда, управляемого ICANN и основанного на сообществе, для определенных проектов на благо Интернет-сообщества, создание фонда непрерывности работы реестра для защиты владельцев регистрации (такой фонд будет существовать до момента, когда будет найден преемник, тем самым обеспечивать функционирование gTLD) или создание фонда, нацеленного на расширение использования протоколов безопасности, проведения исследований и развитие организаций по разработке стандартов в соответствии с миссиями безопасности и стабильности ICANN.

Дополнительная информация об использовании средств будет представлена одновременно с бюджетом на новый цикл gTLD и в обновленном Руководстве Кандидата.

информация в данном разделе вступает в конфликт с правилами аукциона до его начала, то следует руководствоваться правилами аукциона. Для наглядности рассмотрим ситуацию, когда конкурирующая группа состоит из двух и более кандидатов, и они претендуют на одинаковые строки.

Все аукционы будут проводиться через Интернет, участники торгов будут предлагать свои цены удаленно с помощью доступной через Интернет системы программного обеспечения, разработанной специально для аукциона. Система программного обеспечения аукциона совместима с широко распространенными в настоящее время браузерами и не потребует локальной установки какого-либо дополнительного программного обеспечения.

Участники аукциона получают инструкции по доступу к интерактивному сайту аукциона. Доступ к сайту будет защищен паролем, а предлагаемые цены будут зашифрованы с помощью протокола SSL. Если участник аукциона временно теряет связь с Интернетом, ему разрешается отправить свою цену по данному аукциону по факсу в соответствии с процедурой в правилах аукциона. Аукционы обычно проводятся достаточно быстро, в идеале за один день.

Аукцион состоит из нескольких раундов, как показано на рис. 4-3, при этом происходят следующие действия:

1. Для каждого раунда аукционист 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.

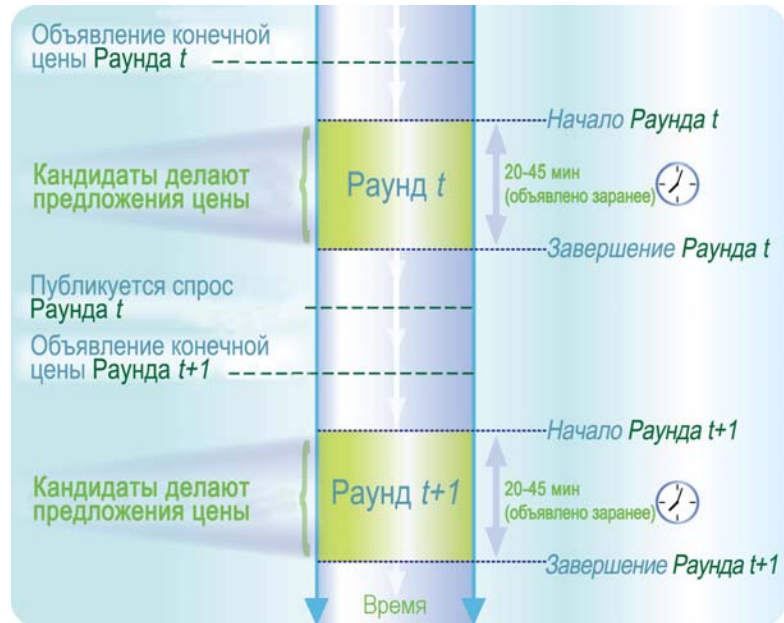


Рис. 4-3 – последовательность событий при аукционе с повышением цены.

2. Во время каждого раунда участникам 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").
3. Выход не подлежит отмене. Если участник торгов отзывается от аукциона на предыдущем раунде, вернуться в торги в текущем раунде нельзя.
4. Участники торгов могут называть свою цену в любое время по ходу раунда.
5. Будут приняты только предложения цен, соответствующие всем правилам аукциона. Если участник торгов называет более одной цены за время раунда, аукционист принимает к рассмотрению последнюю цену.
6. В конце каждого раунда названные цены становятся юридически обязательными предложениями на соответствующие строки gTLD по соответствующим ценам, при условии закрытия аукциона по

правилам аукциона. В последующих раундах, предложения могут быть использованы для выхода из аукциона с уже более высокими ценами.

7. После каждого раунда аукционер оглашает общее число участников, которые остались в аукционе по конечной цене раунда, и объявляет цены и время для следующего раунда.
 - Каждая предложенная цена состоит из одной цены, связанной с заявкой, данная цена должна быть больше или равна стартовой цене раунда.
 - Если предложенная цена строго меньше конечной цены раунда, тогда она рассматривается как выходная цена, равная указанной сумме, и это накладывает связывающее обязательство на кандидата выплатить сумму, соответствующую цене, если заявка будет одобрена.
 - Если предложенная цена больше или равна конечной цене, это означает, что участник торгов желает продолжить аукцион при всех ценах текущего раунда, и это накладывает на участника торгов связывающее обязательство выплатить сумму, соответствующую конечной цене, если предложение будет одобрено. После такого предложения цены заявка не может быть отменена в текущем раунде аукциона.
 - В случаях, когда предложенная цена превышает конечную цену раунда, то эта цена рассматривается как замещающая цена, которая будет перенесена в следующий раунд. Участнику аукциона 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.
 - Не разрешается подтверждать предложенную цену для любой заявки, для которой была предложена выходная цена в предыдущем раунде. Если заявка вышла из аукциона, уже нельзя будет вернуться обратно.

- 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, предложение считается выходной ценой при стартовой цене для данного раунда.
8. Данный процесс продолжается, аукционер повышает цену, связанную с каждой строкой TLD в каждом раунде, пока не останется одно конкурирующее заявление при конечных ценах раунда. После раунда, в котором выполнены данные условия, аукцион завершается, и аукционер определяет окончательные цены. Последняя оставшаяся заявка объявляется успешной, и данный участник торгов обязан оплатить конечную цену.

На рис. 4-4 показано как может проходить аукцион, в котором принимают участие 5 конкурирующих заявок.

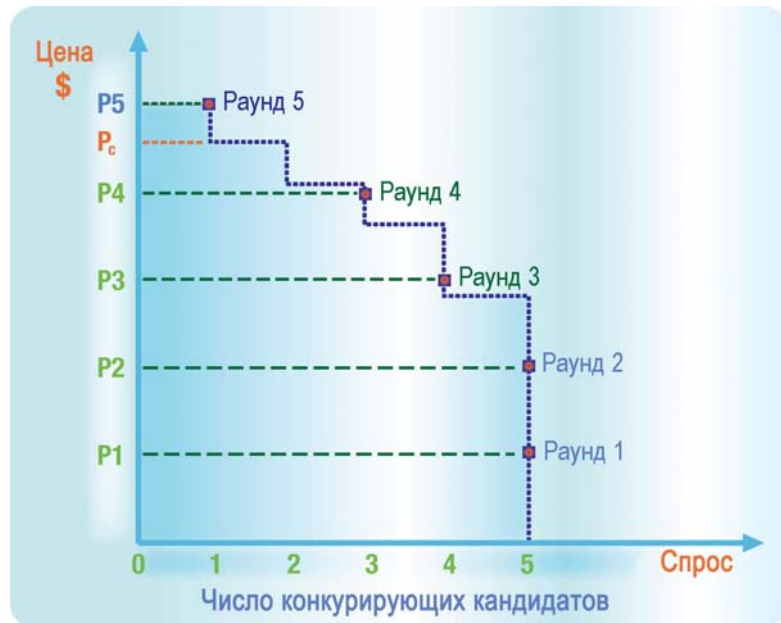


Рис. 4-4 – Пример аукциона с 5 конкурирующими заявками.

- Перед началом первого раунда аукционер объявляет конечную цену P1.
- Во время раунда 1 предложенная цена подтверждается для каждого заявления. На рис.

4-4 показано, что все кандидаты предложили по крайней мере цену P1. Поскольку общий спрос превышает единицу, аукцион продолжается в раунде 2. Аукционист объявляет, что при цене P1 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену раунда P2.

- Во время раунда 2 предложенная цена подтверждается для каждого заявления. На рис. 4-4 показано, что все кандидаты предложили по крайней мере цену P1. Аукционист объявляет, что при цене P2 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену раунда P3.
- Во время раунда 3 один из участников предлагает выходную цену чуть меньше цены P3, в то время как другие кандидаты подтверждают цену P3. Аукционист объявляет, что при цене P3 осталось четыре конкурирующих заявления, и назначает конечную цену раунда P4.
- Во время раунда 4 один из участников предлагает выходную цену между ценами P3 и P4, в то время как три оставшихся кандидата подтверждают цену P4. Аукционист объявляет, что при цене P4 осталось три конкурирующих заявления, и назначает конечную цену раунда P5.
- Во время раунда 5 один из участников предлагает выходную цену чуть выше цены P4, а другой кандидат предлагает выходную цену Pс (между P4 и P5). Оставшийся кандидат подтвердил цену выше цены Pс. Поскольку общий спрос при цене P5 не превышает единицы, аукцион заканчивается в раунде 5. Заявление, связанное с самой высокой предложенной ценой в раунде 5 признается успешным заявлением. Окончательной ценой является Pс, поскольку это самая низкая цена, при которой общий спрос удовлетворен.

Если возможно, аукционы, которые способны разрешить ситуации множественной конкуренции, проводятся одновременно.

4.3.1.1 Валюта

Для того чтобы предложения участников можно было легко сравнить, они подаются в долларах США без дробной части.

4.3.1.2 Сборы

Для участия в аукционе с каждого участника требуется депозит денежных средств определенного размера. Данный депозит должен быть переведен до даты аукциона на указанный ICANN банковский счет или организации, проводящей аукцион в крупном международном банке. Сумма депозита определяет предел ставки для каждого участника: депозит равняется 10% от максимальной ставки, и участнику не разрешается делать предложения превосходящие предел.

Для того чтобы избежать ситуации, когда участникам придется зафиксироваться на определенном пределе ставки, участникам предоставляется возможность перевести особый депозит, с которым они могут давать неограниченные предложения по данной заявке. Сумма депозита, необходимая для неограниченных предложений, зависит от состава конкурирующей группы и основывается на оценке финальных цен аукциона.

Все депозиты, поступившие от проигравших участников, возвращаются после завершения аукциона.

4.3.2 Оплата окончательной цены

Все участники аукциона подписывают соглашение участника аукциона, в котором указываются их права и обязанности по аукциону, включая обязанность выплатить окончательную цену в случае выигрыша (т.е. утверждения заявки) и войти в установленное соглашение о регистрации с ICANN. В соглашении участника аукциона также указаны штрафы за неуплату своей выигрышной цены в аукционе или невозможность заключить соглашение о регистрации.

Участник, одержавший победу в аукционе, должен выплатить окончательную сумму аукциона в течение 20 рабочих дней с конца аукциона. Оплата производится переводом на тот же международный банковский счет, куда и переводился депозит, а депозит участника будет записан в доходную часть окончательной цены.

В случае если участнику требуется более 20 банковских дней для оплаты по причине ограничений на оборот валюты со стороны правительства, участник должен заранее уведомить ICANN, который в свою очередь может пересмотреть сроки оплаты для всей конкурирующей группы.

Если одержавший победу участник не осуществит оплату в течение 20 банковских дней с окончания аукциона, то он объявляется не выполнившим обязательства. ICANN и организация, проводившая аукцион могут отложить данное объявление на короткий срок, если только существует убедительное доказательство перевода.

Любой одержавший победу участник, от которого получена окончательная сумма в течение 20 банковских дней после аукциона, все еще обязан вступить в соглашение о регистрации в течение 90 дней после аукциона. Если данный участник не вступит в соглашение в течение 90 дней, то он объявляется не выполнившим обязательства. ICANN и организация, проводившая аукцион могут отложить данное объявление на короткий срок, если только существует убедительное доказательство, того что участник войдет в соглашение регистрации.

4.3.3 Процедура после установления неплатежеспособности

После объявления участника не выполнившим обязательства он теряет все права по результатам аукциона, происходит оценка штрафных санкции к нему. После признания победившего участника торгов неплатежеспособным соответствующий gTLD будет предложен поочередно другим участникам торгов в порядке убывания их выходных цен. Таким образом, следующий после выигравшего участник аукциона объявляется победителем, и он должен выплатить свою последнюю предложенную цену.

Каждый, кому последует такое предложение, получит некоторое время (обычно четыре банковских дня) на то, чтобы ответить желает ли он получить gTLD. У участника аукциона, ответившего положительно, будет 20 банковский дней для оплаты. Штраф за

неплатежеспособность равняется 10% от предложенной цены.²

Штрафы за неплатежеспособность будут взяты с депозита участника до того, как этот депозит возвращается участнику.

4.4 Разрешение разногласий и выполнение контракта

Кандидат, объявленный победителем в процессе разрешения разногласий, переходит в стадию выполнения контракта, см. раздел 5.1 части 5.

Если победитель разрешения разногласий не выполнил условия контракта в течение 90 дней с момента принятия решения, ICANN имеет право расширить предложение для кандидата, занявшего второе место, если таковой существует, тем самым продолжая работать с его заявкой. Например, участник, занявший второе место в аукционе, возможно, получит право перейти на стадию присвоения доменного имени. Это предложение распространяется на усмотрение ICANN. Кандидат, занявший второе место после процесса разрешения разногласий, не имеет права автоматически претендовать на строку gTLD, если участник, занявший первое место, не выполнил контракт в указанные сроки.

² Если участникам предоставляется возможность перевести особый депозит, с которым они могут давать неограниченные предложения по данной заявке, и если победивший участник использовал эту возможность, тогда штраф за неплатежеспособность будет менее указанного ниже: (1) 10% процентов от выигрышной цены или (2) определенная сумма депозита, дающая участнику неограниченные предложения.

ПРОЕКТ – Программа новых рДВУ (gTLD) – Разногласия в отношении строк

