



Проект Руководства для кандидата 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.

18 февраля 2009 г.

Часть Модуль 4

Процедура разрешения разногласий в отношении строк

В этом модуле описываются ситуации, в которых возникают разногласия в отношении строк ДВУ (TLD) в заявках, а также два способа разрешения участниками таких разногласий.

4.1 Разногласия 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 спутать пользователей при передаче более, чем одной строки.

ICANN не примет заявления на предложенные строки gTLD, называемые спорными строками, которые являются идентичными или могут привести к путанице. В случае вышеописанных ситуаций 1 или 2 кандидаты приступают к разрешению разногласий при помощи сравнительной оценки или эффективным механизмом разрешения разногласий-тендера. Обе эти процедуры описаны в данном модуле. Группа кандидатов на спорные строки называется конкурирующей группой.

[Полное описание соображений, связанных с процедурами при разногласиях в отношении строк, см. в пояснительном меморандуме по адресу <http://www.icann.org/ru/topics/new-gtlds/string-contention-18feb09-ru.pdf>.](http://www.icann.org/ru/topics/new-gtlds/string-contention-18feb09-ru.pdf)

4.1.1 Определение конкурирующих групп

Конкурирующие группы – это группы кандидатов, подавшие заявки на идентичные или схожие строки gTLD. (В данном ~~запросе предложений~~ [«Руководстве для кандидата»](#) термин «схожие» относится к строкам, настолько схожим, что в случае ввода нескольких rDVU (gTLD) в корневую зону пользователи могут запутаться.)
Конкурирующие группы определяются во время начальной оценки, получаемой в результате обзора всех строк TLD, на которые поданы заявки, ~~комиссией экспертов по схожести строк.~~ ICANN опубликует состав конкурирующих групп по окончании периода начальной оценки.

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 справочной таблице по любому релевантному языку.

Эксперты 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 на выявление строковых коллизий, описанной в подразделе 2.1.1 [.1 Модуля 2](#), является определение конкурирующих групп среди всего множества заявок, прямо или косвенно конкурирующих друг с другом.

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 DVU (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.

Прямая и косвенная конкуренция более подробно описываются в следующем примере.

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.

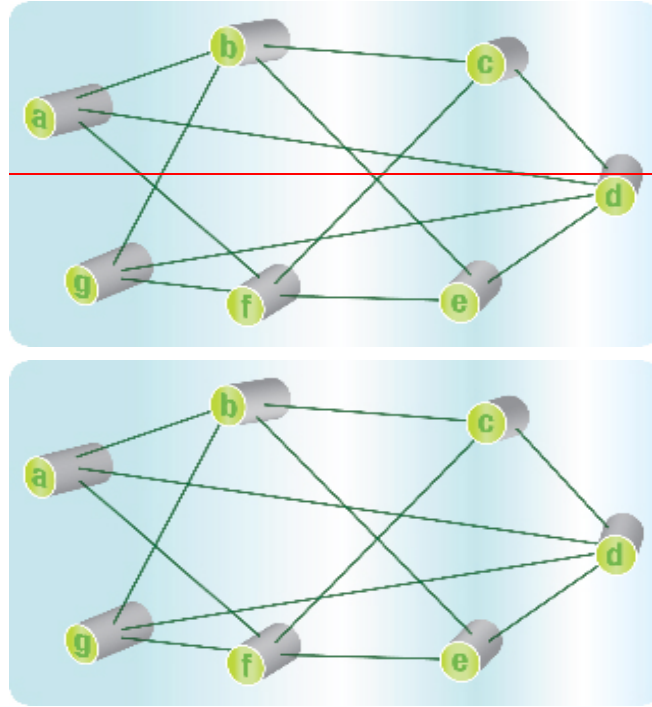


Рис. 4-1 – На этой диаграмме представлена одна конкурирующая группа, в которую входят как прямо, так и косвенно конкурирующие строки.

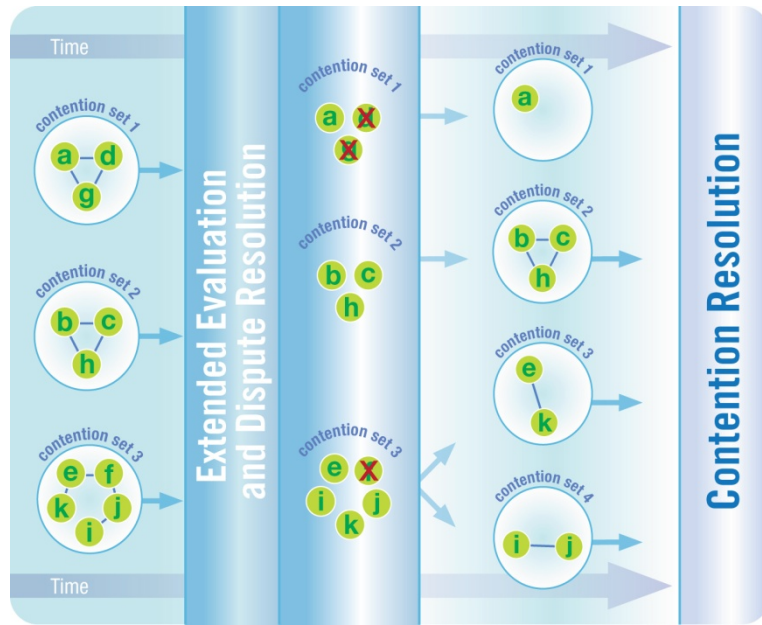
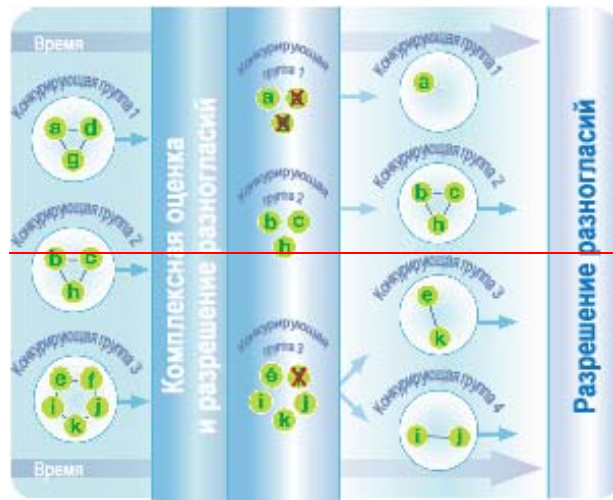
Хотя конкурирующие наборы определяются во время начальной оценки, их финальная конфигурация может быть установлена только после завершения этапов оценки и обсуждения. Это происходит потому, что любая заявка, исключенная на этих этапах, может изменить ранее выявленный конкурирующий набор. Вследствие расширенной 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 споров, 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 или эффективного механизма разрешения разногласий, других средств, в зависимости от ситуации. При этом ICANN рассматривает каждую конкурирующую группу для принятия однозначного решения.

В своей рекомендации политики GNSO требует эффективного процесса для разрешения противоречий в тех случаях, когда отсутствует заявление с представлением сообщества, которое следует использовать в качестве фактора разрешения противоречий. Хотя средства влияния кандидата на этот процесс не устоялись, они обсуждаются ниже. Подробнее они описаны в документе, сопровождающем Черновую версию Руководства кандидата и названном «Разрешение разногласий в отношении строк — полный жизненный цикл, включая процедуру разрешения разногласий в строках». (См. <http://www.icann.org/en/topics/string-contention-22oct08.pdf>).

Как описано в других местах настоящего документа, разногласия могут быть решены путем сравнительной оценки или соглашения между сторонами. В остальных случаях механизмом разрешения разногласий последнего уровня будет тендер.

4.1.2 Влияние процессов урегулирования разногласий на конкурирующие группы

Если кандидат подает протест на основании неточности строки, указанной в другой заявке (см. Часть Модуль 3), и комиссия действительно обнаруживает разногласие в отношении строк (то есть правило т.е. выносит решение в пользу протестующей стороны), для двух этих заявок будет установлено отношение прямой конкуренции. Таким образом, в результате разрешения разногласий на основании возражения о строковой коллизии получается новая структура конкурирующих групп для соответствующих заявок.

4.1.3 Самостоятельное разрешение разногласий в отношении строк

Кандидаты, заявки которых будут определены как конкурирующие, могут попытаться ~~достигнуть~~ урегулировать разногласие, достигнув решения или соглашения самостоятельно, ~~если один или более кандидатов отзовут заявки.~~ Это может случиться на любой стадии процесса, как только ICANN опубликует полученные заявки на своем веб-сайте.

~~Кандидаты не могут разрешать разногласия в отношении строк при помощи изменения заявки, например, выбрав новую строку TLD или создав совместное предприятие как средство разрешения разногласий.~~

Разногласия в отношении строк могут быть решены, если один или более кандидатов отзовут свои заявки. Разрешать разногласия в отношении строк путем выбора новой строки или замены официального кандидата совместным предприятием не допускается. Разумеется, совместные предприятия разрешаются, если кандидаты самостоятельно урегулируют разногласия в отношении строк. Однако при существенных изменениях в заявках (например, изменение комбинации кандидатов для разрешения разногласий) потребуется проведение повторной оценки, что, в свою очередь, может быть связано с дополнительными выплатами или оценками в ходе последующих циклов приема заявок. Кандидатам предлагается разрешать разногласия путем таких объединений, которые не окажут значительного воздействия на заявку.

4.1.4 Возможные результаты разрешения разногласий

Любая заявка, не конкурирующая с другими, передается для выполнения следующего шага. Заявка, которая успешно прошла все предыдущие этапы и больше не является частью конкурирующего набора вследствие изменений внутри конкурирующего набора (как описано в подразделе 4.1.1) или самостоятельного урегулирования кандидатами (как описано в подразделе 4.1.3), может быть направлена на следующий этап.

Заявка, получившая преимущество в результате процедуры разрешения разногласий (сравнительная оценка или тендер), может быть направлена на следующий этап.

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

Может быть более одной заявки, которая пройдет всю процедуру разрешения разногласий в конкурирующей группе.

Если 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, **рассмотрим случай, в котором** строка А конкурирует с В, и В конкурирует с С, **однако** 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

Сравнительная оценка выполняется только в том случае, если кандидат от сообщества указал этот вариант в своей заявке. Сравнительную оценку можно начинать, как только все кандидаты в конкурирующую группу прошли все предыдущие стадии процесса.

Сравнительная оценка – 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 Обязательные требования к сравнительной оценке

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

- **Открытая от сообщества;** или
- **От сообщества открытая.**

Только для заявок от сообщества может быть выбрана сравнительная оценка. В политике ICANN констатируется, что если Если существует разногласие в отношении строк, заявление о поддержке сообщества одной стороной будет причиной предоставления приоритета соответствующей заявке. Если один кандидат от сообщества в конкурирующем наборе сделает данный выбор, все остальные кандидаты от сообщества в данном наборе будут проходить сравнительную оценку.

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.

Перед началом сравнительной оценки все кандидаты в конкурирующем наборе могут попросить предоставить дополнительную информацию для сравнительной оценки. Кроме того, кандидатам от сообщества потребуется произвести оплату вности залог, достаточный для покрытия стоимости сравнительной оценки (см. раздел 1.5 части 1), чтобы принять участие в сравнительной оценке. Данный залог будет возмещен кандидатам, набравшим 14 баллов и более.

4.2.2 Процедура сравнительной оценки

Сравнительная оценка для каждого конкурирующего набора будет производиться провайдером, назначенным ICANN для проверки всех заявок на конкурирующие строки gTLD. Задача устава комиссии поставщика – определить, будет ли одна из заявок от сообщества явной и доказуемо представлять ценность для системы доменных имен в Интернете. Кандидаты доказуемой поддержкой соответствующего сообщества.

При наличии кандидатов с открытыми заявками, относящимися к конкурирующему набору, такие кандидаты не будут участвовать в сравнительной оценке.

Если ни один кандидат с заявкой от сообщества не сможет явно и доказуемо повысить ценность пространства имен в большей степени, чем все остальные конкурирующие заявки, то все стороны, имеющие отношение к конкурирующему набору (кандидаты с открытыми заявками и заявками от сообщества) перейдут к альтернативному методу эффективного разрешения разногласий.

Если будет решено, что один из кандидатов с заявкой от сообщества удовлетворяет критериям (см. подраздел

4.2.3 ниже), необходимым для победы в сравнительной оценке, Этот кандидат будет объявлен победителем сравнительной оценки и сможет передать свою заявку на следующий этап. Если будет решено, что установленным критериям удовлетворяет несколько кандидатов с заявками от сообщества, такая ситуация будет разрешена следующим образом:

- В случае если кандидаты находятся в состоянии косвенной конкуренции друг с другом (см. подраздел 4.1.1), они оба смогут перейти к следующему этапу.
- В случае если кандидаты находятся в состоянии прямой конкуренции друг с другом и указали в заявках одно и то же сообщество, преимущество будет на стороне кандидата, представляющего большинство и значительно большую долю сообщества. Если ни один кандидат не сможет продемонстрировать вышеуказанное, кандидаты переходят к тендеру.
- В случае если кандидаты находятся в состоянии прямой конкуренции друг с другом и указали в заявках разные сообщества, разногласие будет разрешено путем тендера между данными кандидатами.

4.2.3 Критерии сравнительной оценки

Комиссия, назначенная провайдером сравнительной оценки, проверит и оценит одного или более кандидатов от сообщества, выбравших сравнительную оценку, согласно следующим четырем критериям, отраженным в следующей таблице:

Критерий №1: Связь между предложенной строкой и сообществом

Критерии

Связь между предложенной строкой и сообществом

	Оценка				
	4	3	2	1	0
Строка — это название прочно связана с сообществом или хорошо известная аббревиатура организации сообщества и не имеет других значительных связей.	Строка Стока определено связана с деятельностью кандидата сообществом, но также вызывает имеет другие ассоциации связи.	Связь отсутствует. Стока имеет значение для сообщества, но также имеет другие хорошо известные связи.	Строка имеет значение для сообщества, однако в первую очередь имеет более широкие связи.	Связь, существующая между строкой и сообществом, не удовлетворяет требованиям для назначения 1 балла.	
	Соответствие	Соответствие	Соответствие	Соответствие	Отсутствует

Оценка

Критерии

4	3	2	1	0
регистрационной политике	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.	требованиям 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.	требованиям 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.	соответствие регистрационной политике.
Определение сообщества	Четко организованное, предварительно учрежденное сообщество значительного размера и имеющее значительный срок деятельности.	Рассматриваемое сообщество соответствует многим, но не всем требованиям для получения 3 очков.	Нет рассматриваемого сообщества.	
Подтверждение от сообщества	Подтверждено известным институтом или членами организации.	Подтверждено некоторыми очевидными соответствующими группами, но встречены возражения очевидными соответствующими группами.	Различные подтверждения от людей или несоответствующих групп — или — отсутствует подтверждение сообществом.	

Таким образом, по связи между строкой и сообществом будут назначены:

- баллы от 3 (за прочную связь) до 0 (за недостаточную связь) с сообществом;
- 1 балл за отсутствие других связей у данной строки (строка является уникальной для данного сообщества) и 0 баллов, если строка также является известной меткой других сообществ.



Критерий №2: Соответствие регистрационной политике

<u>Оценка</u>				
<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<p><u>Право на регистрацию строго ограничено членами предварительно определенного сообщества, указанного в заявке. Политика регистрации также включает в себя выбор названия и другие требования, соответствующие сформулированным границами и характером сообщества TLD. Предлагаемая политика включает в себя специальные принудительные меры, в том числе изучение деятельности, штрафы, процедуры кредитования и механизмы апелляции.</u></p>	<p><u>Право на регистрацию главным образом доступно членам предварительно установленного сообщества, указанного в заявке, но также позволяет зарегистрироваться людям или группам, формально не связанным с сообществом. Политика содержит большую часть элементов, необходимых для назначения высокой оценки, однако один элемент отсутствует.</u></p>	<p><u>Право на регистрацию главным образом доступно членам предварительно установленного сообщества, указанного в заявке, но также позволяет зарегистрироваться людям или группам, формально не связанным с сообществом. Политика содержит несколько элементов, необходимых для назначения высокой оценки, однако более одного элемента отсутствуют</u></p>	<p><u>Право на регистрацию является приоритетным для членов предварительно установленного сообщества, указанного в заявке, но также позволяет зарегистрироваться другим лицам. Политика содержит только один элемент, необходимый для назначения высокой оценки.</u></p>	<p><u>Регистрационная политика не удовлетворяет требованиям для назначения 1 балла.</u></p>

Таким образом, по критерию регистрационной политики будут назначены:

- баллы от 2, если право на регистрацию ограничено членами сообщества, до 0, если право на регистрацию в целом не имеет ограничений,
- 1 балл при наличии четких правил в отношении выборки имен и других требований к зарегистрированным именам, имеющих значение для соответствующего сообщества, и 0 баллов при отсутствии правил в отношении выборки имен и других требований к зарегистрированным именам, или при наличии несоответствующих или недостаточно релевантных правил.

- 1 балл при наличии удовлетворительных принудительных мер и 0 баллов при отсутствии принудительных мер или при наличии недостаточных мер.

Критерий №3: Организация сообщества

Оценка				
4	3	2	1	0
<u>Четко организованное, предварительное учрежденное сообщество значительного размера, имеющее значительный срок деятельности.</u>	<u>Рассматриваемое сообщество соответствует всем, кроме одного, требованиям, необходимым для назначения высокой оценки.</u>	<u>Рассматриваемое сообщество соответствует нескольким требованиям, необходимым для назначения высокой оценки, однако не удовлетворяет двум или более требованиям.</u>	<u>Рассматриваемое сообщество соответствует только одному из требований, необходимых для назначения высокой оценки.</u>	<u>Рассматриваемое сообщество не соответствует ни одному из требований, необходимых для назначения высокой оценки.</u>

Таким образом, по критерию организации сообщества будет назначено:

- баллы от 2 за четко определенное, организованное и предварительно учрежденное сообщество, до 0 за сообщество, недостаточно четко определенное и организованное и обладающее недостаточно продолжительной предысторией.
- баллы от 2 за сообщество со значительными размерами и продолжительностью деятельности, до 0 за сообщество с крайне ограниченными размерами и продолжительностью деятельности.

Критерий №4: Поддержка сообщества

Оценка				
4	3	2	1	0
<u>Наличие заявки или поддержки со стороны признанного сообщества или членских организаций.</u>	<u>Поддержка со стороны большей части групп, пользующихся неоспоримым авторитетом, однако отсутствует четкая поддержка со стороны всего сообщества.</u>	<u>Поддержка со стороны групп, пользующихся неоспоримым авторитетом, при наличии противодействия со стороны других групп, пользующихся авторитетом.</u>	<u>Систематичная поддержка со стороны различных малоизвестных групп, при наличии четкого противодействия со стороны групп, пользующихся неоспоримым авторитетом.</u>	<u>Ограниченная поддержка со стороны малоизвестных групп, значительное противодействие со стороны групп, пользующихся неоспоримым авторитетом.</u>

<u>Оценка</u>				
<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>

авторитетом.

Таким образом, по критерию поддержки сообщества будут назначены:

- баллы от 2 за наличие четкой, документированной поддержки, до 0 за отсутствие поддержки или ограниченную поддержку со стороны малоизвестных групп.
- баллы от 2 за отсутствие противодействия со стороны групп, пользующихся признанным авторитетом, до 0 за значительное противодействие со стороны групп, пользующихся признанным авторитетом.

Оценка – Для победы в сравнительной оценке кандидат должен набрать не менее 14 баллов. Если ни один из кандидатов не набрал 14 или более баллов, очевидный победитель не определен. Если только один кандидат набрал 14 или более баллов, он объявляется победителем.

Если более одного кандидата набрали 14 или более баллов, специалисты по оценке решат, какая часть сообщества представлена в заявке. Если в одной заявке представлена много-большая часть сообщества, чем в другой, это станет приоритетным основанием для победы 14 или более баллов, все кандидаты будут объявлены победителями, и разногласие будет разрешено в соответствии с процедурой, описанной в подразделе 4.2.2.

После сравнительной оценки ICANN проверит результаты и при необходимости еще раз определит конкурирующую группу. Аналогичная процедура будет проведена для остальных конкурирующих групп, включающих любые заявки от сообщества, в которых кандидаты выберут сравнительную оценку. Если ни один кандидат от сообщества, выбравший сравнительную оценку, не остался в конкурирующей группе, все оставшиеся в группе заявки будут переданы для последующего проведения процесса разрешения разногласий. Не конкурирующие тендера. Оставшиеся неконкурирующие заявки будут направлены на передачу.

4.3 Эффективный механизм **Тендер: Механизм разрешения разногласий последнего уровня**¹

Будет разработан. Ожидается, что большая часть разногласий будет разрешаться путем сравнительной оценки, состоящей из двух фаз, либо, путем соглашения сторон. Тендер - это дополнительный механизм способ разрешения разногласий в отношении строк между участниками одной конкурирующей группы, если они не будут разрешены другими способами. Если нет специальных условий для сравнительной оценки, приведенных в разделе 4.2, для разрешения разногласий будет использован механизм. Этот механизм можно также использовать, если очевидный победитель в результате сравнительной оценки не выявлен.

Рекомендации GNSO по стратегии направлены на применение эффективных методов разрешения разногласий. Разработка ICANN этого механизма будет основана на результатах продолжающегося исследования доступности альтернативных методов.

Первая подлежащая применению эффективная мера разрешения конфликта состоит в соглашении, к которому приходят конкурирующие стороны. Кандидаты на идентичные или похожие TLD могут прийти к решению об отзыве всех заявок, находящихся в прямой конкуренции, кроме одной. Как описывалось ранее, кандидаты, отозвавшие заявки, не имеют права подавать заявление на новую строку. Конкурирующие стороны не могут также объединяться в качестве нового кандидата. Ожидается, что многие случаи конкуренции будут разрешены таким образом. Это наиболее эффективный и экономичный вариант для конкурирующих сторон.

Если к описанному выше типу решения прийти не удастся, конкурентам будет предложено считать «последней инстанцией» аукцион. Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом.

Средства от аукциона — целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом. Его целью не является

¹ Данная информация предоставляет подробные данные по внедрению для общественного обсуждения.

увеличение дохода. Наряду с тем, что доходы с аукционов в случае их проведения могут быть довольно высоки, важно понимать, что ни в коем случае это 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 прошлом году и в 2006 году в результате непредусмотренного роста доходов на протяжении двух лет была снижена величина регистрационной платы с 25¢ до 20¢. Вырученные с 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 значимым этапом плана осуществления коммуникации для программы новых gTLD.

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

Дальнейшие подробности, относящиеся к модели аукциона в жизненном цикле конкуренции <http://www.icann.org/en/topics/string-contention-22oct08.pdf>.

Фактически, ICANN надеется, что большинство разногласий будет решено другими способами до достижения этой стадии. Существует возможность того, что в результате проведения одного или более тендеров ICANN приобретет значительные средства².

² Целью аукциона является разрешение разногласий наиболее ясным, объективным способом. Вырученные с аукциона средства будут сохранены и забронированы, до тех пор, пока их назначение не будет определено. Планируется, что издержки по программе новых gTLD будут компенсироваться соответствующими выплатами; поэтому, любые средства, поступающие вследствие использования механизма разрешения разногласий последнего уровня, такого как аукцион, станут (после оплаты процесса аукциона) источником дополнительного дохода. Таким образом, в рамках предложений по механизму разрешения разногласий последнего уровня необходимо рассмотреть вопрос о последующем использовании данных средств. Такие средства должны быть

4.3.1 Порядок тендера

В данном разделе содержится неофициальное представление практических аспектов участия кандидатов в тендере с отсчетом времени. Данное представление является общим и предварительным. При возникновении разногласий между содержанием данного раздела и правилами тендера, утвержденными непосредственно перед началом какого-либо процесса тендера, преимущество остается за правилами тендера.

Все тендеры будут проводиться через Интернет, участники будут предлагать свои цены удаленно с помощью доступной через сеть системы программного обеспечения. Система программного обеспечения тендера будет совместима с широко распространенными в настоящее время браузерами и не будет требовать локальной установки какого-либо дополнительного программного обеспечения.

Участники тендера (далее – «претенденты») получат инструкции по получению доступа к интерактивному сайту тендера. Доступ к сайту будет защищен паролем, а предлагаемые цены будут зашифрованы с помощью протокола SSL. Если претендент временно теряет доступ к Интернету, такому претенденту может быть позволено отправлять свои ценовые предложения в рамках данного цикла тендера по факсу, в соответствии с порядком, описанным в правилах тендера. Как правило, тендер будет проводиться так, чтобы завершить процесс как можно быстрее, в идеальном случае за один день.

забронированы отдельно и использованы непосредственно для поддержки Миссии и Основных ценностей ICANN, в соответствии с ее статусом некоммерческой организации.

Существуют следующие возможные пути использования данных средств: сокращение стоимости подачи заявки в целях поддержки заявок на новые gTLD или операторов от сообществ в последующих циклах подачи заявок на gTLD; создание фонда под руководством ICANN или сообщества для разработки отдельных проектов для поддержки Интернет-сообщества; создание фонда преемственности реестра для защиты регистраторов (наличие фондов обеспечит поддержку работы реестра gTLD в течение поиска нового оператора); формирование фонда для поддержки инициатив, соответствующих миссии ICANN, или фонда безопасности для расширения сферы использования безопасных протоколов, осуществления исследований и поддержки организаций по разработке стандартов, в соответствии с миссией ICANN по обеспечению безопасности и стабильности.

Дополнительная информация по возможным путям использования средств будет предоставлена вместе с предложенным бюджетом для процесса внедрения новых gTLD и обновленными материалами Руководства для кандидата.

Тендер будет состоять из нескольких циклов, как показано на Рис. 4-3. Последовательность действий будет следующей:

1. Перед началом каждого цикла тендера аукционист будет заранее объявлять: (1) стартовую цену, (2) конечную цену и (3) время начала и завершения цикла. В первом цикле тендера стартовая цена для всех претендентов торгов будет составлять 0 долларов США. В последующих циклах тендера стартовой ценой будет конечная цена предыдущего цикла.

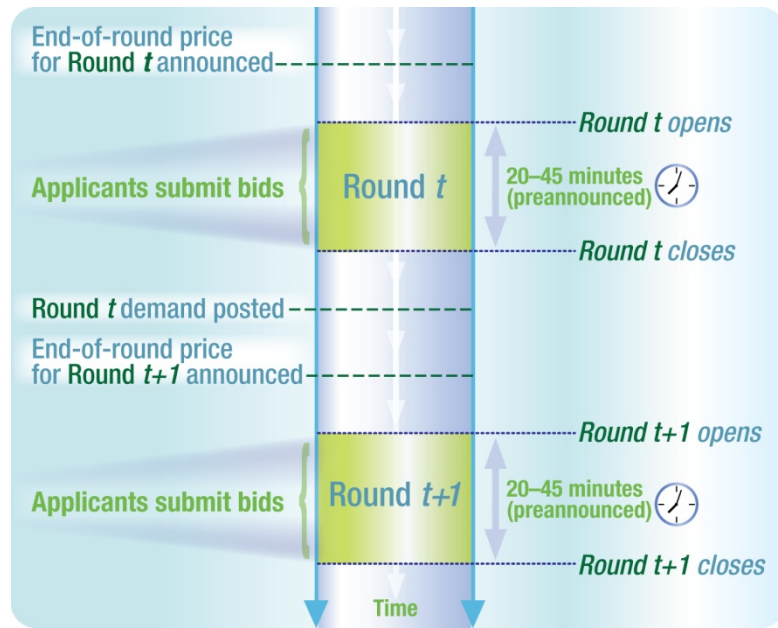


Рис. 4-3 – Последовательность действий в ходе проведения тендера с отсчетом времени.

2. Во ходе каждого цикла претендентам будет необходимо подтверждать готовность заплатить цену, делая ценовое предложение в диапазоне между стартовой и конечной ценами. Таким образом, претендент изъявляет готовность участвовать в тендере, принимая все цены, включая конечную цену, или изъявляет желание выйти из тендера, назначив цену ниже конечной цены («выходную цену»).
3. Выход не подлежит отмене. Если претендент выходит из тендера в ходе предыдущего цикла, вернуться в тендер в текущем цикле нельзя.
4. Претенденты могут сделать ценовое предложение в любое время в течение цикла.

5. Действительными будут признаны только ценовые предложения, соответствующие всем аспектам правил тендера. Если, в рамках одного цикла тендера, претендент делает более одного действительного ценового предложения, аукционист будет рассматривать только последнее действительное ценовое предложение.
6. По завершении каждого цикла тендера, претенденты обязаны выплатить сумму максимального ценового предложения до соответствующей цены покупателя, а также закрыть тендер в соответствии с правилами тендера. В ходе последующих циклов тендера, ценовые предложения могут использоваться для выхода из тендера при последующем назначении более высоких цен.
7. После каждого цикла аукционист оглашает общее число претендентов, продолжающих участвовать в тендере при конечной цене цикла, и объявляет цены и время для следующего цикла.
- Каждое ценовое предложение состоит из единой цены, связанной с заявкой; при этом данная цена должна превышать или равняться стартовой цене.
 - Если ценовое предложение значительно меньше конечной цены, такое ценовое предложение рассматривается как выходная цена, равная указанной сумме, и это обязывает кандидата выплатить сумму, соответствующую ценовому предложению, если его заявка будет утверждена.
 - Если ценовое предложение больше или равно конечной цене, это означает, что кандидат желает продолжить участвовать в тендере при всех ценах текущего цикла, что обязывает кандидата выплатить сумму, соответствующую конечной цене, если его заявка будет утверждена. При таком ценовом предложении заявка не может быть исключена в текущем цикле тендера.
 - В случаях, когда ценовое предложение превышает конечную цену, такое предложение рассматривается как замещающая цена, которая перейдет в следующий цикл. Претенденту будет разрешено изменить замещающую цену

в следующем цикле; при этом сумма заменяющей цены не будет ограничивать возможность претендента сделать другое действительное ценовое предложение в следующем цикле.

- Претендентам не разрешается делать ценовое предложение для заявки, для которой в предыдущем цикле была предложена выходная цена.
- При отсутствии (в рамках одного цикла) действительного ценового предложения для заявки, остающейся в тендере, в качестве ценового предложения используется замещающая цена (если такая существует), перенесенная из предыдущего цикла, или (если такой нет) - выходная цена в размере стартовой цены данного цикла.

8. В ходе тендера аукционист повышает цену, связанную с каждой строкой TLD в каждом цикле до тех пор, пока не останется один претендент при конечной цене. После цикла, удовлетворяющего данным условиям, тендер завершается, и аукционист определяет окончательную цену. Последняя оставшаяся заявка признается победившей в тендере, и соответствующий претендент обязан выплатить окончательную цену.

На Рис. 4-4 изображен порядок проведения тендера для пяти конкурирующих заявок.

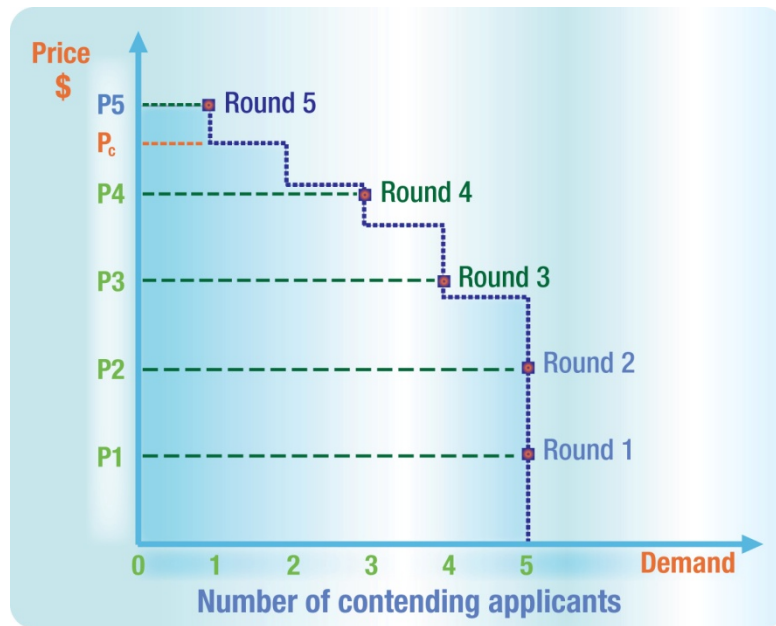


Рис. 4-4 – Пример проведения тендера для пяти взаимно конкурирующих заявок.

- Перед началом первого цикла торгов аукционист объявляет конечную цену P_1 .
- В ходе цикла тендера 1 делается ценовое предложение для каждой заявки. На Рис. 4-4 все пять претендентов делают ценовые предложения в размере не менее P_1 . Поскольку общий спрос превышает единицу, тендер переходит к циклу 2. Аукционист объявляет, что при цене P_1 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену P_2 .
- В ходе цикла тендера 2 делается ценовое предложение для каждой заявки. На Рис. 4-4 все пять претендентов делают ценовые предложения в размере не менее P_2 . Аукционист объявляет, что при цене P_2 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену P_3 .
- В ходе цикла тендера 3 один из претендентов предлагает выходную цену немного ниже P_3 ; оставшиеся четыре претендента делают ценовые предложения в размере не менее P_3 . Аукционист объявляет, что при цене P_3 осталось четыре конкурирующих заявления, и назначает конечную цену P_4 .
- В ходе цикла тендера 4 один из претендентов предлагает выходную цену между ценами P_3

и P_4 ; оставшиеся три претендента делают ценовые предложения в размере не менее P_4 . Аукционист объявляет, что при цене P_4 осталось три конкурирующих заявления, и назначает конечную цену P_5 .

- В ходе цикла тендера 5 один из претендентов предлагает выходную цену немного выше P_4 , другой претендент предлагает выходную цену P_c в размере между ценами P_4 и P_5 . Оставшийся претендент делает ценовое предложение в размере более P_c . Поскольку общий спрос при цене P_5 не превышает единицу, тендер завершается на цикле 5. Заявка, связанная с самым высоким ценовым предложением в цикле тендера 5 признается выигравшей. Окончательной ценой является P_c , поскольку это самая низкая цена, при которой удовлетворяется общий спрос.

Если это возможно, тендерные торги для разрешения конкурентных ситуаций с несколькими строками, будут проводиться одновременно.

4.3.1.1 Валюта

Чтобы упростить процесс сопоставления ценовых предложений, все ценовые предложения в рамках тендера будут равняться целому числу в долларах США.

4.3.1.2 Оплата

Все кандидаты, принимающие участие в тендере, обязаны внести залог, размер которого подлежит уточнению.

После закрытия тендера данные залогов будут возвращены всем проигравшим претендентам, выполнившим свои обязательства.

4.3.2 Оплата выигравшего ценового предложения

Любой кандидат, участвующий в тендере, обязан подписать соглашение, подтверждающее его права и обязанности в отношении тендера, в том числе обязательство выплатить сумму ценового предложения в случае его победы (т.е. утверждения соответствующей заявки) и обязательство заключить установленное соглашение о регистрации с ICANN — а также уплатить установленное взыскание за отказ от выплат по ценовому предложению.

Претендент, одержавший победу в любом тендере, обязан выплатить полную сумму окончательной цены

в течение 10 рабочих дней со дня окончания тендера. Платеж должен осуществляться путем банковского перевода на тот же международный счет, куда был переведен взнос за участие в тендере, причем данный взнос будет зачитываться при выплате окончательной цены.

Любой претендент, победивший в тендере и не выплативший полную сумму окончательной цены в течение 10 рабочих дней после окончания тендера, будет объявлен нарушителем обязательств. По своему собственному усмотрению, ICANN и поставщик тендерных торгов могут, на короткий, срок, отложить объявление о неплатеже, однако только при наличии уверенности в получении полной суммы.

4.3.3 Процедура после установления неплатежеспособности

После объявления о неплатеже победивший претендент немедленно лишается своей позиции в тендере, после чего устанавливается размер взыскания за невыполнение платежного обязательства. После признания победившего претендента неплатежеспособным оставшиеся претенденты получают предложение о приеме заявок поочередно, в порядке убывания их выходных цен. Таким образом, после выплаты суммы ценового предложения, будет объявлен следующий победитель тендера.

Каждому претенденту, получившему предложение о соответствующем gTLD, будет предоставлено определенное время—как правило, четыре рабочих дня—для подачи ответа. Претенденту, ответившему утвердительно, будет предоставлено 10 рабочих дней для выплаты всей суммы.

Взыскание за отказ от выплаты суммы победившего ценового предложения будет соответствовать большему из следующих двух вариантов: (1) 10% от суммы неуплаченного ценового предложения, или (2) разница между неуплаченным ценовым предложением и суммой ценового предложения, которую другой кандидат заплатил ICANN за идентичную или похожую конкурирующую строку gTLD.

Сумма взыскания за отказ от платежа будет отчислена с любого взноса кандидата за участие в тендере до его возмещения, и, если сумма взыскания за отказ от платежа превышает сумму взноса за участие в тендере,

неплатежеспособный кандидат будет также обязан выплатить оставшуюся разницу.

4.4 Разрешение разногласий и выполнение контракта

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

Если победитель разрешения разногласий выполнил условия контракта в течение 90 дней с момента принятия решения, ICANN имеет право расширить предложение для кандидата, занявшего второе место, чтобы продолжить рассмотрение заявки. Например, в ходе сравнительной оценки кандидат со второй по величине суммой баллов (если она не менее 14) может быть выбран для перехода к следующему этапу (передаче). См. часть процессу передачи (см. Модуль 5). Точно так же в эффективном механизме разрешения разногласий другой кандидат, считающийся занявшим занявший второе место в тендере, может перейти к этапу процессу передачи. 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 второе место, не выполнил контракт в указанные сроки.