



# 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

# Модуль Часть 4

## Процедура разрешения разногласий в отношении строк

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

### 4.1 Разногласия 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 спутать 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. В случае вышеописанных ситуаций 1 или 2 кандидаты приступают к разрешению разногласий при помощи сравнительной оценки или тендера. Обе эти процедуры описаны в данном модуле 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.

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 «Руководстве ~~для кандидата~~» термин «схожие» относится к строкам ~~кандидата под «схожими»~~ понимаются строки настолько схожи ~~схожие~~, что в случае ввода нескольких rDvU (gTLD) может возникнуть путаница среди пользователей, если более чем одна строка вводится в корневую зону пользователи могут запутаться.)]. Конкурирующие группы определяются во время начальной оценки, ~~получаемой в результате обзора всех строк TLD, после анализа заявок на которые поданы заявки все gTLD строки.~~ ICANN опубликует ~~состав предварительный список~~ конкурирующих групп по ~~окончании завершения~~ 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 справочной релевантной таблице по любому релевантному языку IDN.

Эксперты 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 на выявление строковых коллизий схожести строк, описанной

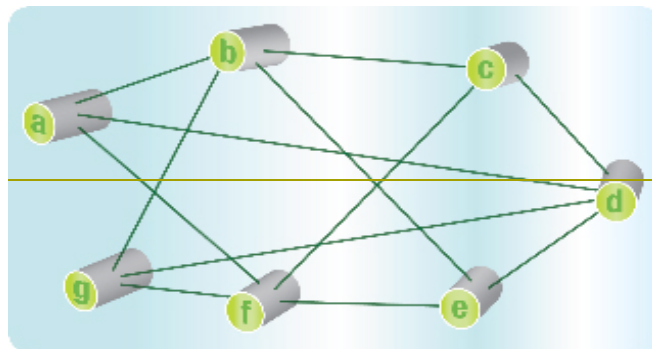
в подразделе 2.1.1.1 Модуля части 2, является определение конкурирующих групп среди всего множества заявок, прямо или косвенно конкурирующих друг с другом.

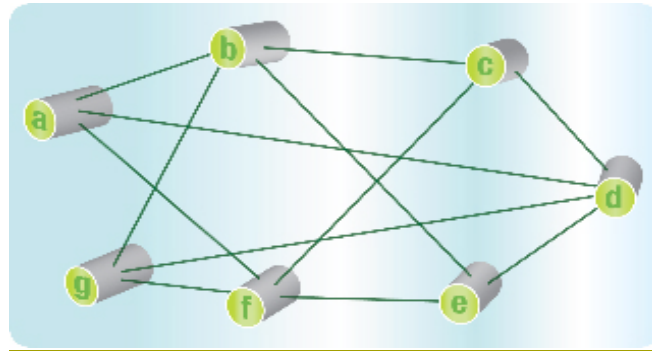
Также кандидат может подать Возражение на основании схожести строк (см. часть 3) против другой заявки, ссылаясь на то, что строка, на которую уже подана заявка, настолько схожа с его собственной строкой, что передача обеих строк создаст путаницу среди пользователей. Если возражение поддержано, то конкурирующая 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. 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 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 A, следовательно, исчезли и разногласия, которые необходимо разрешать.

В конкурирующей группе 2, все заявки успешно прошли комплексную оценку и разрешение споров 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.

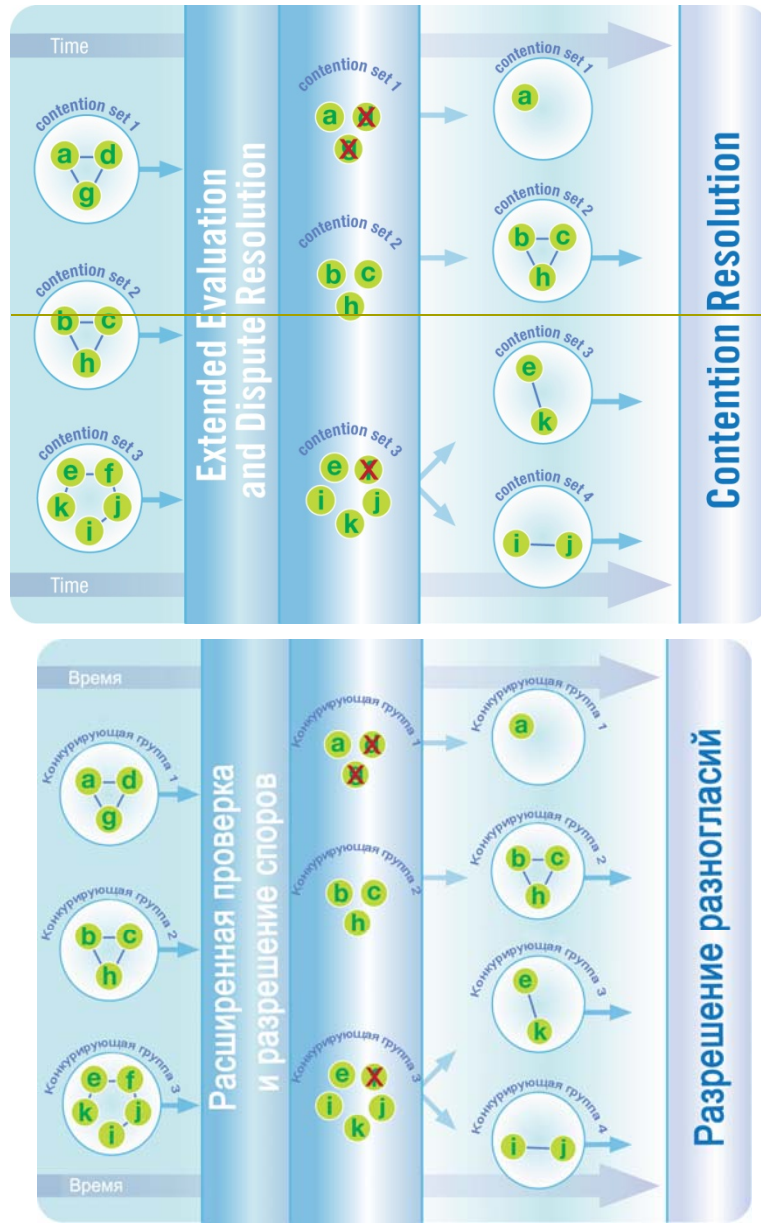


Рис. 4-2 – Разрешение разногласий в отношении строк  
 нельзя начинать, пока все заявки в конкурирующей  
 группе не прошли все предыдущие стадии.

Оставшиеся разногласия необходимо разрешать при помощи сравнительной оценки (приоритет сообщества) или при помощи других средств, в зависимости от ситуации. При этом На стадии разрешения разногласии в отношении строк ICANN

рассматривает каждую конкурирующую группу для принятия однозначного решения.

Как описано сказано в других местах настоящего документа, разногласия могут быть решены путем данного документа, случаи разногласий решаются с помощью сравнительной оценки (приоритет сообщества) или соглашения по соглашению между сторонами. В остальных случаях механизмом Последним средством разрешения разногласий последнего уровня будет тендер является аукцион.

#### **4.1.2 Влияние процессов урегулирования разногласий на конкурирующие группы**

---

Если кандидат подает протест/возражение на основании неточности строки, указанной в схожести строк против другой заявки (см. Модуль Часть 3), и комиссия действительно обнаруживает разногласие в отношении строк (т.е. выносит решение, 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 о строковой коллизии 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**

---

Кандидаты Мы рекомендуем кандидатам, заявки которых будут определены как конкурирующие, могут попытаться урегулировать разногласие, достигнув решения или соглашения в конкурирующую группу, самостоятельно прийти к соглашению.

разрешающему разногласия. Это может случиться происходить на любой стадии процесса, как только ICANN опубликует полученные заявки на своем веб-сайте.

Разногласия Кандидаты могут разрешить разногласия в отношении строк могут быть решены, если таким образом, что один или более несколько кандидатов отзовут снимут свои заявки. Разрешать разногласия Не допускается разрешение разногласий в отношении строк путем выбора новой строки или замены официальной заявки кандидата совместным предприятием не допускается. Разумеется, совместные заявкой от совместного предприятия разрешаются, если кандидаты самостоятельно урегулируют разногласия в отношении строк. Мы понимаем, что образование совместного предприятия может привести к самостоятельному разрешению разногласий между кандидатами. Однако при существенных изменениях существенные изменения в заявках (например, изменение комбинации кандидатов создание совместного предприятия для разрешения разногласий) потребуется проведение повторной-потребуется новой процедуры оценки, что, в свою очередь, может быть связано с дополнительными выплатами или оценками в ходе последующих циклов. В данном случае возможно взимание дополнительной платы или оценка в следующем цикле приема заявок. Кандидатам предлагается рекомендуется разрешать разногласия путем таких объединений, которые не окажут значительного воздействия на заявку объединения таким образом, чтобы за этим не следовали существенные изменения в уже существующих заявках.

#### 4.1.4 *Возможные результаты разрешения разногласий*

Заявка, которая кандидат, успешно прошла прошедший все предыдущие этапы и больше не является частью конкурирующего набора стадии и уже не входящий в конкурирующую группу вследствие изменений внутри конкурирующего набора (как описано в подразделе составе конкурирующей группы (см. подраздел 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 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 ~~продолжать~~**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, ~~рассмотрим случай, в котором~~ строка А конкурирует с В, 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 (приоритет сообщества)

Сравнительная оценка ~~выполняется~~**выполняется** (приоритет сообщества) ~~применяется~~**применяется** только ~~в том случае~~, если кандидат от сообщества ~~указал этот~~**выберет** данный вариант в своей заявке. Сравнительную оценку (приоритет сообщества) можно начинать, как только все ~~кандидаты~~**кандидаты** в конкурирующую группу 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— Обязательные требования к сравнительной оценке**

#### **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
- открытая.

Только для заявок от сообщества может быть выбрана сравнительная оценка. 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.

- 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).

Перед началом 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 все кандидаты участвующих в конкурирующем наборе одной кандидатов могут попросить предоставить дополнительную информацию для сравнительной, относящуюся к процедуре оценки. Кроме того, кандидатам от сообщества потребуется внести залог, достаточный для покрытия стоимости сравнительной После оценки. Данный залог, депозит будет возмещен/возвращен кандидатам, набравшим 14 баллов и более баллов.

#### 4.2.2 Процедура Процедуры сравнительной оценки (приоритет сообщества)

Сравнительная оценка для каждого конкурирующего набора будет производиться провайдером, назначенным (приоритет сообщества) каждой конкурирующей группы проводится комиссией приоритета сообщества. Ее назначает ICANN для проверки/разбора конкурирующих заявок на конкурирующие строки gTLD. Задача поставщика — определить, обладает. Комиссия определяет, отвечают ли одна из заявок от сообщества явной и доказуемой поддержкой соответствующего сообщества. При наличии кандидатов с открытыми заявками, относящимися к конкурирующему набору, такие кандидаты 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 будет решено, что один из кандидатов с заявкой/единичная заявка от сообщества удовлетворяет/отвечает критериям приоритета сообщества (см. подраздел 4.2.3 ниже), необходимым для победы в сравнительной оценке, Этот/о данный кандидат будет объявлен победителем сравнительной оценки и сможет передать свою заявку на следующий этап. Если будет решено, что установленным/объявляется прошедшим сравнительную оценку (приоритет сообщества). В случае если более чем одна заявка от сообществ отвечает критериям удовлетворяет несколько кандидатов с заявками от сообщества, такая ситуация будет разрешена, то оставшиеся разногласия разрешаются следующим образом:

- В случае если кандидаты Если заявки находятся в состоянии косвенной конкуренции друг с другом

(см. подраздел 4.1.1), они оба смогут перейти к следующему этапу то они обе проходят на следующую стадию. При этом удаляются заявки, находящиеся в прямой конкуренции с заявками от сообществ.

- 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 значительную большую долю сообщества. Если ни один кандидат не сможет продемонстрировать вышеуказанное, кандидаты переходят к тендеру, 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.
- 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. 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, ~~назначенная провайдером~~ сравнительной оценки, проверит приоритета сообщества анализирует и оценит одну выставляет баллы одной или более кандидатов нескольким заявкам от сообщества, выбравших 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, по следующим четырем критериям (приоритет сообщества). Результат определяется в соответствии с процедурой, описанной в подразделе 4.2.2.

**Критерий №1: Связь между предложенной строкой и сообществом Состоятельность сообщества (0-4 балла)**

Максимум 4 балла возможно по критерию состоятельности сообщества:

Оценка

4	3	2	1	0
<p><u>Строка прочно связана с сообществом или организацией сообщества и имеет других значительных связей. <b>Состоятельность сообщества</b></u></p>				
<p><b>Связь, существующая между строкой и сообществом, не удовлетворяет требованиям для назначения 4-балла.</b></p>				

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**

Высокая ←————→ Низкая

Состоит из:

A. Краткое описание (2 балла)

Оценка

42	31	2	1	0
Право на регистрацию строки 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	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. Четко очерченное и уже существующее сообщество, но не соответствует	<b>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</b>	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.	Регистрационная политика не удовлетворяет требованиям для назначения 1 балла. Недостаточно четко очерченное и несуществующее. Не хватает, чтобы набрать 1 балл.

		Оценка		
<u>42</u>	<u>31</u>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>0</b>
деятельности, штрафы, процедуры кредитования и механизмы апелляции; Четко очерченное, организованное и уже существующее сообщество.	требованиям на <u>2 балла.</u>			

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

#### В. Предел распространения (2 балла)

Оценка				
42	3	21	4	0
Четко организованное; предварительно учрежденное сообщество <u>Сообщество</u> <b>значительно</b> <b>го</b> размера, <b>имеющее</b> <b>значительный</b> <b>срок</b> <b>деятельности</b> ; <b>и</b> <b>длительного</b> <b>срока</b> <b>существования</b> .	Рассматриваемое сообщество <b>соответствует</b> <b>всем, кроме</b> <b>одного, требований, необходимых для назначения высокой оценки.</b>	Рассматриваемое сообщество <b>соответствует</b> <b>нескольким</b> <b>требованиям, необходимым для назначения высокой оценки; однако не удовлетворяет</b> <b>двум или более</b> <b>требованиям</b> . <u>Сообщество</u> <b>значительного</b> <b>размера</b> <b>или</b> <b>длительного</b> <b>срока</b> <b>существования, но не достаточно</b> <b>для 2 баллов.</b>	Рассматриваемое сообщество <b>соответствует только одному из</b> <b>требований, необходимых для назначения высокой оценки.</b>	Рассматриваемое сообщество <b>не соответствует ни</b> <b>одному из</b> <b>требований, необходимых для назначения высокой оценки</b> . <u>Сообщество</u> <b>не имеет ни</b> <b>значительного</b> <b>размера, ни</b> <b>длительного</b> <b>срока</b> <b>существования.</b>

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

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:

Оценка

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

Таким образом, 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	Строка не отвечает

1	0
<u>значения кроме определяющего сообщество.</u>	<u>требованиям на 1 балл.</u>

Пояснения:

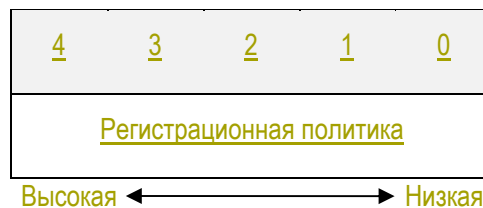
3 балла в пункте А: «Название» сообщества: укоренившееся название, по которому данное сообщество известно другим. Им может быть, но не должно быть, название организации, предназначенной для сообщества. Главное, чтобы название было широко известно публике в качестве названия данного сообщества.

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 поддержки сообщества регистрационная политика:



Состоит из:

A. Необходимые требования (1 балл)

<u>1</u>	<u>0</u>
<u>Только участники сообщества могут осуществлять регистрацию.</u>	<u>Нет ограничений в требованиях.</u>

B. Выбор названия (1 балл)

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

C. Содержание и использование (1 балл)

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

D. Обеспечение выполнения требований (1 балл)

<u>1</u>	<u>0</u>
<u>Политика включает меры обеспечения выполнения (например, расследования, штрафы, процедуры снятия регистрации), которые составляют</u>	<u>Политика не отвечает требованиям на 1 балл.</u>

**1**                      **0**  
понятный набор с  
необходимыми  
механизмами.

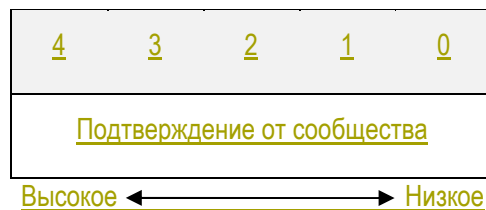
Пояснения:

По пункту А: 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:



Состоит из:

А. Поддержка

<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<u>Кандидат является или имеет документированную</u>	<u>Документированная поддержка от, по крайней мере,</u>	<u>Недостаточно доказательств поддержки для</u>

<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>
<u>поддержку от организации/ий признанных сообществ или имеет иначе документированное право представлять сообщество.</u>	<u>одной значимой группы, но недостаточная поддержка, чтобы получить 2 балла.</u>	<u>получения 1 балла.</u>

В. Оппозиция (2 балла)

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

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 назначены: 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.

- 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, 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 проведения тендера. Оставшиеся неконкурирующие заявки будут направлены на передачу.

### 4.3 Гендер: Механизм Аукцион - последнее средство разрешения разногласий последнего уровня<sup>1</sup>

Ожидается, что большая часть разногласий будет разрешаться путем сравнительной оценки, состоящей из двух фаз, либо, путем соглашения сторон. Тендер—это 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 будут/были разрешены другими способами.

Фактически, ICANN надеется, что большинство разногласий будет решено другими способами до достижения этой стадии. Существует возможность вероятности, что значительные денежные средства будут накапливаться в ICANN в результате проведения одного или более тендеров ICANN приобретет значительные средства<sup>2</sup>.нескольких аукционов.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Данная информация предоставляет подробные данные по внедрению для общественного обсуждения.

<sup>2</sup> 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 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.



### 4.3.1 Порядок тендера Процедура аукциона

В данном разделе содержится неофициальное представление практических аспектов участия кандидатов в тендере с отчетом 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 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

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

<sup>3</sup> 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.

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 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.

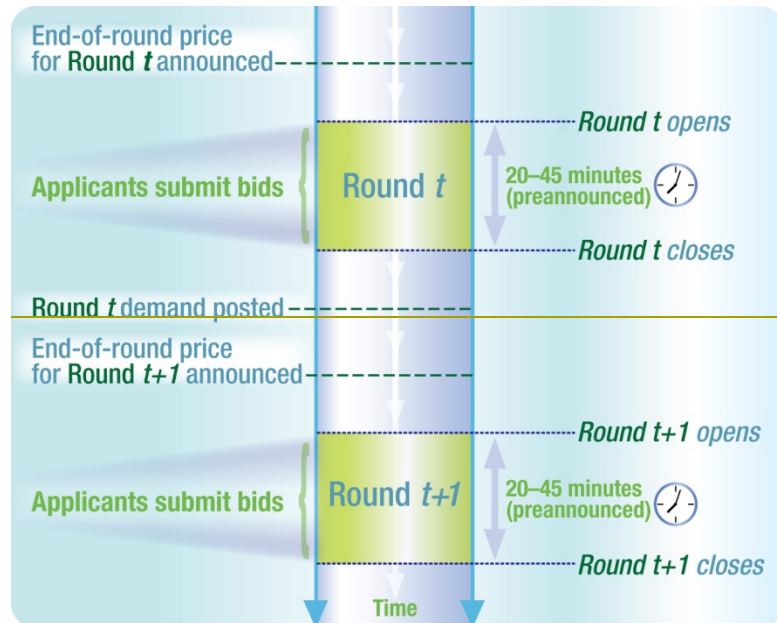
Все аукционы будут проводиться через Интернет, участники торгов будут предлагать свои цены удаленно с помощью доступной через сеть Интернет системы программного обеспечения, разработанной специально для аукциона. Система программного обеспечения тендера бюджета аукциона совместима с широко распространенными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

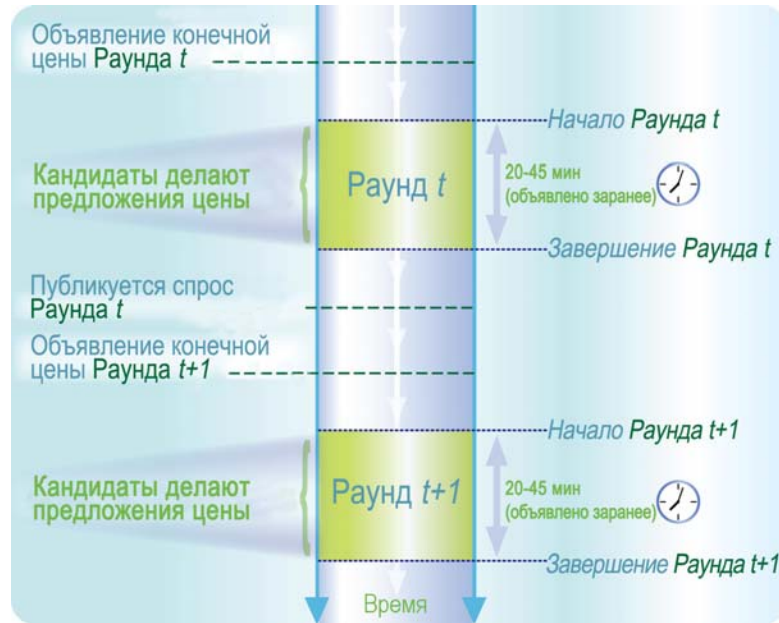
Участники тендера (далее — «претенденты») аукциона получат инструкции по получению доступа доступу к интерактивному сайту тендера аукциона. Доступ к сайту будет защищен паролем, а предлагаемые цены будут зашифрованы с помощью протокола SSL. Если претендент участник аукциона временно теряет доступ к Интернету, такому претенденту может быть позволено отправлять свои ценовые предложения в рамках данного цикла тендера связь с Интернетом, ему разрешается отправить свою цену по данному аукциону по факсу, в соответствии с порядком, описанным процедурой в правилах тендера. Как правило, тендер будет проводиться так, чтобы завершить процесс как можно быстрее, в идеальном случае аукциона. Аукционы обычно проводятся достаточно быстро, в идеале за один день.

Тендер будет состоять Аукцион состоит из нескольких циклов раундов, как показано на Рис. 4-3.

Последовательность действий будет следующей, при этом происходят следующие действия:

1. Перед началом Для каждого цикла тендерараунда аукционист будет заранее объявлять: (i) стартовую цену, (ii) конечную цену и (iii) время начала и завершения циклаараунда. В первом цикле тендерараунда стартовая цена для всех претендентов-товарзаявлений в аукционе будет составлять 0 долларов США; в последующих циклах тендера стартовой раундах стартовая цена будет совпадать с конечной ценой предыдущего циклаараунда.





**Рис. 4-3 – Последовательность действий в ходе проведения тендера последовательность событий при аукционе с отчетом времени повышением цены.**

2. Во ходе времени каждого цикла претендентам раунда участникам будет необходимо подтверждать готовность заплатить цену, делая ценовое предложение в диапазоне из диапазона между стартовой и конечной ценами. Таким образом, претендент изъявляет кандидат может изъявить готовность участвовать в тендере, принимая все цены в аукционе при всех ценах, включая конечную цену, или изъявляет/изъявить желание выйти из тендера/аукциона, назначив цену ниже конечной цены («выходную цену»).
3. Выход не подлежит отмене. Если претендент выходит из тендера в ходе предыдущего цикла участник торгов отзывается от аукциона на предыдущем раунде, вернуться в тендер/торги в текущем цикле/раунде нельзя.
4. Претенденты/Участники торгов могут сделать ценовое предложение называть свою цену в любое время в течение цикла по ходу раунда.

5. Действительными будут признаны будут приняты только ценовые предложения цен, соответствующие всем аспектам правил тендера правилам аукциона. Если, в рамках одного цикла тендера, претендент делает участник торгов называет более одного действительного ценового предложения одной цены за время раунда, аукционист будет рассматривать только последнее действительное ценовое предложение принимает к рассмотрению последнюю цену.
6. По завершении в конце каждого цикла тендера, претенденты обязаны выплатить сумму максимального ценового предложения до соответствующей цены покупателя, а также закрывают тендер в соответствии с правилами тендера раунда названные цены становятся юридически обязательными предложениями на соответствующие строки gTLD по соответствующим ценам, при условии закрытия аукциона по правилам аукциона. В ходе последующих циклов тендера, ценовые раунда, предложения могут использоваться могут быть использованы для выхода из тендера при последующем назначении аукциона с уже более высоких цен высокими ценами.
7. После каждого цикла аукционист раунда аукционист оглашает общее число претендентов, продолжающих участвовать участников, которые остались в тендере при аукционе по конечной цене цикла раунда, и объявляет цены и время для следующего цикла раунда.
  - Каждое ценовое предложение Каждая предложенная цена состоит из единой одной цены, связанной с заявкой; при этом, данная цена должна превышать быть больше или равняться равна стартовой цене раунда.
  - Если ценовое предложение значительно предложенная цена строго меньше конечной цены, такое ценовое предложение раунда, тогда она рассматривается как выходная цена, равная указанной сумме, и это обязывает накладывает связывающее обязательство на кандидата выплатить сумму,

соответствующую ценовому предложению цене, если его заявка будет утверждена одобрена.

- Если ценовое предложение предложенная цена больше или равноравна конечной цене, это означает, что кандидат участник торгов желает продолжить участвовать в тендере аукцион при всех ценах текущего цикла, что обязывает кандидата раунда, и это накладывает на участника торгов связывающее обязательство выплатить сумму, соответствующую конечной цене, если его заявка будет утверждена. При таком ценовом предложении предложение будет одобрено. После такого предложения цены заявка не может быть исключена отменена в текущем цикле тендерераунде аукциона.
- В случаях, когда ценное предложение предложенная цена превышает конечную цену, такое предложение раунда, то эта цена рассматривается как замещающая цена, которая перейдет будет перенесена в следующий цикл. Претенденту раунд. Участнику аукциона будет разрешено изменить замещающую цену в следующем цикле; при этом раунде; и сумма заменяющей цены не будет ограничивать возможность претендента сделать другое действительное ценовое предложение в кандидата подтвердить какую-либо предложенную цену в следующем цикле раунде.
- Претендентам не разрешается делать ценовое предложение подтвердить предложенную цену для любой заявки, для которой в предыдущем цикле была предложена выходная цена в предыдущем раунде. Если заявка вышла из аукциона, уже нельзя будет вернуться обратно.

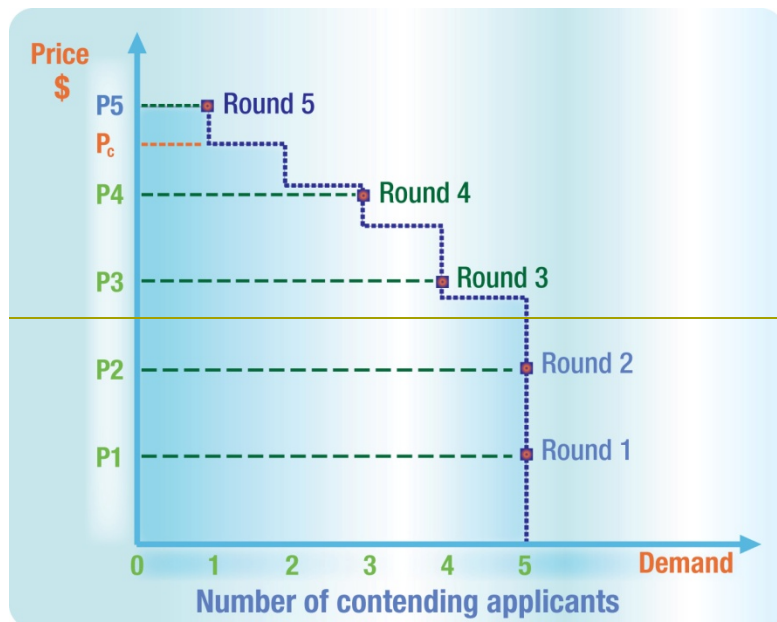
При отсутствии (в рамках одного цикла) действительного ценового предложения для заявки, остающейся в тендере,

- Если предложенная цена не подтверждена в текущем раунде для заявления, которое осталось в аукционе, то в качестве ценового

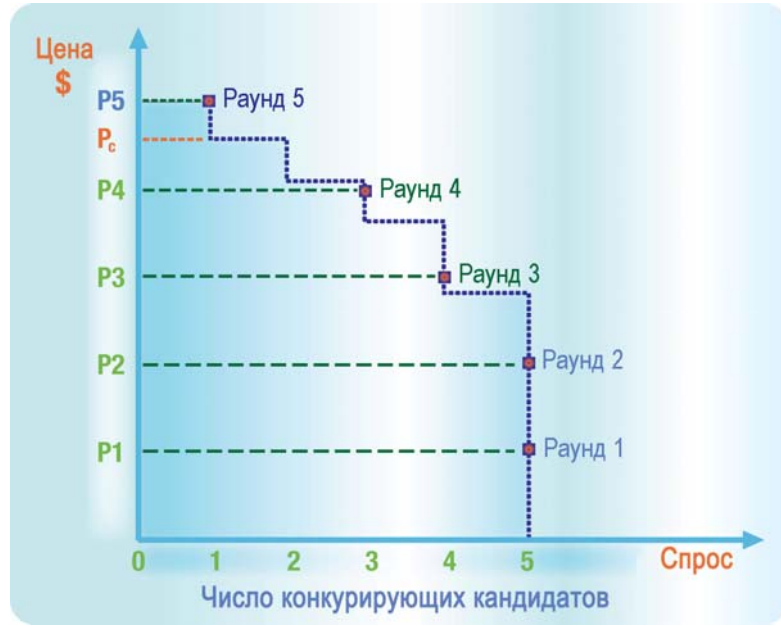
предложения используется предложенной цены выбирается замещающая цена (если такая существует), перенесенная из предыдущего цикла, раунда или (если такой нет) — выходящая цена в размере, предложение считается выходящей ценой при стартовой цене для данного цикла, раунда.

8. В ходе тендера аукционист Данный процесс продолжается, аукционер повышает цену, связанную с каждой строкой TLD в каждом до тех пор раунде, пока не останется один претендент одно конкурирующее заявление при конечной цене конечных ценах раунда. После цикла, удовлетворяющего данным условиям, тендер раунда, в котором выполнены данные условия, аукцион завершается, и аукционист аукционер определяет окончательную цену окончательные цены. Последняя оставшаяся заявка признается победившей в тендере, и соответствующий претендент объявляется успешной, и данный участник торгов обязан выплатить окончательную оплатить конечную цену.

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



**Рис. 4-4** — Пример проведения тендера для пяти взаимно показано как может проходить аукцион, в котором принимают участие 5 конкурирующих заявок.



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

- Перед началом первого цикла торгов аукциониста раунда аукционист объявляет конечную цену P1.
- В ходе цикла тендера 1 делается ценовое предложение. Во время раунда 1 предложенная цена подтверждается для каждой заявки каждого заявления. На Рис. 4-4 показано, что все пять претендентов делают ценовые предложения в размере не менее кандидаты предложили по крайней мере цену P1. Поскольку общий спрос превышает единицу, тендер переходит к следующему аукцион продолжается в раунде 2. Аукционист объявляет, что при цене P1 осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену раунда P2.
- В ходе цикла тендера 2 делается ценовое предложение. Предложенная цена подтверждается для каждой заявки каждого заявления. На Рис. 4-4 показано, что все пять претендентов делают ценовые предложения в



размере не менее  $P_2$ -кандидаты предложили по крайней мере цену  $P_1$ . Аукционист объявляет, что при цене  $P_2$  осталось пять конкурирующих заявлений, и назначает конечную цену раунда  $P_3$ .

- В ходе цикла тендера Во время раунда 3 один из претендентов участников предлагает выходную цену немного ниже чуть меньше цены  $P_3$ ; оставшиеся четыре претендента делают ценовые предложения, в размере не менее то время как другие кандидаты подтверждают цену  $P_3$ . Аукционист объявляет, что при цене  $P_3$  осталось четыре конкурирующих заявления, и назначает конечную цену раунда  $P_4$ .
- В ходе цикла тендера Во время раунда 4 один из претендентов участников предлагает выходную цену между ценами  $P_3$  и  $P_4$ ; оставшиеся, в то время как три претендента делают ценовые предложения в размере не менее оставшихся кандидата подтверждают цену  $P_4$ . Аукционист объявляет, что при цене  $P_4$  осталось три конкурирующих заявления, и назначает конечную цену раунда  $P_5$ .
- В ходе цикла тендера Во время раунда 5 один из претендентов участников предлагает выходную цену немного чуть выше цены  $P_4$ , а другой претендент кандидат предлагает выходную цену  $P_c$  в размере (между ценами  $P_4$  и  $P_5$ ). Оставшийся претендент делает ценовое предложение в размере более кандидат подтвердил цену выше цены  $P_c$ . Поскольку общий спрос при цене  $P_5$  не превышает единицу, тендер завершается на цикле единицы, аукцион заканчивается в раунде 5. Заявка, связанная Заявление, связанное с самым высоким ценовым предложением в цикле тендера самой высокой предложенной ценой в раунде 5 признается выигравшей успешным заявлением. Окончательной ценой является  $P_c$ , поскольку это самая низкая цена, при которой удовлетворяется общий спрос удовлетворен.

Если это возможно, тендерные торги для разрешения конкурентных ситуаций с несколькими строками, будут проводиться аукционы, которые способны разрешить ситуации множественной конкуренции, проводятся одновременно.

#### 4.3.1.1 Валюта

Чтобы упростить процесс сопоставления ценовых предложений, все ценовые предложения для того чтобы в рамках тендера будут равняться целому числу участников можно было легко сравнить, они подаются в долларах США без дробной части.

#### 4.3.1.2 Оплата 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 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 депозиты, поступившие от проигравших участников, возвращаются после завершения аукциона.

### 4.3.2 **Оплата выигравшего ценового предложения окончательной цены**

~~Любой кандидат, участвующий в тендере, обязан подписать~~ Все участники аукциона подписывают соглашение, подтверждающее его участника аукциона, в котором указываются их права и обязанности в отношении тендера, в том числе обязательство по аукциону, включая обязанность выплатить сумму ценового предложения в окончательную цену в случае его победы выигрыша (т.е. утверждения соответствующей заявки) и обязательство заключить войти в установленное соглашение о регистрации с ICANN — а также уплатить установленное взыскание за отказ от выплат по ценовому предложению. В соглашении участника аукциона также указаны штрафы за неуплату своей выигрышной цены в аукционе или невозможность заключить соглашение о регистрации.

~~Претендент~~ Участник, одержавший победу в любом тендере, обязан аукционе, должен выплатить полную окончательную сумму окончательной цены аукциона в течение 10 20 рабочих дней со дня окончания тендера. Платеж должен осуществляться путем банковского перевода с конца аукциона. Оплата производится переводом на тот же международный банковский счет, куда был переведен взнос за участие в тендере, причем данный взнос и переводился депозит, а депозит участника будет зачитываться при выплате записан в доходную часть окончательной цены.

~~Любой претендент, победивший в тендере и не выплативший полную сумму 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 10 рабочих 20 банковских дней после с~~ окончания тендера, будет объявлен нарушителем обязательств. По своему собственному усмотрению, ICANN и поставщик тендерных торгов аукциона, то он объявляется не выполнившим обязательства. ICANN и организация, проводившая аукцион могут, на короткий,

срок, отложить данное объявление о неплатеже, еднaкeнa короткий срок, если только при наличии уверенности существует убедительное доказательство перевода.

Любой одержавший победу участник, от которого получена окончательная сумма в получении полной суммы течение 20 банковских дней после аукциона, все еще обязан вступить в соглашение о регистрации в течение 90 дней после аукциона. Если данный участник не вступить 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 о неплатеже победивший претендент немедленно лишается своей позиции в тендере, после чего устанавливается размер взыскания за невыполнение платежного участника не выполнившим обязательства он теряет все права по результатам аукциона, происходит оценка штрафных санкции к нему. После признания победившего претендента участника торгов неплатежеспособным оставшиеся претенденты получают предложение о приеме заявок соответствующий gTLD будет предложен поочередно, другим участникам торгов в порядке убывания их выходных цен. Таким образом, после выплаты суммы ценового предложения, будет объявлен следующий победитель тендера следующий после выигравшего участник аукциона объявляется победителем, и он должен выплатить свою последнюю предложенную цену.

Каждому претенденту, получившему Каждый, кому последует такое предложение о соответствующем gTLD, будет предоставлено определенное, получит некоторое время — как правило, (обычно четыре рабочих банковских дня — для подачи ответа. Претенденту, ответившему утвердительно, будет предоставлено 10 рабочих) на то, чтобы ответить желает ли он получить gTLD. У участника аукциона, ответившего положительно, будет 20 банковский дней для выплаты всей суммы.

Взыскание оплаты. Штраф за отказ неплательщика равен 10% от выплаты суммы победившего ценового предложения будет соответствовать большому 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-предложенной цены.<sup>4</sup>

Сумма взыскания за отказ от платежа будет отчислена с любого вноса кандидата за участие в тендере до его возмещения, и, если сумма взыскания за отказ от платежа превышает сумму вноса за участие в тендере, неплательщик кандидат будет также обязан выплатить оставшуюся разницу.

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 на этап стадии выполнения контракта См., 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, чтобы продолжить рассмотрение заявки, если таковой существует, тем самым продолжая работать с его заявкой. Например, в ходе сравнительной оценки кандидат со второй по величине суммой баллов (если она не менее четырнадцати) может быть выбран для перехода к процессу передачи (см. Модуль 5). Точно так же, кандидат участник, занявший второе место в тендере,

<sup>4</sup> 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 выигршной цены или (2) определенная сумма депозита, дающая участнику неограниченные предложения.

может аукционе, возможно, получит право перейти к процессу передачи 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 второе первое место, не выполнил контракт в указанные сроки.

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

