

Доменные регистрации: цены и услуги

В контексте мировой доменной индустрии отечественный рынок регистраций весьма узок и консервативен. Повлияет ли на его развитие появление первого украинского ICANN-аккредитованного регистратора?

О тенденциях развития рынка доменных регистраций – интервью с Павлом Блоцким, директором компании Imena.UA, первой в Украине получившей международное признание.

СиТ: Что представляет собой процедура аккредитации в международной корпорации по распределению доменов (ICANN)?

Павел Блоцкий: Для любого регистратора получение аккредитации ICANN – это констатация корректного функционирования технических, юридических и организационных процедур предоставления услуги, их соответствия международным стандартам. Проверяя претендента, ICANN испытывает "на прочность" все звенья технологической инфраструктуры регистратора, ее способность правильно взаимодействовать с центральными регистрами верхнего уровня, работоспособность системы и поддержку международных протоколов. Юридические квалификационные требования касаются соответствия типовых договоров требованиям, обозначенным международной корпорацией. А финансовая сторона вопроса ICANN имеет весьма жесткие требования к уровню капитализации компании, денежному обороту, предполагающие возможность

внести страховой залог в размере не меньше \$1 млн. Процесс аккредитации довольно длителен и сопряжен с рядом строгих проверок, включающих, в том числе, изучение рыночной репутации регистратора-претендента. И весь этот сложный комплекс взаимосвязанных процедур имеет своей целью подтверждение ответственности и способности компании обслуживать значительное количество клиентов. Это очень важно понимать, поскольку за требованиями ICANN – гарантии стабильности мировой доменной системы и по сути – всего интернета.

СиТ: Каким образом получение украинским регистратором аккредитации ICANN отразится на отечественном рынке вообще и деятельности компании в частности?

П.Б.: Став ICANN-аккредитованным регистратором, мы получили право непосредственно работать с регистрами .COM, .NET, .ORG, поэтому вполне закономерно было бы ожидать некоторого снижения стоимости регистраций в этих доменах. Однако нельзя не учитывать мировые тенденции. Так, в конце марта компания VeriSign Inc., оператор реестров доменов .COM и .NET, объявила о грядущем повышении цен на услуги, предоставляемые аккредитован-

ным регистраторам. С октября этого года стоимость регистрации, трансфера и продления увеличится: для имен в домене .COM – с \$6,42 до \$6,86, для имен в домене .NET – с \$3,85 до \$4,23. (Эта цена не включает сумму \$0,25, взимаемую ICANN с каждой транзакции по регистрации, продлению или трансферу доменных имен). VeriSign уже второй раз повышает цены согласно условию контракта с ICANN, позволяющему такое повышение на 7% в год. В прошлом году подобное решение вызвало значительное недовольство со стороны регистраторов (вплоть до судебных исков!). Тем не менее VeriSign продолжает стратегию увеличения стоимости.

СиТ: С чем связана такая стратегия?

П.Б.: Необходимо принять во внимание, что при изначальном формировании цен на услуги реестров невозможно было учесть множества факторов, которые проявились в последнее время и оказывают влияние на индустрию. Среди этих факторов – стремительный рост интернет-аудитории, развитие и популяризация новых технологий массового доступа к сети, таких как, например, мобильные устройства, усложнение технологической инфраструктуры, и вместе со всем этим – такой же стремительный рост паразитической и деструктивной активности в сети. К последним можно отнести мошенничество (phishing), DDoS-атаки, спам, киберсквоттинг. Все это, воздействуя на систему, обуславливает необходимость дополнительных капиталовложений в ее обслуживание и обеспечение безопасности и устойчивости. Кроме того, немаловажным фактором являет-

ся инфляция, охватывающая сегодня все рынки как в отра-
сле так и в географическом разрезе.

К тому же, доменная индустрия всего лишь отражает об-
щую экономическую тенденцию. И тем более удивительно, что
в течение пятнадцати лет плата для регистраторов оставалась
стабильной, тогда как цены росли многократно. Думаю, вслед
за VeriSign все крупные операторы основных gTLD реестров
в этом году также повысят стоимость своих услуг. (Причем у
многих из них по контракту с ICANN планка возможного еже-
годного повышения – больше 7%).

СИТ: Как это коснется конечного потребителя и коснется ли?

П.Б.: Речь, конечно, идет о повышении цен для регистра-
торов. Но регистраторы вряд ли будут работать себе "в ми-
нус", поэтому цены для конечного пользователя, безуслов-
но, изменятся. В прошлом году при повышении цен VeriSign
большинство крупных регистраторов компенсировали 7%
увеличившейся платы за счет своей маржи. В этом году
подобного вряд ли стоит ожидать. Хотя, по большому сче-
ту, для конечного пользователя это повышение останется
практически незаметным, ведь при стоимости регистра-
ции примерно \$10 увеличение составит всего 70 центов!
Нужно понимать, что на мировом рынке доменных регистра-
ций сегодня существует тенденция к увеличению стоимости
услуг. И это не должно удивлять, ведь интернет развивает-
ся очень быстрыми темпами, и очень важно, чтобы его ин-
фраструктура работала надежно, выдерживая динамику
развития. Эту позицию отстаивает и ICANN, осознавая, что
для поддержания достаточного уровня рентабельности и
стабильности центральных реестров, обеспечивающих,
собственно, инфраструктуру Сети, необходима определен-
ная индексация затрат соответственно уровню инфляции.

СИТ: Касается ли эта тенденция украинского рынка регистра-
ций? Будут ли у нас дорожать доменные имена?

П.Б.: Отечественный рынок доменов не пребывает в
вакууме. К тому же, если говорить о повышении цен, то у нас
они увеличиваются постоянно. Во-первых, нужно вспом-
нить, что цены на регистрацию отечественных доменов из-
начально были подняты ООО "Хостмастер" в 2004 году. А во-
вторых, в формуле для вычисления цены участвует курс
евро, и если в 2003 году домен для регистратора стоил по-
рядка \$3,5, то сегодня его стоимость – около \$6. (Почти за
4 года стоимость регистрации домена претерпела практи-
чески двукратное увеличение).

На мой взгляд, эта схема не совсем правильная, более
корректно было бы установить цену в национальной валюте,
которая бы индексировалась соответственно инфляции. Но
так или иначе, цены растут, и, скорее всего, будут и дальше уве-
личиваться. Хотя, опять же, хочу подчеркнуть, что этот фактор
для конечного пользователя не так уж важен. Но на рынок это,
безусловно, оказывает влияние.



Павел Блоцкий: "За требованиями ICANN – гарантии стабильности мировой
доменной системы"

СИТ: Кто больше всех "пострадает" от этих изменений на рынке?

П.Б.: В первую очередь негативное влияние ощутят ре-
гистраторы, регистрирующие домены в нижней зоне рен-
табельности и не оказывающие никаких дополнительных ус-
луг. Кстати, я полагаю, что отчасти подобное воздействие
на этих фигурантов рынка также является целью вышеозву-
ченной политики на повышение. Так, ICANN не устает декла-
рировать, что регистраторы должны не просто "продавать"
регистрации доменов, а предоставлять пользователям
комплекс консультационных услуг, осуществлять техниче-
скую поддержку, способствовать продвижению и популя-
ризации доменного бизнеса. А все это не может стоить деше-
во, следовательно, ICANN заинтересована в том, чтобы и
центральные реестры, и регистраторы имели достаточный
уровень рентабельности.

Мы же все как пользователи заинтересованы, чтобы эта
инфраструктура работала стабильно, о чем я уже говорил.

СИТ: Будет ли ваша компания повышать цены?

П.Б.: Irena.UA повышать цены не будет. Мы даже рас-
сматриваем вопрос о некотором снижении стоимости в
связи с получением аккредитации ICANN и непосредствен-
ного доступа к реестрам. При этом я хочу подчеркнуть, что
цена обслуживания реестром является лишь одним из мно-
гих элементов в структуре накладных расходов регистрато-
ра. Регистраторы, которые обеспечивают высокий про-
фессиональный, технический и юридический уровень услуг,
несут серьезные расходы на квалифицированный персонал
и инфраструктуру.

Но общая тенденция такова, что даже если мы не будем
повышать цены в этом году, то в следующем точно будем сле-
довать за рынком.

Беседовала Елена Александрова