

# 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**