

## Зональный конфликт

Намедни на сайте ООО Регтайм, регистратора зоны RU, появилась новость под многозначимым названием «REG.RU предложил регистраторам кинуть своих партнеров». В этой новости приведен текст конфиденциального письма другого регистратора REG.RU, которое вроде бы было приватно разослано всем российским регистраторам.

Публикация конфиденциальной переписки, да еще под столь вызывающим заголовком - незаурядный ход, крайне редко встречающийся в практике мирового бизнеса. И для него должны быть веские причины.

На первый взгляд он может быть обоснован откровенным конфликтом двух фирм-регистраторов: два года назад ведущий программист Регтайма ушел на работу в REG.RU, «оголив» фирму по многим направлениям.

Но, тем не менее, только этого недостаточно для того, чтобы объяснить действия ООО Регтайм. Ведь публикация части внутрирегистраторской конфиденциальной переписки затрагивает, и весьма глубоко, интересы всех регистраторов.

Чтобы понять побудительные причины, окунемся немного в историю доменной зоны RU.

Когда-то, на заре российского инетрнета управлением и регулированием домена RU занималось государственное унитарное предприятие РОСНИИРОС. Потом, с приходом рыночных реалий, было решено передать управление зоной общественной организации с выборным управлением, Координационному центру зоны РУ, а регистрацию и продление доменов делегировать коммерческим организациям-регистраторам.

Регистратором может стать любая фирма, выполнившая определенные требования. А учредителями координационного комитета стали организации и ассоциации, наиболее «заметные» в русском интернете: РОЦИТ, АДЭ, СОИ, РОСНИИРОС. Они, собственно до сих пор и составляют костяк КЦ.

Основным документом, который регулирует отношения в зоне RU, является регламент. Он имеет статус внутреннего документа общественной организации и не имеет какой-либо законодательной силы. Самым суровым наказанием, которому может быть подвергнута организация, нарушившая регламент - это лишение статуса регистратора, да и то, понятное дело, только в том случае, если у нее этот статус есть.

Однако это теоретически. На практике же сама процедура такого лишения пока еще не проработана, а по мнению юристов, работающих на этом рынке, с очень высокой вероятностью такое решение может быть отменено в судебном порядке.

Иными словами, существующие отношения на доменном рынке в настоящее время регулируются только честным благородным словом участников и расчетом на взаимную порядочность. Надо заметить, что течение многих лет это честное слово соблюдалось участниками, и доменный рынок RU был очень стабилен.

Однако такая схема регулирования отношений имеет тот недостаток, что слишком велик соблазн нарушить честное слово совсем чуть-чуть, так чтобы было даже непонятно, нарушение это или только флуктуация в рамках нормы. Любая же подобная флуктуация, вынуждает других участников, для того чтобы сохранить паритет, также идти на подобные флуктуации. Единичные флуктуации переходят в лавину флуктуаций, что рано или поздно приводит к тому, что рынок начинает лихорадить. Именно это и происходит сейчас с зоной RU.

Камнем преткновения стала цена на регистрацию домена. Согласно регламенту, минимальный уровень цен на регистрацию доменов в зоне RU для конечных клиентов в настоящее время установлен на уровне 500 рублей. При этом для коммерческих партнеров регистраторов, которые приобретают право регистрации доменов для перепродажи, никаких ограничений не устанавливается. Вполне разумная мера, основанная на опыте других зон.

Меж тем, еще несколько лет назад на интернет форумах стали появляться предложения приобрести

регистрацию доменов в зоне RU по цене ниже 500 рублей. Таким образом партнеры некоторых регистраторов привлекали клиентов. Формального нарушения регламента при этом вроде и не было, официально демпинговая цена не объявлялась, а форумы... ну мало ли кто что на форумах болтает, поди - докажи.

При этом часть регистраторов отслеживала и жестко пресекала такое поведение своих партнеров, а некоторая часть не препятствовала, и даже молчаливо поощряла. Ведь претензию регистратору в этом случае предъявить было сложно, он же не обязан за всеми форумами следить. Некоторые регистраторы начали быстро набирать клиентскую базу, через партнерский демпинг. В итоге, дело кончилось тем, что для сохранения рыночных позиций все регистраторы стали смотреть сквозь пальцы на форумные шалости своих партнеров.

Следующим шагом ценового демпинга стало расширение круга потенциальных партнеров. Один за другим регистраторы стали предоставлять партнерский статус не только специализированным фирмам, но и всем желающим, в том числе и физическим лицам, даже не зарегистрированным в качестве предпринимателей. У любого физлица появилась легальная возможность получить низкую цену на регистрацию доменов. Надо было просто самому лично явиться в офис регистратора, подписать с ним партнерский договор и далее продавать домены самому себе по «спец» цене. Эта схема оказалась весьма удачной, ведь при этом никакого формального нарушения ни закона, ни регламента не происходило.

Однако партнеры, занимающиеся своей прямой деятельностью - перепродажей права регистрации доменов, оказались в невыгодном положении. Действительно, зачем конечному клиенту обращаться к партнеру, если он сам может стать партнером.

И вот закономерный результат. Прямо перед началом РИФ 2008 один из партнеров Регтайма, ООО «Легато», уже официально, не на форуме, а прямо у себя на сайте объявило цену регистрации доменов... всего в 110 рублей, что было существенно ниже той цены, что мог получить новый партнер у любого регистратора.

Партнеры других регистраторов, которые могли дать конечным клиентам такую же цену только в убыток себе, оказались вне бизнеса.

Наступила пауза.

Все стали ждать реакции координационного центра. Реакции не последовало.

Все стали тщательно изучать документы. И оказалось что регламент, вроде бы, можно трактовать и так и так. С одной стороны вроде ясно, что минимальная цена в 500 рублей касается и самих регистраторов и их партнеров. Но с другой... слово «партнер» нигде в явном виде не упомянуто...

Чтобы хоть как-то скомпенсировать возникший перекося рынка, часть регистраторов стала автоматом давать всем новым партнерам цену в 100 рублей. Что позволило спасти партнеров, но поставило бизнес самих регистраторов на грань рентабельности. Выжить при такой марже можно только если кроме собственно регистраторской деятельности занимаешься еще чем-то.

Вот собственно и все господа. Ситуация надулась, как нарыв, и то, что его надо лечить, очевидно, иначе он лопнет, и на шум прибежит государство и начнет само регулировать рынок. Хорошо это будет или плохо, наверное, не нам судить. Но вот то, что при этом рыночная составляющая на рынке доменов (извините за тавтологию) резко уменьшится - очевидно. А это никому из участников рынка невыгодно.

Если продолжить разговор в медицинских терминах, то письмо, разосланное REG.RU, это попытка предложить медикаментозную схему лечения нарыва. А публикация этого письма Регтаймом - это попытка нарыв проколоть, чтобы лопнул, но не очень громко.

Чья схема лечения вернее, не мне судить, я не медик. Но не исключено, что и другие участники рынка предложат свои снадобья.

Ой, что будет!

Автор: Евгений Савойский © Бизнес-центр ИНТЕРНЕТ, МИР 👁 2937 24.04.2008, 14:42 📌 193

URL: <https://babr24.com/?ADE=45180> Bytes: 7259 / 7259 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Евгений  
Савойский.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)