

Проект «История ICANN»  
Интервью с Рамом Моханом  
28 июня 2016 года

СТИВ КРОКЕР (STEVE CROCKER):       Итак, большое вам спасибо. У меня в голове есть кое-какой план, так что мы управимся быстро. Итак, Рам, большое спасибо, что согласились уделить время. Насколько я знаю, это первая сессия в историческом проекте, где мы пытаемся запечатлеть историю ICANN, поэтому сперва пойдем малым ходом.

Я задам пару базовых вопросов, а затем мы понемногу наберем обороты. Вы уже давно работаете с ICANN и с сообществом, которому служит ICANN, и это одна из причин, почему мы выбрали вас в качестве одного из людей, с которыми нам интересно побеседовать.

Два вопроса. Сначала первый, он легкий, а потом немного углубимся. Опишите кратко период вашей работы и в чем заключалось ваше участие, вашу должность и так далее, просто дайте небольшой экскурс, чтобы нам было проще связать вас с различными точками в хронологии событий, а потом я задам более интересный вопрос.

РАМ МОХАН:                               Прятно находиться здесь. Я подключился к ICANN в 2001 году. Я наблюдал за работой ICANN с конца 90-х годов, когда администрация Клинтона помогала создать эту корпорацию,

---

*Примечание: Следующий документ представляет собой расшифровку аудиофайла в текстовом виде. Хотя данная расшифровка максимально точная, иногда она может быть неполной или неточной в связи с плохой слышимостью некоторых отрывков и грамматическими исправлениями. Она публикуется как вспомогательный материал к исходному аудиофайлу, но ее не следует рассматривать как аутентичную запись.*

наблюдал со стороны, но тем не менее следил за ее деятельностью, потому что создал компанию, которая занималась отслеживанием того, чем компании занимаются в интернете. Одним из способов отслеживания, чем компании занимаются в интернете, было изучение в WHOIS регистраций доменных имен, зарегистрированных компаниями.

Таким образом, первое мое знакомство с ICANN состоялось, я думаю, году в 1998, в конце 1998-го года, когда посредством продукта, который я помогал создавать, мы обнаружили, что технический директор MCI, которая в то время была телекоммуникационной компанией, зарегистрировал доменное имя, SkytelWorldCom.com. Разработанные мной серверы обнаружили созданное имя, я нашел его через поиск WHOIS, и оказалось, что Skytel, котируемая на бирже компания, — ее имя зарегистрировал главный технический директор MCI WorldCom.

Тогда о нас напечатали в *The Wall Street Journal*, после выхода статьи акции Skytel поднялись на 23%, и в обеих компаниях отрицали, что состоялась какая-то сделка, а в четверг объявили, что Skytel купила компания WorldCom. Видимо, они планировали сообщить об этом в понедельник, на следующей неделе.

Все потому, знаете ли... Итак, это было, скажем так, очень раннее знакомство, но в 2001 я умудрился потерять работу и раздумывал, чем заняться дальше. В то время одна маленькая компания, Afilias, подала заявку и затем выиграла лицензию ICANN на открытие самого первого нового gTLD после com и .org, который назывался .info.

Им был нужен человек на должность управляющего, я занял эту должность и с тех пор с удовольствием работаю.

СТИВ КРОКЕР:

Боже мой. Мы с вами познакомились в SSAC, вы были одним из членом-основателей, привлеченных Эндрю Маклафлином (Andrew McLaughlin) еще до моего участия. Меня приняли председателем SSAC после того, как приняли всех остальных членом.

РАМ МОХАН:

Точно. Помню, как Винт сказал: «Рам, тебе понравится парень, которого мы взяли». Потому что я спрашивал: «Итак, кто же будет председателем?» Он ответил: «Пока не могу сказать, но тебе он понравится». Он даже не догадывался, насколько оказался дальновидным.

СТИВ КРОКЕР:

И раз уж мы затронули эту тему... Честное слово, я не хотел касаться этого вопроса, но если уж мы говорим о том, что я занял место председателя в уже собранной группе, у меня в голове не было никакого плана. Я быстро понял, что первым делом нужно наладить контакт с каждым человеком, узнать немного о каждом и установить в какой-то мере доверительные отношения, чтобы я мог начать нормально работать.

Поэтому я поговорил с каждым по отдельности до того, как мы собрались все вместе. Да уж, о SSAC можно много историй рассказать. Есть много способов запечатлеть историю ICANN.

В архивах великое множество письменных материалов, стенограмм и прочих документов. Я хочу попробовать немного другое измерение, более интересное, большое, в общем, я собираюсь это изменить. Большие события, но не такие уж и большие, что кажутся даже простыми. Например, мы создали ICANN и в какой-то степени изменили мир. Но если вступала в дело реальная энергия, полемика, работа и поглощала нас, это приносило изменения, порой даже отрицательные, но чаще положительные, поэтому мы, с вашего позволения, затронем внутреннюю жизнь процесса.

Итак, позвольте попросить вас выбрать одну, две, три или сколько хотите историй, которыми вы хотели бы поделиться, которые займут какое-то время и могут затрагивать организации или темы или что бы то ни было, могут касаться других людей, но с вашей точки зрения, эпизоды или, как я их называю, истории, которые приходят на ум и выделяются на фоне всего остального опыта.

РАМ МОХАН:

Я согласен с вами, Стив. Думаю, что историю чего бы то ни было, особенно организации и сообщества типа нашего, лучше всего передадут рассказы, ведь переломные моменты чаще являются следствием небольших событий, чем больших. Большие события зачастую представляют собой сочетание ряда маленьких событий, случившихся ранее. И самое приятное и, думаю, по-настоящему полезное в историческом проекте — это суметь обобщить и понять маленькие события, которые в итоге привели к большому, потому что, как вы говорите, большое событие понимает каждый.

Так что я расскажу пару интересных историй, которые пришли мне на ум. Для этого давайте обратимся к самым первым годам. К 2001, 2006, к этому времени.

Итак, 2000, 1999/2000 годы были ознаменованы тем, что ICANN впервые привлекла новых регистраторов. До этого был только один регистратор, Network Solutions. Я платил 100 долларов за имя и оформил через них 3500 имен. И мой почтальон очень хорошо знал о существовании Network Solutions, потому что Network Solutions каждый год присылали мне счета, по одному конверту за каждое зарегистрированное доменное имя.

Каждый год мне приходили 3500 конвертов от Network Solutions, которые, разумеется, они вполне могли себе позволить рассылать тысячами, получая по 100 долларов за имя и ни о чем не беспокоясь. Правильно? Но я помню, как ходили и регистрировали, создавали аккаунты с Register.com, и создавали аккаунты с доменом Bank, и было четыре регистратора на испытательной платформе, не помню, как назывались еще два из четырех.

Но это был действительно эпохальный момент... Момент, когда не то чтобы внезапно появилась конкуренция, впервые появился настоящий выбор, и больше не нужно было иметь дело только с одной компанией, которая занимается абсолютно всем, верно? И насколько я помню, Network Solutions не очень хорошо среагировала на надвигающуюся конкуренцию.

У них была монополия, ведущее положение, они могли расширяться вдвое, но вместо этого заняли такую позицию: мы будем продолжать доить эту корову. Помню имена на

register.com, как мы пытались их перевести, и никто не знал, что, черт возьми, делать.

Я пришел в ICANN, а в то время главным смотрителем и главным специалистом по устранению неисправностей в ICANN был Луи Тутто (Louis Touton). Правильно? Помню, как мы сидели с Луи и думали, каким должен быть процесс перевода имени от одного регистратора к другому. Было круто этим заниматься.

И вот теперь у нас акронимов больше, чем можно уместить, но в те ранние годы даже то самое первое дело было очень большим событием. И я бы сказал, многие люди в те ранние годы прикладывали героические усилия, которые действительно подняли эту организацию и заставили работать всю систему. Вторая история, которая еще очень свежа в моей памяти и которая круто изменила мою жизнь, это история о том, как ICANN решила взять .org и выставить на конкурс.

СТИВ КРОКЕР:

Да, можно я на секундочку вас перебею. Мне не терпится услышать эту историю, но вернемся ненадолго к предыдущей. Я услышал кое что и хочу дополнить, не только вас, но и по остальным трем моментам. Первое это появление выбора/конкуренции среди регистраторов, вообще создание системы регистраторов.

Конечно, это очень большая глава, и должна быть... Но хорошо, что... Думаю, очень примечательно, что этот факт приходит на память как одно из больших событий в вашей жизни. Вы также упомянули свою оценку того, как Network Solutions среагировали

на конкуренцию. Мне представляется классическим потенциальным делом для изучения в Гарвардской школе бизнеса, или для анализа бизнеса в Гарварде, то, какой выбор делает компания. У меня недостаточно информации, чтобы судить, хорош или плох был их выбор, потому что порой компании делают странные, на первый взгляд, вещи, которые потом оказываются абсолютно правильным решением, даже если со стороны это выглядит забавно. Сейчас я пытаюсь вспомнить, что было третье.

РАМ МОХАН:

Луи?

СТИВ КРОКЕР

Ах, да, с Луи связано много, много историй, но есть одна особенная — это работа над процессом перевода между регистраторами, и острая конкуренция, и внезапно вы подняли новую проблему, которая до этого не существовала, хотя должна была быть очевидной в каком-то смысле, а результатом стало большое количество работы.

Итак, я хочу отметить эти три вещи. И хотел проследить, чтобы мы не забыли, о чем следующая история, и не потеряли нить. Итак, вернемся к .org.

РАМ МОХАН:

Да. Еще раз на секунду вернемся к предыдущему пункту. На мой взгляд, именно перевод между регистраторами необходимо рассмотреть во всех аспектах. История, которую часто

рассказывают, это история о таких людях, как я. О людях, работающих в регистратурах, о регистраторах и т. д., но в действительности это история обо мне, как владельце домена или о каком-то другом владельце домена, что с ними на самом деле произошло?

Уверяю вас, я много общался по телефону с теми двумя регистраторами, и они, вероятно, пытались мне помочь. Не думаю, что они действительно пытались быть полезными, но каждый старался меня удержать. Но было совершенно невозможно что-то мне объяснить, принять мою сторону.

Больше всего мне интересно, действительно ли ICANN помогла это сделать? Действительно ли ICANN приняла сторону реального интернет-пользователя? Я считаю, это действительно основная часть миссии данной организации. Это не просто выбор потребителя. Здесь речь идет о том, помогли ли вы человеку, который потратил свое время, усилия и деньги, пользоваться ресурсом в Интернете?

СТИВ КРОКЕР:

Это большая и очень важная тема. То, о чем вы говорите, это как если бы я мог вложить в ваши уста слова, вам казалось очевидным, что ICANN, вероятно, должна быть на вашей стороне, но это не было очевидно или, возможно, она еще не разработала и не развила процессы и т. п.

Что-то вроде: «Боже мой, неужели они уже это сделали?» Таким образом, существует обширная тема, которую мы можем



отслеживать с различных точек, затрагивающая ICANN в роли защитника владельца домена. Хорошее замечание.

РАМ МОХАН:

Итак, у меня есть пара других историй, но главная из них — история .org, по двум причинам. Во-первых, ICANN сделала невероятное. Она взяла большой TLD, известный бренд, надежное имя, и выставила его на международные торги.

Она сделала то, о чем большинство представителей отрасли говорило: «Этого не произойдет, вы же понимаете». VeriSign, Network Solutions, она все это объединила. Понятно. И я испытывал гордость, наблюдая за тем, как маленькая организация, в которой было всего несколько человек, собралась и сделала это.

Это многое говорит о характере данного места. Я думаю, они действительно наладили довольно хороший процесс. Было пройдено три этапа оценки. Впервые были проведены конкурсные торги TLD. Существовало 2,7 миллионов имен TLD, и если бы они перешли от VeriSign к кому-то другому, это был бы масштабный переход.

Они пошли на огромный риск, и осмелюсь сказать, что сегодняшняя ICANN бы этого не сделала, потому что тогда вообще не было никакой системы обеспечения безопасности. За исключением VeriSign, фактически не было никого, кто имел бы большой опыт работы с регистратурой.

Риск был огромным. Но я был рад оказаться на стороне тех, кто пошел на этот риск. Интересная для меня история связана

с этой. Интернет-сообщество находилось в ужасном положении, испытывало финансовые затруднения, и у компании, где я работал, Afilias, появилась идея.

Мы ждали предложения цены, чтобы запустить .org. У нас не было никакого USP, так называемого «уникального торгового предложения», правильно? И мы были обеспокоены тем, как конкурировать с VeriSign. Мы ожидали, что VeriSign предложит цену. Им не запрещалось участвовать в конкурсе.

СТИВ КРОКЕР:

О, я этого не знал.

РАМ МОХАН:

Мы все размышляли, каковы ваши преимущества перед лидером отрасли? И мы подумали о том, чтобы стать партнерами или что-то в этом роде. Затем мы поговорили об org, о том, что деньги от org должны вернуться в сообщество, и оно должно служить сообществу, которое помогло его создать и поддержать.

Подходящим местом было ISOC, по крайней мере нам так казалось. Мы поговорили с людьми из ISOC, и набралось почти равное число голосов «за» и «против». ISOC не хотело иметь к этому никакого отношения, и насколько я помню, мы с Линн Сент-Амор (Lynn St. Amour), которая на тот момент была генеральным директором ISOC, сделали презентацию для Правления ISOC, объясняющую, почему, если это сработает и мы выиграем, для организации будет обеспечена финансовая

безопасность и стабильность, а затем нас попросили выйти из зала, потому что Правление хотело это обсудить.

Мы стояли на улице три с половиной часа, Правление никак не могло решить, стоит ли в этом участвовать. Оказалось, что большая часть Правления не хотела этого делать потому, что ICANN была вроде как «грязной», ненадежной, коммерчески ориентированной организацией с ситуативным подходом к работе, не того масштаба и размаха, и на самом деле так и было.

Но... Если заглянуть вперед, ICANN провела большой международный конкурс. 11 международных конкурентов. VeriSign сделала два предложения из 11. И помню, я присутствовал на совещании ICANN в Бухаресте, на заседании Правления в Бухаресте, в Румынии. Это был один из этапов, все было структурировано, были финалисты, был конкурс.

В финал среди прочих вышло предложение ISOC-Afilias. Было четыре финалиста, мы были одними из них. У каждого финалиста было 15 минут, чтобы выступить перед Правлением. Время было ограничено. Вы не могли превысить 15 минут. Винт (Vint Cerf) и я приехали в Бухарест за пять или четыре дня до встречи, и знаете, мы очень много работали над презентацией, получили сообщение, и т. п.

Презентация была на ноутбуке Линн. В то время у нее был Мас. И вот пришло наше время. Мы стояли перед Правлением. На тот момент Винт был председателем. Время шло, истекла первая минута, вторая, а на экране ничего не появилось.

У нас было около 16 слайдов на 15 минут, а на экране ничего не было. Выбежал техник, начал разбираться с программным ключом, оказалось, что ключ работает, только когда его держат определенным образом, а время шло.

Закончилось тем, что техник взял отвертку и прикрутил ключ к разъему компьютера. И Винт сказал «перезапустите таймер, я хочу убедиться что Линн не накрутила себе проблем». Верно? Эта фраза полностью разрядила обстановку.

Так ведь? Потому что все было очень серьезно, но когда Винт отпустил шутку, вся аудитория разразилась смехом. Мы показали презентацию, справились за 15 минут, а затем настало время для вопросов и ответов, и один из членов Правления обратился к нам с вопросом: «Итак, примерно половина из нас члены Правления, вторая половина — члены Общества Интернета, разве это не конфликт интересов?»

И я очень хорошо запомнил, что ответила Линн. Она сказала: «Что случилось с вашей другой половиной?»

СТИВ КРОКЕР:

Именно так.

РАМ МОХАН:

Все опять засмеялись. Но я понял, что так и должно быть, когда вы заявляете, что у вас есть интерес к чему-то, но это не мешает вам заниматься другим ответственным делом.

Я думаю, это довольно важный принцип для ICANN. Он был самого начала, эта черта была с самого начала, и я очень надеюсь, и думаю, очень важно попытаться сохранить эту черту в будущем, потому что иногда вы можете запутаться в нюансах конфликта, и это важно, но бороться с подозрениями и теорией заговора на самом деле помогают открытость и честность.

СТИВ КРОКЕР:

От этой простой мысли в голову сразу приходит череда разных вещей. Вы упомянули о Правлении ISOC, что они не знали, хотят ли присоединиться к ICANN, потому что она была ненадежной. Я столкнулся с тем же во время раунда на одном обсуждении...

С каждым человеком я говорил индивидуально. Не было перекрестных диалогов, и неоднократно повторялась одна тема: необходимость безопасности в Интернете. Мы заинтересованы в этом, и мы не знаем, хотим ли мы сотрудничать с ICANN, но если мы сможем отстраниться друг от друга и сосредоточиться только на вопросах безопасности, мы будем готовы принять участие.

Таким образом, полагаю, из этого что-то вышло. Я был очень заинтересован в вас, вы сообщили, что начали искать партнера. ISOC действительно не думало об этом до того, как вы к ним обратились?

РАМ МОХАН:

Это так. Мы решили, что нам нужен партнер. У нас не было никого, в то время мы не знали никого из Правления ISOC, и мы

поговорили, Кен (Ken Stubbs) поговорил с Доном (Don Heath), который раньше состоял в Правлении ISOC, и тот привел нас к Линн.

Так произошло знакомство с Линн, и мы все с ней поладили. Мы рассказали о своих идеалах, принципах, и она смогла... Не то что бы все было понятно, но условия, которые мы предлагали, были очень простыми. Мы возьмем на себя все затраты. Будем оплачивать все поездки и т. п.

Это как заем, который будет полностью погашен, если предложение будет отклонено, и он будет выплачен без процентов, если предложение будет принято, правильно? В ходе этого было пройдено три расчетных цикла, мы проводили проверки, но да, именно так все и началось — мы связались с ISOC и Линн рассказала мне точку зрения IFC.

И выбор, который им следовало сделать на тот момент, заключался в том, надо ли с этим вообще что-то делать? И независимо от того, сделаете вы что-то или нет, главное с кем?

СТИВ КРОКЕР:

С кем? Это интересно. Итак, два момента. Во-первых, Линн Сент-Амор — одна из самых важных людей, хотя она никогда не была членом ICANN, но взаимосвязь ISOC и ICANN очень важна, и это даже превосходит ее очень и очень существенную роль в ISOC, роль одного из важнейших людей в интернет-сообществе.

Отмечу себе, что у нее тоже надо взять интервью. Я не знал о конкуренции с IFC. Что?.. Вы знаете, почему ISOC выбрал вас, а не их?

РАМ МОХАН:

Я не знаю, почему ISOC выбрал нас, а не их, но я знаю... Я почувствовал, почему Линн выбрала нас. Думаю, что, во-первых, было ощущение общей миссии, общих принципов, какое-то взаимопонимание... Некоторые из нас контактировали с Линн в те дни, Хэл Лубсен (Hal Lubsen), генеральный директор, Кен Стаббс (Ken Stubbs), я, Роланд (Roland LaPlante), нас было четверо или пятеро и мы все были объединены чувством общего дела.

Другая причина, по-моему, заключалась в том, что мы были финансово более стабильны, чем IFC, даже в то время. И последняя причина в том, что мы смогли продемонстрировать Линн технический вклад, который мы внесли в технологию регистратур, в пространство DNS, смогли продемонстрировать свою заинтересованность в этом, мы выросли за 2001 год, в начале года нас было четверо, а в конце — около 20 человек. При этом человек 17 из них были инженерами. Правильно? И это была команда, которой я помогал расти, при этом внимание уделялось технической части. Создать прочную регистратуру. Создать прочную систему, верно? И я думаю, это создавало хорошее впечатление, потому что наше внимание было сосредоточено на долговременной задаче.

И по-моему Хэлу удалось показать, что это частная компания, которая смотрит на пять, на десять лет вперед.

СТИВ КРОКЕР:

Вы упомянули презентацию в Бухаресте. Так получилось, что это было первое заседание ICANN, на котором я присутствовал. Прямого рейса до Бухареста не было, нужно было лететь, по моему, через Франкфурт, и при регистрации на посадку в вашингтонском аэропорту имени Даллеса следом за мной регистрировалась женщина по тому же маршруту. Каковы шансы?

Разумеется, она тоже летела на заседание ICANN, и мы с ней беседовали весь полет. Она занималась тендерным процессом. И, поскольку я еще ни в чем не участвовал, но считал, что кое-что знаю о сообществе, я попросил ее немного рассказать о каждом из 11 участников тендера.

Она вкратце рассказала. Каждый участник представлял собой комбинацию из двух или трех групп, у меня голова пошла кругом. Я никак не мог понять. Я не мог разобраться, хотя думал, что должен отличить, у кого из них есть шансы, а кого нет. Так что я был приятно удивлен объективностью, отсутствием прогноза относительно того, кто победит в тендере.

Я подумал, это отличный результат, и просто отмечу для протокола, что Мириам (Miriam Sapiro) — еще один интересный и важный человек, с которым нужно побеседовать. Каковы критерии оценки, вы знаете?

РАМ МОХАН:

Это общедоступная информация. Она есть на сайте ICANN. Вообще информация о всех тендерах есть на сайте ICANN,



и критерии оценки тоже. Они делятся на три части. Первая техническая. Необходимо было делать что-то полезное, или социально эффективное, что-то в этом роде. Не помню точное слово.

ISOC сняло сливки с конкурса, верно? И был третий компонент, состоявший в чем-то вроде консенсуса, единодушия, исходившего от группы академических ИТ-директоров, которые оценивали все предложения и предложили схему оценки технической состоятельности каждого предложения, и дали оценку тому, кто показал себя наилучшим образом.

И в этом мы победили всех. Вот так это происходило.

СТИВ КРОКЕР:

То есть, вы хотите сказать, вы победили в двух из этих категорий?

РАМ МОХАН:

В двух из трех, верно? А в третьей, которая была чисто технической, мы оказались вторыми. Кто-то другой занял в ней первое место, но если учитывать все три категории, мы выиграли.

СТИВ КРОКЕР:

Да, точно. Это очень хорошо. У меня было немного другое представление, но...

РАМ МОХАН: А какое представление было у вас?

СТИВ КРОКЕР: Дело в том, я сначала не видел... данные... Просто кто-то заметил, что не все правление посчитало это предложение отличным, но у правления сложилось о нем очень хорошее мнение, а оказывается, как вы говорите, оно было даже лучше, чем я запомнил. Так что я считал его не таким ровным, но это прекрасно. Это хорошо. Это говорит о вас очень, очень хорошо.

Если бы в конкурсе участвовали VeriSign, наверное, было бы очень трудно соперничать с ними в части технической эксплуатации. Так что это очень хорошо.

РАМ МОХАН: Поймите, кое-что было немного по-другому, верно? Компания VeriSign вовсе не предлагала технологий следующего поколения. У VeriSign был протокол, называемый Registry Registrar Protocol, RRP, и их предложение заключалось в том, чтобы работать с RRP. Их предложение заключалось в том, чтобы продолжать работать с RRP, без риска, потому что он уже работал.

Итак, наше предложение заключалось в переходе к новому, совершенно новому протоколу, который фактически даже не получил статус RFC. Это был проект ID, 06 ID в IETF, мы подхватили его, и они сказали, что начнут его разрабатывать. Это должен был быть XML-проект, тогда XML был совершенно новым. Мы сказали, это должен быть XML-проект.

Мы сказали, что это должен быть расширенный вариант записи данных регистратуры, такого еще никогда не было. Правильно?

СТИВ КРОКЕР:

В Правлении у вас есть такие люди, как Винт, которые делают оценку; я просто хочу сказать, да, это совершенно верно. Так и надо.

РАМ МОХАН:

Я думаю, именно это помогло нам обогнать VeriSign, потому что мы были... С определенной точки зрения мы шли на риск, не так ли? Мы были... Было только два предложения из 11, которые предполагали базу данных с открытым исходным кодом; наше было одним из них. Потому что мы предложили запустить всю регистратуру на PostgreSQL, верно?

Была база данных с открытым исходным кодом, и в процессе оценки ISOC Afilias ощущала сильное давление со стороны конкурентов, первый заместитель директора VeriSign был из IBM. Они использовали DB2. Заместитель директора из IBM, комментарии на общественных обсуждениях, все в целом критиковали открытый код, а в частности — PostgreSQL, так ведь?

Я забыл, какая была вторая компания. Возможно Neustar, они использовали Oracle, и заместитель директора Oracle сказал, что открытый исходный код — это небезопасно. Код открыт всем, и поэтому его может использовать кто угодно, не так ли? Когда я это услышал, мне стало спокойней, потому что в

Правлении состояли люди, разбирающиеся в технологиях, которые понимали, что это ложь.

СТИВ КРОКЕР:

Понятно. Очень интересно. Я совершенно не знал об этом, это интересно. Сегодня, на раннем этапе, я хочу поговорить о другой вещи, вытекающей из этого процесса — о регистратуре доменов общественного характера, PIR. Как она возникла в данном процессе? Оригинальная идея, когда Afilias обратились к ISOC, заключалась в том, что ISOC будет оператором регистратуры, а Afilias — поставщиком услуг регистратуры.

И все деньги от регистрации .org должны перейти к ISOC, а ISOC выплатит Afilias вознаграждение за работу сервиса. Но для Правления ISOC главным фактором были две вещи, по крайней мере, насколько я помню (Линн лучше об этом знает), первая из которых — это держать определенную дистанцию между ICANN и ISOC.

Вторым, более важным фактором была очевидная вероятность возникновения проблем, связанных с некоммерческим налоговым статусом 501c3 ISOC. И в результате ISOC решило создать регистратуру доменов общественного характера, новый некоммерческую регистратуру, в которой она будет единственной заинтересованной стороной. Чтобы получить немного больше защиты с точки зрения своего налогового статуса.

СТИВ КРОКЕР:

Это было после того, как вы выиграли конкурс?

РАМ МОХАН:

Да. Компанию не создавали до тех пор, пока не было сформулировано предложение, потому что мы не хотели тратить деньги. ISOC не хотело тратить деньги. Но в самой заявке для ICANN на тот момент, когда она была создана, предложение было представлено Обществом Интернета для .org, и ознакомившись с предложением можно было узнать, что Общество Интернета будет сотрудничать с Afilias, как с поставщиком услуг регистратуры.

И соглашение, которое на тот момент заключили ISOC и Afilias, гласило: Пока у вас есть .org, он есть и у нас, но само предложение для ICANN, по их словам, если мы выиграем, мы создадим новую структуру под названием «регистратура доменов общественного характера», которая, в соответствии со своей миссией, будет образцовой регистратурой и подаст пример поставщикам услуг регистратур по всему миру, это будет отдельная организация со своим Правлением, с собственной структурой управления и т. д.

Это будет некоммерческая организация. То есть ICANN знала, что на самом деле это будет новая организация, но если предложение было...

СТИВ КРОКЕР:

Вообще поднимался ли этот вопрос в диалоге об оценке? Или возникали ли вопросы о том, с кем они имеют дело?

РАМ МОХАН: Конкурентам было позволено комментировать предложения соперников. Конкуренты назвали это проблемой и заявили, что это необоснованно усложняет ситуацию, и кроме того они заявили, что следует снять баллы по предложению ISOC, потому что оно предполагает создание новой организации с незнакомой структурой управления, неизвестным Правлением и т. п.

И что любые баллы, которые будут начислены ISOC, необходимо снять, потому что настоящая организация, которая собирается вести этот проект, неизвестна.

СТИВ КРОКЕР: Интересно. Меня очень затронули ваши слова о том, что PIR должна была стать образцовой регистратурой. Хочу отметить, что есть другая история о роли PIR в плеяде регистратур, потому что изначально планировалось, что VeriSign запускает .com и .net, а она владела .org.

Когда появилась Neustar?...

РАМ МОХАН: В 2001.

СТИВ КРОКЕР: В 2001.

РАМ МОХАН: В декабре 2001 года.

СТИВ КРОКЕР:

Итак, были созданы регистратуры, и теперь мы вводим... Были ли другие? Не было. Мы вводим новую регистратуру, и когда я пришел, то увидел, что в ICANN много бюрократии и ограничений в отношении того, что она может делать и как она должна себя вести.

Поэтому, несмотря на то, что она хотела действовать в целом в интересах общества, она также чувствовала себя обязанной занимать нейтральную позицию и не оказывать слишком большого давления, когда [неразборчиво]. Итак, у меня возникла мысль, я играл несколько ролей во всем этом, потому что определенное время после тендера я состоял в Правлении ISOC, с 2003 по 2006 год.

К тому времени все уже было в состоянии готовности, но еще на ранней стадии. И я помню, если говорить о PIR... Меня пригласили однажды пообщаться с их консультативным комитетом и сотрудниками, чтобы объяснить им, что их роль особая, именно так, как вы сказали, быть *образцовой* регистратурой. Образцовой в трех направлениях. Они должны быть образцовыми в бизнесе.

Должны быть успешными как бизнес. В этом нет никаких сомнений. Они должны быть успешными в управлении работой. И они должны быть образцовыми лидерами мнений в сообществе.

Мы можем вспомнить, как PIR с этим справлялась. В чем-то хорошо, в чем-то она не оправдывала ожиданий, но в целом

довольно неплохо. Я рад, что вы упомянули об этом, потому что это очень близкая мне тема.

Время нашего интервью истекает. Но у нас есть еще несколько минут. Еще одна короткая история, или мысль, или воспоминание или предложение. как нам продолжать эту работу?

РАМ МОХАН:

Мне бы хотелось услышать вашу историю о том, почему вы согласились на предложение Винта стать председателем SSAC.

СТИВ КРОКЕР:

Это, как сказал бы мой сын, очень банальная история, не без непристойных слов... Оглянемся на несколько лет назад. Я участвовал в создании очень энергичного стартапа, первопроходца в проведении финансовых операций в сети Интернет — компании Cyber Cash. Образованной в девяностых... Мы начали переговоры в 1993 году, учредили компанию в 1994. Я присоединился. У нас был очень быстрый подъем, мы сразу вышли на открытый рынок, а затем начались сплошные проблемы.

В июне 1998 года я ушел из компании. И разослал сообщения своим друзьям о том, что ушел оттуда. Один мой очень старый друг Боб Меткалф (Bob Metcalfe), очень известный человек, в ответ написал мне, чтобы я шесть месяцев ничего не предпринимал. Я спросил: правда? Он сказал: да.



Я не работал все лето, а потом потихоньку стал напрашиваться на неприятности. Создал собственную компанию, которая через пару лет умерла. А потом наступило 11 сентября 2001 года, имевшее масштабный эффект и среди прочего ставшее роковым для компании, за которую мы боролись.

В Хэллоуин, 31 октября, мы закрываемся. Так в конце октября 2001 года я оказываюсь безработным. У меня прекрасное финансовое состояние. Его мне обеспечили предприятие Cyber Cash и предыдущая работа. Наступил такой этап, когда у меня свободы столько, сколько не было никогда в жизни, и я начинаю думать, чем бы заняться.

И тут мне звонит Винт. За созданием ICANN я наблюдал издавека, но сам в этом не участвовал. Он сказал, объяснил, что... одним из последствий 11 сентября стало то, что ICANN, как и другие организации в мире, поняла, что безопасность — важная вещь, и в ноябре, если я не ошибаюсь, провели симпозиум в Марина-дель-Рей. Меня на нем не было.

РАМ МОХАН: Я там был

СТИВ КРОКЕР: А вы там были.

РАМ МОХАН: Нас было семеро.

СТИВ КРОКЕР:

Там были очень хорошие презентации, которые все еще доступны для просмотра в сети. Винт рассказал, что там происходило, и объяснил, что есть намерение организовать Консультативный комитет, и если бы я... Винт и я, мы знакомы очень давно. Он предложил мне подключиться и поработать. Шесть месяцев будет достаточно.

Я прекрасно понимал, что это слишком заниженная оценка, если не сказать больше. Но подумал, что будет забавно, тем более у меня был некоторый опыт. Я был первым директором по безопасности в IETF. Тогда в IETF сформировалось направление безопасности, они искали человека, так я оказался на этой работе

Таким образом, это был вполне естественный переход на другой путь. Как я уже говорил, это случилось в тот момент, когда у меня было свободное время, и я искал себе занятия. У меня было три отдельных проекта, но этот... Один из них заглох. Второй — созданная мной компания, а третий — мое участие в ICANN.

И мне это было по вкусу. Мне нравилось решать проблемы структуризации SSAC и составлять программу, умение ориентироваться. Люди были хорошие, и ICANN, моя реакция на ICANN не была столь негативной, как у некоторых, я видел политику, но я также видел ее положительную миссию.

По крайней мере, в нескольких случаях встречались просто фантастические люди, из которых вы на первом месте в моем списке.

РАМ МОХАН: Вы очень добры.

СТИВ КРОКЕР: На самом деле, так и есть. Это одно из личных удовольствий, в дополнение к людям, с которыми я уже был знаком, таким как Винт и остальные, но что касается новых людей, я уже был на позднем этапе жизни. когда познакомился с вами. Вы удивительный человек, но это, наверное, отдельная история. Так что это ответ на вопрос, как я подключился к работе. а потом был долгий спуск оттуда к председательству в Правлении.

РАМ МОХАН: К председательству в Правлении, да. Затем вы вовлекли в Правление и меня.

СТИВ КРОКЕР: Да, так что у нас есть еще о чем поговорить. Большое спасибо. Теперь вы видите, как мы пытаемся организовать процесс. Таким образом, приглашаем вас принять участие в качестве консультанта, а также основного участника.

**[КОНЕЦ СТЕНОГРАММЫ]**