

برنامج gTLD الجديدة
مذكرة تفاهم توضيحية
حل التنافس على السلسلة
زمن دورة كاملة يتضمن
حل التنافس على السلسلة



18 فبراير 2009

تاريخ النشر:

خلفية – برنامج gTLD الجديدة

نظراً لأنه تم تأسيس ICANN منذ عشر سنوات كمنظمة غير ربحية تضم أصحاب مصلحة متعددين، مُخصصة

وقد تم التوصل إلى قرار بدء تشغيل جولات طلب اشتراك gTLD الجديدة القادمة هذه بعد عملية مشاوره

والوثيقة هي جزء من سلسلة من الأوراق التي سيتم استخدامها كمذكرة تفاهم توضيحية تقوم ICANN

الرجاء العلم أن هذه الوثيقة تمثل مسودة للمناقشة فقط. ولا ينبغي أن يعتمد مقدمو الطلبات المحتملون

ملخص النقاط الرئيسية الواردة في هذه الوثيقة

- توفر هذه الوثيقة ملخصاً لعملية التنافس على السلسلة.
- تم توفير شرح مُفصّل حول كيفية تحديد gTLDs المطلوب تقديم طلب للحصول عليها المتشابهة
- تم توفير شرح مُفصّل حول كيفية حل التنافس على السلسلة عند وجود مقدم طلب واحد أو أكثر من
- كملاذ أخير، يجب حل التنافس الذي لم يتم حله عبر التفاوض بين الأطراف أو عبر التقييم المقارن

الفصل رقم 1: مقدمة

نظراً لتقديم gTLDs الجديدة، أوصت منظمة دعم الأسماء العامة (GNSO) بما يلي:

يجب ألا تؤدي السلاسل إلى حدوث إرباك بحيث تكون مشابهة لنطاق مستوى أعلى موجود أو مشابهة لاسم محجوز. (التوصية رقم 2، http://gns0.icann.org/issues/new-gtlds/pdp-dec05-fr-part0-08aug07.htm#_ftn26)

تم تطوير زمن دورة التنافس على السلسلة لدراسة هذا الجانب. فهناك مكونان رئيسيان للتنافس على السلسلة. يتضمن الأول تحديد سلاسل gTLD التي من المحتمل أن تكون خادعة أو مربكة للمستخدم فيما يتعلق بـ TLDs الحالية أو الأسماء المحجوزة. بالإضافة إلى ذلك، يجب ألا يكون هناك احتمال على أن gTLDs المُقترحة في جولة معينة قد تكون خادعة أو مربكة للمستخدم فيما يتعلق بعلاقتها مع بعضها. ويتيح تمييز gTLDs المطلوب تقديم طلب للحصول عليها المتشابهة بحيث تمثل إرباكاً؛ المجال للمكون الثاني في التنافس على السلسلة، وهو حل التنافس على السلسلة.

وستوفر هذه الوثيقة وصفاً مُفصّلاً للنواحي البارزة لزمن دورة التنافس على السلسلة. وتم تقسيم هذه الوثيقة إلى خمسة أقسام:

1. نظرة عامة على التنافس على السلسلة - تقدم ملخصاً لعملية التنافس على السلسلة.
2. سير العملية - يقدم تمثيلاً بيانياً لعملية التنافس على السلسلة.
3. معالجة مجموعة التنافس - يقدم شرحاً مُفصّلاً حول كيفية تحديد gTLDs المطلوب تقديم طلب للحصول عليها المتشابهة والتي تسبب إرباكاً وكيفية جمعها معاً في مجموعات تنافس.
4. التقييم المقارن- يوفر شرحاً مُفصّلاً حول كيفية حل التنافس على السلسلة عند وجود مقدم طلب واحد أو أكثر من مقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع في مجموعة تنافس.
5. المزايا العنقبي - كملاذ أخير، يجب اللجوء إلى وسائل أخرى لحل التنافس الذي لم يتم حله عبر التفاوض بين

الفصل رقم 2: نظرة عامة على التنافس على السلسلة

مقدمة

يلخص هذا الفصل كيفية تحديد التنافس على السلسلة بين الطلبات في الجولة القادمة لـ gTLD الجديدة ومعالجتها وحلها باستخدام طرق حل التنافس المتوقعة. تتوفر معلومات أكثر توسعاً في ثلاثة مستندات منفصلة مُقدمة في هذا النص.

1. السلسلة المربكة والتنافس على السلسلة

سيقوم كل مقدم طلب بإدخال سلسلة gTLD المُقترحة الخاصة به في المرحلة الخاصة بعملية تقديم الطلب المعد للجولة. ومن الممكن أن تتطابق السلاسل التي يقترحها مقدمو طلبات مختلفون أو قد تكون متشابهة بشكل مريب. وفي هذه الحالات، يجب الاختيار بين الطلبات بهدف منع السماح بتواجد gTLDs المربكة معاً في نظام أسماء النطاقات.

سيتم تحديد الطلبات ذات السلاسل المتطابقة بشكل مباشر بواسطة نظام رياضي في نظام البرنامج الذي يدعم عملية تقديم الطلب. وسيقوم النظام الرياضي بحساب أوجه التشابه بين السلاسل لكل زوج من الطلبات، كتوجيه جزئي لتحديد احتمال وجود سلسلة مربكة.

وقد تحدث السلسلة المربكة عندما تكون هناك سلسلة قريبة الشبه بأخرى بصرياً حيث من المحتمل أن تكون خادعة أو مربكة. ولاحتمال حدوث ارتباك، يجب أن يكون من المحتمل، وليس من الممكن فحسب أن يظهر الارتباك من وجهة نظر المستهلك العادي المعتدل. فمجرد تداعي الخواطر -بمعنى أن السلسلة تستدعي سلسلة أخرى إلى الذهن- لا يكفي للحكم باحتمال حدوث ارتباك.

يتم اعتبار الطلبان في تنافس مباشر على السلسلة إذا كانت السلاسل المُقترحة الخاصة بهما متطابقة أو متشابهة جداً بحيث قد يحدث ارتباك في السلسلة في حالة تفويضهما كـ TLDs. وقد يشترك أكثر من طلبين في حالة تنافس مباشر: ففي حالة تمثيل أربع طلبات لسلاسل متطابقة، ستكون جميعها في تنافس مباشر مع بعضها. يكون الطلبان في تنافس مباشر على السلسلة في حالة وجودهما في تنافس مباشر على السلسلة مع طلب ثالث، وليس مع بعضهما.

2. تحديد التنافس على السلسلة وإنشاء مجموعات التنافس

أثناء الخطوة الخاصة بعملية التقييم المبدئي، ستقوم لجنة باختيار كل السلاسل المقدم لها طلبات بسبب تشابه السلسلة. وهذه اللجنة تحدد ما إذا كانت السلاسل المُقترحة في طلبين متشابهة جداً بحيث إنهما في حالة تنافس مباشر على السلسلة. ويتم إجراء هذا التحديد -بناءً على الحكم البشري الذي تساعد المعايير ونتائج النظام الرياضي- لكل زوج من الطلبات. وعندما يتم التحقق من جميع الطلبات بهذه الطريقة، ستكون النتيجة وضع قالب لحالات التنافس المباشر على السلسلة بين أزواج الطلبات. وتواصل الطلبات التي لا يوجد بها أي تنافس على السلسلة دون أي إجراء إضافي، ولكن يجب حل التنافس بالنسبة لجميع الطلبات الأخرى.

يتم تحديد مجموعات التنافس بين الطلبات المرتبطة مع بعضها بواسطة التنافس على السلسلة بشكل مباشر أو غير مباشر. وتتكون مجموعة التنافس من طلبين على الأقل، ولكنها قد تتضمن مزيداً من الطلبات وتتميز بهياكل ذات روابط معقدة. ويمكن العثور على عدد من مجموعات التنافس هذه في إحدى جولات تقديم الطلبات. ويمكن تحديد مجموعة التنافس النهائية بمجرد انتهاء مراحل التقييم الموسع ومعالجة المعارضة الخاصة بالطلبات المضمنة فقط - حيث قد يتم استبعاد بعض الطلبات في هذه المراحل- والتي يتم من خلالها تعديل مجموعة تنافس تم تحديدها في وقت مبكر. فعلى سبيل المثال، يمكن تقسيم مجموعة التنافس إلى مجموعتين أو قد يتم استبعادها تماماً كنتيجة.

وفي مرحلة معالجة المعارضات، يستطيع أي مقدم طلب إرسال معارضة على السلسلة المربكة للتأكيد على حدوث ارتباك في السلسلة بين السلسلة الخاصة به والسلسلة الخاصة بمقدم طلب آخر. وفي حالة إثبات الهيئة التي تقوم

في الفصل رقم 4 -معالجة مجموعة التنافس- تم شرح إنشاء مجموعات التنافس ومعالجة أخرى لها بتناول أكثر تفصيلاً.

3. طرق حل التنافس

يجب حل مجموعات التنافس النهائية بمجرد تحديدها. والخيار الأول للقيام بذلك هو عبر **الاتفاقيات التطوعية** بين مقدمي الطلبات المعنيين. ويتم تشجيع مقدمي الطلبات على الوصول إلى تسوية أو اتفاق يؤدي إلى حل التنافس. وقد يحدث ذلك في أية مرحلة من العملية، بمجرد قيام ICANN بنشر الطلبات المستلمة. ولا يجوز لمقدمي الطلبات حل التنافس على السلسلة من خلال اختيار سلسلة جديدة أو استبدال مقدم الطلب الرسمي بمشروع مشترك. ومن المعلوم أن المشروعات المشتركة قد تنتج عن حل ذاتي للتنافس على السلسلة بواسطة مقدمي الطلبات. وسوف تتطلب التغييرات الجذرية في الطلبات (التي تنتج مثلاً من ضم الطلبات لحل التنافس) إعادة تقييم. وهذا قد يتطلب رسوماً إضافية أو تقييماً آخر في جولة تالية.

إذا لم يتم التوصل إلى حل من خلال الوسائل التطوعية، فسيتم حل التنافس على السلسلة عبر التقييم المقارن أو المزاed العلني، بناءً على الحالة محل المناقشة. وستتم دراسة كل مجموعة من مجموعات التنافس بكاملها بهدف التوصل إلى حل واضح للتنافس على السلسلة.

1-3 التقييم المقارن

سيتم استخدام التقييم المقارن فقط إذا كان هناك طلباً واحداً على الأقل من الطلبات المضمنة معتمداً على المجتمع وأُعرب عن تفضيله للتقييم المقارن. وعلاوةً على ذلك، سيكون الطلب الذي يفى بهذه المعايير هو المؤهل ليتم تحديده كفائز صريح في التقييم المقارن. والتقييم المقارن هو تحليل مستقل ولا يتم استخدام النقاط التي حصل عليها في المراجعة التقنية ومراجعة التشغيل التجاري في هذا التقييم.

وستتم مطالبة مقدمي الطلبات الذين قاموا بتخصيص طلباتهم على أنها معتمدة على المجتمع بالرد على مجموعة من الأسئلة أثناء مرحلة تقديم الطلب لتوفير المعلومات ذات الصلة بحالة التقييم المقارن. وقبل بدء التقييم المقارن، قد تتم مطالبة جميع مقدمي الطلبات الموجودين في مجموعة التنافس بتقديم معلومات إضافية ذات صلة. وقد يُطلب من مقدم الطلب المعتمد على المجتمع الذي يختار التقييم المقارن تقديم معلومات إضافية في هذه المرحلة لإثبات وضعه.

وستقوم هيئة بمراجعة الطلبات المعتمدة على المجتمع التي اختارت التقييم المقارن وتسجيلها بالنسبة للمعايير التالية:

- الصلة بين السلسلة المُقترحة والمجتمع
- سياسات التسجيل المُخصصة
- مؤسسة المجتمع
- إقرار المجتمع

وفي حالة وجود طلب واحد ظهر بوضوح أنه الطلب الفائز، بمعنى أنه الطلب الوحيد الذي يجتاز حد النقاط المطلوبة للفوز، ينتقل الطلب إلى الخطوة التالية ويتم استبعاد المنافسين المباشرين. وبالنسبة لمجموعات التنافس المعقدة، قد يكون هناك حتى أكثر من فائز صريح واحد يمكنهم الانتقال إلى المرحلة التالية، بشرط عدم وجودهم في تنافس مباشر على السلسلة. وقد يكون هناك أيضاً "خاسرون محظوظون" بين المنافسين الباقين، حيث قد تؤدي النتيجة إلى حل تنافسهم على السلسلة. وسيتم نقل المنافسين المحتملين الباقين الذي لم يتم حل التنافس بينهم على السلسلة إلى مجموعة تنافس باقية يتم حلها من خلال المزاed العلني.

وإذا لم يتم تحديد أي من الطلبات على أنه فائز صريح، فسيتم حل مجموعة التافس بالكامل عبر المزاد العلني. وإذا نتج عن التقييم المقارن أكثر من فائز واحد في التافس المباشر، سيتم عمل مزاد علني بين الفائزين للوصول إلى من سيمُنح نطاق gTLD.

في الفصل رقم 5_التقييم المقارن- تم شرح الإجراءات الخاص بالتقييم المقارن ونتائجه المحتملة بتناول أكثر تفصيلاً.

2-3 المزاد العلني

أجرت ICANN اختباراً لعدد من الآليات المحتملة لحل التافس على السلسلة في حالة تعذر حل التافس بوسائل متاحة موضحة في مكان آخر من هذه الوثيقة: التقييم المقارن والاتفاق بين الأطراف المتنافسة. تمت دراسة العديد من الآليات من أجل أداة حل التافس "الملاذ الأخير": الاختيار بالمصادفة والتقييم المقارن والاختيار بأفضل البنود والمزادات العلنية. وكما هو وارد بالشرح فيما بعد في هذه الوثيقة وبالشرح الأكثر تفصيلاً في مذكرة توضيحية أخرى، نجد أن المزادات العلنية هي أفضل وسيلة لحل التافس بين الطلبات المتنافسة كآلية يتم اللجوء إليها كملاذ أخير. سيحدث حل التافس على السلسلة من خلال المزاد العلني لحالات معينة من مجموعات التافس التي لم يتم حلها أو التي تصلح للتقييم المقارن. وسيتم استخدام المزادات العلنية فقط في الحالات التي يتم فيها:

- تافس على السلسلة مع إكمال الموجودين في التافس جميع عمليات التقييم بنجاح، و
- اختيار مقدمي الطلبات المتنافسين عدم استخدام التقييم المقارن أو عدم توفر التقييم المقارن أو في حالات معينة يحدث فيها التقييم المقارن ولم يسفر عن فائز صريح و
- عدم قيام مقدمي الطلبات المتنافسين بحل التافس فيما بينهم.

إن الهدف من المزاد العلني هو حل التافس بطريقة واضحة وموضوعية. وسيتم الاحتفاظ بالإيرادات التي تنشأ عن المزادات العلنية وتخصيصها إلى أن يتم تحديد استخدامات هذه الإيرادات. ومن المخطط أن تكون تكاليف برنامج gTLD الجديدة متكافئة مع الرسوم، وبالتالي، فإن أية أموال واردة من آلية حل تافس ملاذ أخير كالمزادات العلنية سوف تؤدي (بعد الدفع مقابل عملية المزاد العلني) إلى تدفق إيرادات إضافية. ولذلك، يجب أن تتضمن دراسة آلية حل التافس التي يتم اللجوء إليها كملاذ أخير استخدامات الأموال. ويجب تخصيص الأموال بشكل منفصل واستخدامها بأسلوب يدعم مهمة ICANN وقيمها الأساسية بشكل مباشر ويحافظ أيضاً على وضعها كمؤسسة غير ربحية.

تتضمن الاستخدامات الممكنة: تقليل رسوم الطلبات أو المنح لدعم طلبات gTLD الجديدة أو مشغلي السجل من مجتمعات في جولات gTLD تالية، أو وضع اعتماد تديره ICANN/المجتمع لصالح مشروعات محددة لصالح مجتمع الإنترنت، أو تخصيص اعتماد استمرارية السجل من أجل حماية مسجلي النطاق (ضمان وضع هذه الاعتمادات في موضعها الصحيح لدعم تشغيل سجل gTLD إلى أن يتم العثور على من يخلفه)، أو اعتماد أمان لتوسيع استخدام بروتوكولات آمنة وعمل أبحاث ودعم منظمات تطوير المعايير القياسية وفقاً لمهمة ICANN لتحقيق الأمان والاستقرار.

سيتم توفير مزيد من التفصيل حول الاستخدامات المحتملة للاعتمادات مع الميزانية المقترحة لصالح عملية نطاقات gTLD الجديدة ومواد محدثة بالدليل المساعد لمقدمي الطلبات.

والإجراء المتوقع هو مزاد علني تصاعدي من خلال ساعة يتكون من جولات متتابعة خاصة بفئات السعر المحددة. وهذا يشير إلى خروج الطلبات بالتتابع عند تجاوز مستوى المزايدة في إحدى الجولات للحد النهائي للعروض الخاصة بهم.

وسيتم إجراء جميع المزادات عبر الإنترنت، من خلال وضع المزايد لعروضهم عن بعد باستخدام نظام برنامج قائم على الإنترنت. وسيتم إجراء المزاد في سلسلة من الجولات مع تحديد أسعار البداية والنهاية لكل جولة. ولا يمكن إلغاء الخروج، بمعنى أن الطلب الذي تم إخرجه في جولة مزاد سابقة لا يجوز دخوله مرة أخرى في جولة تالية. وفي نهاية

وعلى غرار عمليات التقييم المقارن، قد تحدث حالات محتملة لـ "الخاسرين المحظوظين" في المزادات العلنية. وفي هذه الحالات، يمكن حل أية حالات تنافس باقية بناءً على الحد النهائي للعروض الخاصة بالطلبات المعنية.

وتصف وثيقة تصميم المزاد العلني لحل التنافس على gTLDs الجديدة نموذج المزاد العلني ونتائجه المحتملة بمزيد من التفصيل.

4. نتائج حل التنافس

فيما يتعلق بنتائج طرق حل التنافس، فإن هناك مبدئاً أساسياً وهو أن أي طلب لا توجد به حالة تنافس على السلسلة ليتم حلها يمكنه المتابعة، حتى إذا لم يكن فائزاً مباشراً.

إذا كانت السلاسل الموجودة ضمن مجموعة تنافس متطابقة جميعاً، ستكون الطلبات في تنافس مباشر مع بعضها وسيكون هناك فائز واحد فقط ينتقل إلى الخطوة التالية. وعلى الرغم من ذلك، قد يوجد في مجموعة التنافس كلاً من حالات تنافس مباشر وغير مباشر وقد ترتبط حالات التنافس غير المباشر بطرق معقدة. وبالنسبة لمجموعات التنافس هذه، قد يوجد أكثر من طلب واحد قد اجتاز حل التنافس، كفائزين مباشرين و/أو كـ "خاسرين محظوظين". ويوجد مثال بسيط على ذلك، وهو أن السلسلة أ في تنافس مع السلسلة ب وهي بدورها في تنافس مع السلسلة ج، على الرغم من أن السلسلة ج ليست في تنافس مع السلسلة أ. وفي حالة فوز السلسلة أ في التنافس، فسيتم استبعاد السلسلة ب بينما تبقى السلسلة ج حيث إنها ليست في تنافس مباشر مع الفائز ويمكن وجود كلا السلسلتين معاً كـ gTLDs. وبالتالي، ستعتمد النتيجة الإجمالية لحل التنافس على تركيب النظام الفعلي لمجموعة التنافس محل المناقشة بالإضافة إلى الطلب الفائز/الطلبات الفائزة في التنافس.

الفصل رقم 4: معالجة مجموعة التنافس

ملخص

مجموعات التنافس هي مجموعات من الطلبات التي تتميز بسلاسل متطابقة أو متشابهة بشكل مريب. وتحدد الهيئة المعنية بتشابه السلسلة ما إذا كانت السلاسل المقترحة في طليين متشابهة جداً بحيث تؤدي إلى حدوث إرباك يضر بالمستخدم في حالة السماح بوجودهما معاً في نظام أسماء النطاقات. ويتم إجراء هذا التحديد -بناءً على الحكم البشري الذي تساعده المعايير ونتائج النظام الرياضي- لكل زوج من الطلبات. وعندما يتم التحقق من جميع الطلبات بهذه الطريقة، فستكون النتيجة وجود عدد من علاقات التنافس المباشر بين أزواج الطلبات. ولا يوجد داعي لإجراء أية خطوات إضافية -من هذا المنظور- على الطلبات التي لا توجد بها أية علاقات تنافس مشابهة، ولكن يجب حل حالات التنافس الخاصة بجميع الطلبات الأخرى. والخطوة التالية هي تحديد مجموعات التنافس بين الطلبات المرتبطة مع بعضها بشكل مباشر أو غير مباشر بواسطة علاقات التنافس. وتتكون مجموعة التنافس من طليين على الأقل، ولكنها قد تتضمن مزيداً من الطلبات وتتميز بهياكل ذات روابط معقدة. وبالتالي، سيعتمد عدد مجموعات التنافس الموجودة في أحد الطلبات على علاقات التنافس وكيفية ارتباط الطلبات بواسطتها.

يمكن تحديد مجموعات التنافس النهائية فقط بمجرد انتهاء خطوات التقييم الموسع ومعالجة المعارضة الخاصة بالطلبات المضمنة؛ حيث قد يتم استبعاد بعض الطلبات في هذه الخطوات. ويجب حل مجموعات التنافس الباقية بعد ذلك عبر التقييم المقارن وأو المزداد العلني. وفي عملية المعالجة هذه، ستم دراسة كل مجموعة من مجموعات التنافس بكاملها بهدف التوصل إلى حل واضح لحالات التنافس على السلسلة.

تصف هذه الوثيقة تحديد مجموعات التنافس ومعالجتها في حالات افتراضية، مما يوفر نموذجين لمجموعات التنافس بالإضافة إلى كيفية حل مجموعات التنافس هذه. وتشرح الوثيقة حل التنافس عبر التقييم المقارن بالإضافة إلى المزداد العلني الخاص بالنماذج المعروضة بإسهاب. والنتيجة الأساسية المُستتبطة هي أن النتيجة الإجمالية لحل التنافس ستعتمد على تركيب النظام الفعلي لمجموعة التنافس محل المناقشة بالإضافة إلى الطلب الفائز في التنافس. وقد يؤدي حل مجموعة التنافس إلى "فائزين" متعددين و"خاسرين محظوظين" أيضاً حيث ينتقلون جميعاً إلى التفويض.

1. تحديد مجموعات التنافس

مجموعات التنافس هي مجموعات الطلبات التي تتميز بسلاسل متطابقة أو متشابهة بشكل مريب -حسب ما تحدده الهيئة المعنية بتشابه السلسلة- بناءً على نتائج النظام الرياضي والمعايير والحكم البشري. ولنفترض وجود 10 طلبات إجمالاً، من "أ" إلى "ك" وأن النظام الحسابي قد سجل تشابه زوجي بين سلاسل TLD المقترحة الخاصة بهما كما هو موضح في الجدول 1 الوارد أدناه (على افتراض أن حد النظام الرياضي هو 60%)، بمعنى أن النقاط التي ستكون أقل من 60% ستظهر على أنها أصفار). والنقاط الموجودة بالجدول هي توضيحية فقط ولا تشير إلى أي حد خاص بالسلسلة المربكة تقوم ICANN بتطبيقه.

جدول 1. نقاط تشابه افتراضية

الطلب	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط	ي	ك
أ		%73	0	%93	0	%98	0	%70	0	0
ب	%73		%88	0	%85	0	%93	0	0	0
ج	0	%88		%99	%75	%72	0	0	0	0
د	%93	0	%99		%93	0	%88	0	0	0
هـ	0	%85	%75	%93		%85	0	%62	0	0
و	%98	0	%72	0	%85		%80	0	0	0
ز	0	%93	0	%88	0	%80		0	0	0
ط	%70	0	0	0	%62	0	0		%87	0
ي	0	0	0	0	0	0	0	%87		%80
ك	0	0	0	0	0	0	0	0	%80	

لاحظ أن نقاط التشابه تبادلية، وبالتالي، إذا كان "أ" يساوي 97% ومماثل لـ "ب"، فإن "ب" يساوي 97% مماثلًا لـ "أ" ويعرض الجدول تماثلًا معكوسًا حول القطر.

وتقوم الهيئة المعنية بتماثل السلسلة -بالاسترشاد بالنقاط الواردة أعلاه- باختبار جميع أزواج السلسلة ذات النقاط الواردة أعلاه لتحديد حد نسبة مئوية معينة، وتطبيق معايير وتقرير ما إذا كان هناك تشابهًا مريبًا بين كل زوج من أزواج السلسلة. وتم عرض النتيجة في الجدول 2 الوارد أدناه، حيث يشير الرقم "1" في إحدى خلايا الجدول إلى أن السلاسل المتناظرة في تنافس (متطابقة أو متشابهة بشكل مريب)، بينما يشير الرقم "0" إلى عدم وجود تنافس لزوج السلسلة المحدد. وفي الحقيقة، من المتوقع أن يكون عدد حالات التنافس أقل وأوضح مما هو موضح هنا - فقد تمت المبالغة في هذه الحالة الافتراضية بهدف توضيح التعقيد.

يحدث ارتباك في السلسلة عندما تكون هناك سلسلة مشابهة بشدة بأخرى بصريًا بحيث من المحتمل أن تكون خادعة أو مريبة. ولاحتمال حدوث ارتباك، يجب أن يكون من المحتمل، وليس من الممكن فحسب أن يظهر الارتباك من وجهة نظر المستهلك العادي المعتدل. فمجرد تداعي الخواطر -بمعنى أن السلسلة تستدعي سلسلة أخرى إلى الذهن- لا يكفي للحكم باحتمال حدوث إرباك.



ملاحظة 1

جدول 2. حالات التنافس على السلسلة

الطلب	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط	ي	ك
أ		1	0	1	0	1	0	0	0	0
ب	1		1	0	1	0	1	0	0	0
ج	0	1		1	0	1	0	0	0	0
د	1	0	1		1	0	1	0	0	0
هـ	0	1	0	1		1	0	0	0	0
و	1	0	1	0	1		1	0	0	0
ز	0	1	0	1	0	1		0	0	0
ط	0	0	0	0	0	0	0		1	0
ي	0	0	0	0	0	0	0	1		1
ك	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

في هذه الحالة -على سبيل المثال- يوجد طلبان هما "ج" و"د" في حالة تنافس على السلسلة (يُشار إليه "1")، بينما لا يوجد تنافس بالنسبة للطلبتين "ج" و"هـ" ("0"). ويتم تقديم النتيجة التي توصلت إليها الهيئة المعنية بتشابه السلسلة بتنسيق مشابه -يغطي جميع أزواج السلاسل المقترحة- لتسهيل تحديد مجموعات التنافس. لاحظ أن الهيئة قد توصلت إلى أن "أ" في حالة تنافس مع "ب"، على الرغم من انخفاض النقاط (73%) عن "ج" بالنسبة لـ "هـ" (75%)، غير أنه يتم اعتبار أن "هـ" ليست في حالة تنافس. ومرة أخرى، إن الهدف من هذا هو لأغراض توضيحية فقط ولا يجوز اعتباره كمؤشر على أية أهمية لقيم النسبة المئوية التخيلية هذه.

ولا يحتوي الصف (والعمود) الخاص بأي طلب على قيم صفر فقط. حيث ستشير هذه الحالة إلى عدم وجود حالة تنافس يجب حله وأنه يمكن أن ينتقل الطلب إلى الخطوة التالية مباشرة. وفي الحالة الافتراضية الحالية، توجد قيمة واحدة على الأقل من القيمة "1" في الصفوف الخاصة بجميع الطلبات، ويجب وضعها في مجموعات تنافس. وتتكون مجموعة التنافس من جميع الطلبات المرتبطة ببعضها بواسطة التنافس على السلسلة، بشكل مباشر أو غير مباشر.

ويمكن تأسيس مجموعات تنافس يدوياً بسهولة نسبية في جدول يشبه الجدول الوارد أعلاه باستخدام طريقة تكرار التظليل (من الناحية العملية، سيتم تأسيس مجموعات التنافس باستخدام أحد البرامج). وفي هذه الحالة، توجد مجموعتان من مجموعات التنافس -مجموعة بسيطة تتكون من ثلاثة طلبات "ط" و"ي" و"ك" ومجموعة أكثر تعقيداً تتكون من أ، ب، ج، د، هـ، و، ز. ومن السهل تحديد المجموعة "ط-ك" في الجدول، كما أن "ط" و"ك" كلاهما في حالة تنافس مع "ي" ولكن ليس مع بعضهما. ومع ذلك، تحتاج مجموعة التنافس المعقدة أ-ز نظرة أقرب. ولتحديد هذه المجموعة، عليك الآتي:

1. قم بتمييز العمود الأول حيث تظهر القيمة "1" باللون الأصفر في الجدول الوارد أدناه
2. بالنسبة لكل قيمة "1" في هذا العمود، قم بتمييز الصف المناظر باللون السماوي.
3. بالنسبة لكل قيمة "1" في كل صف من هذه الصفوف، قم بتمييز العمود المناظر باللون الأحمر إلا إذا تم تمييزه بالفعل.
4. بالنسبة لكل قيمة "1" في هذه الأعمدة، قم بتمييز الصف المناظر إلا إذا تم تمييزه بالفعل) وما إلى ذلك من التبديل بين الصفوف والأعمدة بهذه الطريقة إلى مرحلة عدم الحاجة إلى خطوات أخرى. (وفي هذه الحالة،

جدول 3. الكشف عن مجموعة التنافس أ-ز

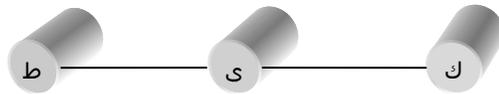
الطلب	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط	ي	ك
أ		1	0	1	0	1	0	0	0	0
ب	1		1	0	1	0	1	0	0	0
ج	0	1		1	0	1	0	0	0	0
د	1	0	1		1	0	1	0	0	0
هـ	0	1	0	1		1	0	0	0	0
و	1	0	1	0	1		1	0	0	0
ز	0	1	0	1	0	1		0	0	0
ط	0	0	0	0	0	0	0		1	0
ي	0	0	0	0	0	0	0	1		1
ك	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

يمكن وضع هذه المجموعة في جدول خاص بها. وللحصول على عرض أكثر تركيزاً، انظر الجدول أدناه:

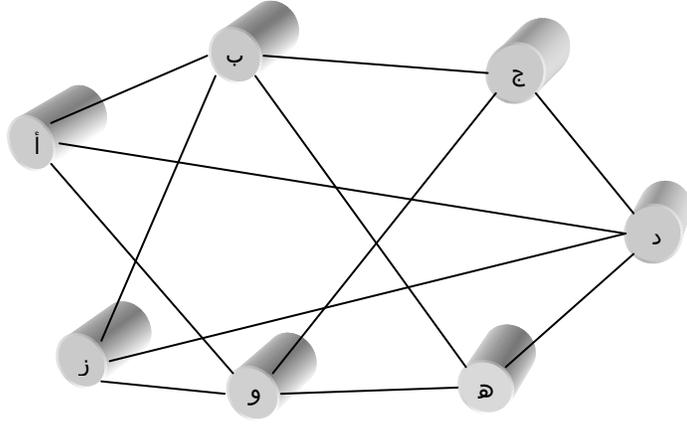
جدول 4. مجموعة التنافس أ-ز

الطلب	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز
أ		1	0	1	0	1	0
ب	1		1	0	1	0	1
ج	0	1		1	0	1	0
د	1	0	1		1	0	1
هـ	0	1	0	1		1	0
و	1	0	1	0	1		1
ز	0	1	0	1	0	1	

للحصول على صورة بصرية لحالات التنافس، يمكن توضيح المجموعات من خلال رسم بياني كما يلي، مع تمثيل الطلبات بأشكال اسطوانية وتوضيح خطوط التوصيل لحالات التنافس:



مجموعة التنافس "البسيطة" ط - ك



مجموعة التنافس "المعقدة" أ - ز

المجموعة الثانية هي مجموعة تنافس "شبكة" حيث يوجد كل طلب في تنافس مع ثلاثة طلبات أخرى أو مع أربعة، وذلك على الرغم من أن أي من هذه الطلبات ليس في تنافس مع كل طلب من الطلبات الأخرى.

2. معالجة مجموعة التنافس "البسيطة" ط - ك

1-2 التقييم المقارن

يتم تطبيق التقييم المقارن فقط إذا كان هناك طلبًا واحدًا على الأقل من الطلبات المتنافسة معتمدًا على المجتمع وأعرّب عن تفضيله للتقييم المقارن. وعلاوةً على ذلك، سيكون الطلب الذي يفى بهذه المعايير هو المؤهل ليتم اختياره كفاتنر صريح في التقييم المقارن. أما في حالة وفاء جميع الطلبات الموجودة في مجموعة تنافس بهذه المعايير، فهناك ثلاث نتائج أساسية مختلفة:

- متى كان الطلب ي فائزًا صريحًا (باللون الأخضر)، يتم استبعاد "ط" و"ك" (باللون الأحمر)، كما هو موضح أدناه:



- متى كان الطلب ط فائزًا صريحًا، يتم استبعاد ي؛ وبالتالي يبقى ك أيضًا (باللون الرمادي) نظرًا لعدم استمرار وجود حالة تنافس بعد استبعاد ي:



قد يكون هناك اختلاف في هذا النوع من النتائج إذا كان "ك" فائزًا صريحًا، فسيتم استبعاد "ي" ويبقى "ط".

- إذا لم يتم تحديد أي من الطلبات المعتمدة على المجتمع الموجودة في مجموعة التنافس كفاتنر صريح، فستنتقل مجموعة التنافس بالكامل إلى عملية المزاد العلني لحل التنافس.

لحل مجموعة التنافس عبر المزاد العلني، يجب العلم أولاً أن الإجراء المتوقع هو مزاد علني تصاعدي من خلال ساعة؛ وهو ما يعني خروج الطلبات بالتتابع عند تجاوز مستوى المزايمة في إحدى الجولات للحد النهائي للعروض الخاصة بهم. وفي حل النزاع عبر المزاد العلني، فإن التيجتين الأوليين المذكورتين أعلاه هما الاحتمالات الوحيدة - فوز ي واستبعاد كلا الطلبين الآخرين أو عدم فوز أي من الطلبين الآخرين (ط أو ك) واستبعاد ي وبقاء الطلب الآخر (ك أو ط على التوالي) حيث لا توجد حالة تنافس بعد استبعاد ي. ويميز من التفصيل، سيكون لعملية المزاد العلني ذات الجولات التصاعدي من خلال ساعة؛ تأثير القيام أولاً باستبعاد منافس واحد عند وصول المزاد إلى الحد النهائي للعرض الأول. وإذا أدى ذلك إلى حل حالة التنافس بالكامل (كما هو الحال في حالة تجاوز مستوى العرض للحد النهائي للعرض الخاص بـ "ي")، فسيتم إيقاف المزاد، وسيقوم كل من "ط" و"ك" الباقيين بدفع "عرض الإقبال" (مستوى العرض في وقت التخلص من المنافسة) وسيقتلان إلى الخطوة التالية. وعلى النقيض، إذا استمر التنافس (كما هو الحال في حالة وجود ط أولاً)، فسيستمر المزاد حتى تجاوز مستوى العرض للحد النهائي للعرض الخاص بأحد المنافسين الباقيين. وإذا كان ذلك هو ك، فسيبقى ي على أنه الفائز الوحيد، وسيقوم بدفع عرض الإقبال وسيقتل إلى الخطوة التالية. وإذا كان ي هو الطلب الذي خرج أولاً، فسيكون ك هو الفائز، وسيقوم بدفع عرض الإقبال وسيقتل إلى الخطوة التالية. وعلاوة على ذلك، يبقى "ط" نظراً لعدم وجود تنافس مع "ك"، وسيقوم بدفع الحد النهائي للعرض الخاص به وسيقتل إلى الخطوة التالية.

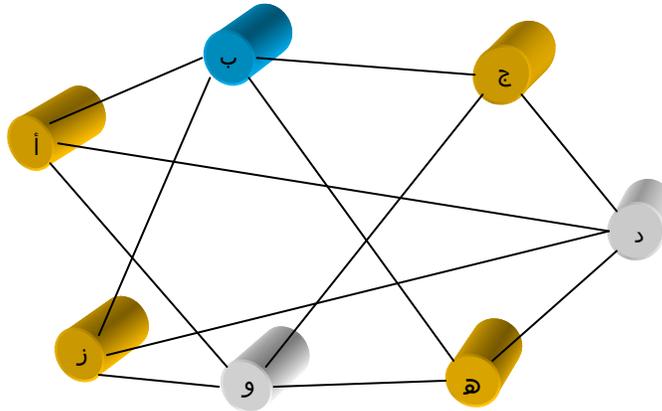
وهكذا، وبغض النظر عن استخدام أي من التقييم المقارن أو المزاد العلني لحل التنافس، فلن تعتمد النتيجة الإجمالية على الطلب الفائز فقط ولكنها ستعتمد أيضاً على تركيب نظام مجموعة التنافس المطلوب حلها، بشرط السماح ببقاء أي طلب لا توجد به حالة تنافس، حتى إذا لم يكن هو الفائز المباشر.

3. معالجة مجموعة التنافس "المعقدة" أ - ز

بالنسبة لمجموعة التنافس "المعقدة"، لنقم أولاً بدراسة بعض الحالات المحتملة للتقييم المقارن.

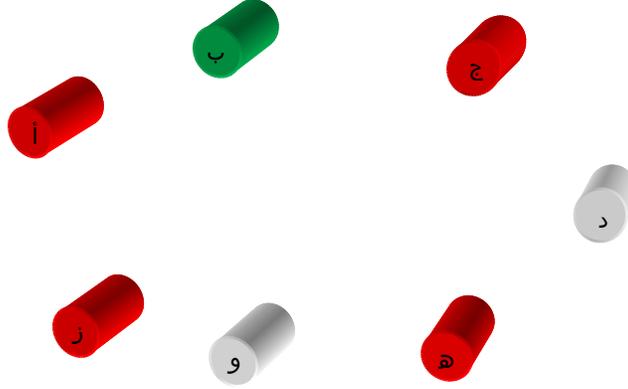
1-3 طلب واحد معتمد على المجتمع

لنفترض أن "ب" هو طلب معتمد على المجتمع وأن مقدم الطلب قد اختار التقييم المقارن. والطلبات الأخرى هي جميعاً طلبات "مفتوحة" (أو هي طلبات معتمدة على المجتمع ولم تختار التقييم المقارن). ونبغي أن يركز التقييم المقارن على ب (باللون الأزرق) وعلى الطلبات الأخرى الموجودة في حالة تنافس مع ب وخاصةً أ، ج، هـ و"ز" (باللون البرتقالي).



ستكون النتائج المختلفة للتقييم المقارن كما يلي:

- في حالة فوز ب (باللون الأخضر) في التقييم المقارن، فسيتم رفض أ، ج، وهـ (باللون الأحمر)، كما هو موضح أدناه:



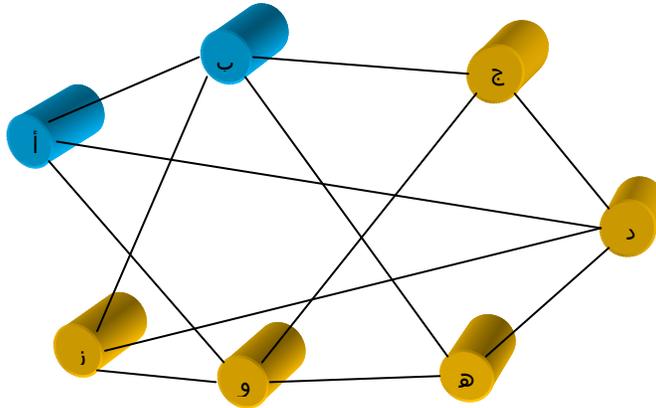
- مع الموافقة على ب واختفاء أ، ج، وهـ، يكون قد تم حل جميع علاقات التنافس السابقة. وبالتالي، يبقى كل من "د"، "و" ويتقلان إلى الخطوة التالية، دون إجراء أية خطوات إضافية في هذا الشأن.
- البديل هو أن "ب" ليس فائزاً صريحاً. والنتيجة المترتبة على ذلك هي أنه سيتم حل مجموعة التنافس بكاملها عبر المزاد العلني.

2-3 طلبان معتمدان على المجتمع

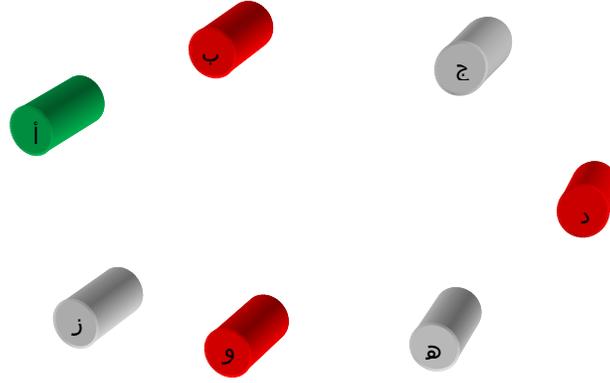
على فرض أن مجموعة التنافس تحتوي على طلبين معتمدين على المجتمع وأنهما قد طلبا التقييم المقارن. توجد حالتان للتحليل بناءً على وجود الطلبات هذه في تنافس مباشر أو عدم وجودها فيه.

1-2-3 التنافس المباشر

على فرض أن "أ" و"ب" هم الطلبان المعتمدان على المجتمع (باللون الأزرق)، ستكون جميع الطلبات الأخرى في تنافس (باللون البرتقالي) مع أي منهما أو مع كلاهما، كما يلي:



ومن المنطقي بعد ذلك أن تتم معالجة الموقف بتضمينهم جميعاً في التقييم المقارن في الوقت ذاته. وبغض النظر عما إذا كان "أ" أو "ب" فائزاً صريحاً، فمن الواضح من النظرة الأولى أن جميع الطلبات الأخرى ستمنى بالخسارة. ومع ذلك، ستكون هناك بعض الطلبات بين هذه الطلبات ليست في تنافس مع الفائز ويمكن تواجدها معه. بمعنى أنه عند القول بأن "أ" هو الفائز، فسيتم استبعاد "ب"، "و" و"د" (باللون الأحمر)، بينما يبقى "ز"، "هـ" و"ج" (باللون الرمادي) نظراً لعدم وجود حالات تنافس باقية بالنسبة لهم.

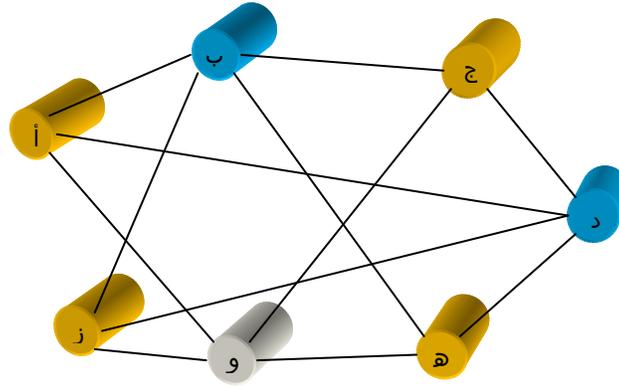


ومن المحتمل أيضاً أن كلاً من "أ" و"ب" قد حققا نقاطاً أعلى من قيمة حد الفوز بالتقييم المقارن. وفي هذه الحالة، سيتم حل هذا التنافس من خلال مزاد علني بين "أ" و"ب" مع مراجعة تالية لمجموعة التنافس بالكامل تؤدي إلى نتيجة نهائية تشبه النتيجة الواردة أعلاه.

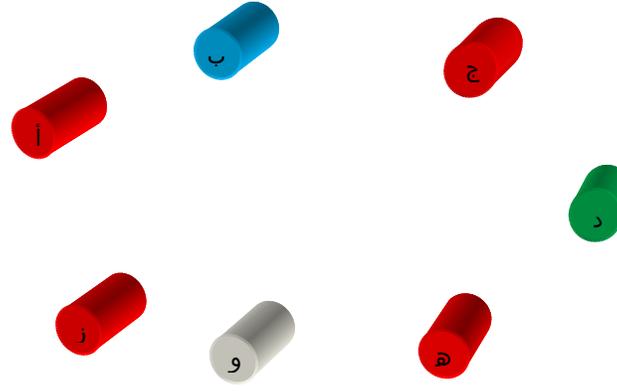
وإذا لم يحقق أي من "أ" و"ب" نقاطاً أعلى من الحد المطلوب للفوز، فستنتقل مجموعة التنافس بالكامل إلى مزاد علني للحل.

2-2-3 عدم وجود تنافس مباشر

مع وجود ب ود على أنهما الطالبان المعتمدان على المجتمع، فلا يوجد تنافس بينهما، بينما توجد حالة تنافس من جانب جميع الطلبات الأخرى - باستثناء "و" مع كل منهما أو مع أحدهما، كما هو موضح أدناه:



ونظراً لإمكانية تواجد "ب" و"د" معاً في حالة اجتيازهما لحل التنافس، فهناك سبباً منطقيًا لاعتبار هذه الحالة كمجموعتي تنافس مباشر يتم حلها من خلال عمليتي تقييم مقارن، إحداهما خاصة بالطلب "د" والطلبات الأخرى الموجودة في تنافس مباشر مع "د"، وأخرى خاصة بالطلب "ب" ومنافسيه المباشرين. وبالقول أنه يتم تقييم "د" أولاً وأنه سيكون هو الفائز، فسيتم رفض أ، ج، وه، ويتم حل جميع حالات التنافس ويبقى "ب" بالإضافة إلى "و" دون الحاجة إلى خطوات إضافية، كما يلي:



وإذا لم يفز "د"، فستبقى المجموعة دون تغيير ويتم إجراء التقييم المقارن لـ "د". وفي حالة فوز "د" بهذا التقييم، فسيتم استبعاد "أ"، "ج"، "هـ" و"ز" بينما يبقى كلاً من "د" و"و" دون وجود أي تنافس باقي، كما يلي:

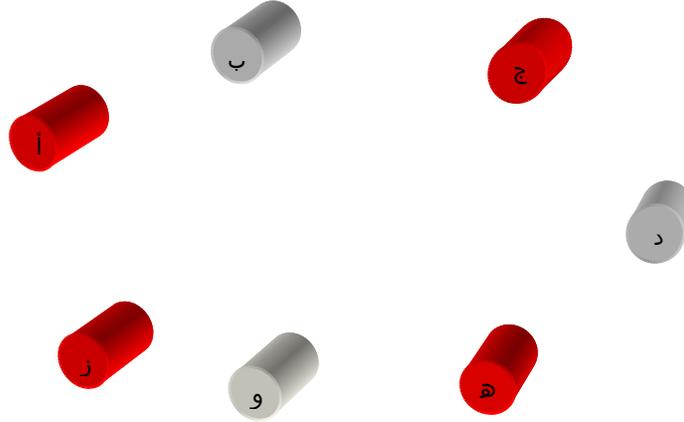


إذا لم يتم إعلان "ب" فائزاً صريحاً أيضاً، فسيتم حل مجموعة التنافس بالكامل عبر عملية مزاد علني. ولاحظ أن تناول تنافس "ب" أو "د" أولاً لن يؤثر على النتيجة.

3-3 المزاد العلني

بالنسبة للمزاد العلني الخاص بمجموعة التنافس "المعقدة"، تشارك المجموعة بالكامل ويكون هناك فائز واحد أو أكثر. وكما ذكر سابقاً، فإن المزاد العلني التصاعدي من خلال ساعة يقتضي ضمناً خروج الطلبات بالتتابع عند تجاوز مستوى المزايدة في إحدى الجولات للحد النهائي للعروض الخاصة بهم. وبالنسبة لكل جولة مزايدة عند خروج طلب

واحد أو أكثر، تتم مراجعة حالة التنافس الباقية وتتوقف عملية المزايد العلني متى تم حل جميع حالات التنافس. وعلى افتراض وصول المزايد العلني إلى مرحلة خروج أ، ج وهـ (باللون الأحمر)، يكون الوضع كما يلي:

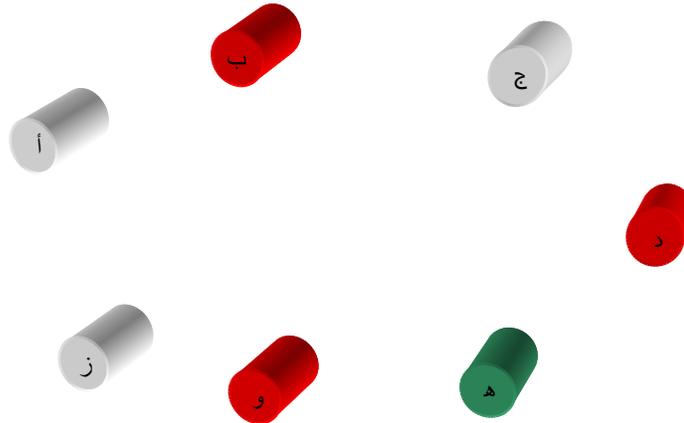


لا توجد حالات تنافس أخرى باقية خاصة بالطلبات "ب"، "د"، "و". ويقومون جميعاً بدفع نفس عرض الإقبال (مساوياً لمستوى المزايدة الذي تم الوصول إليه وقت حل التنافس بشكل نهائي) وتنتقل إلى الخطوة التالية.

ومع وجود مجموعة تنافس معقدة، فإن خروج الطلبات بطريقة متابعة قد يؤدي أيضاً إلى بقاء بعض الطلبات التي خرجت مبكراً، بناءً على الطلب الفائز/الطلبات الفائزة وتركيب نظام مجموعة التنافس. ويفرض خروج "و" أولاً، ثم أ، ج، هـ. بذلك يكون قد تم حل جميع حالات التنافس، وفوز ب ود ودفعهما عرض الإقبال وانتقالهما إلى الخطوة التالية. ومع ذلك، ستكون النتيجة النهائية هي نفس النتيجة الموضحة في المخطط الوارد أعلاه؛ استبعاد أ، ج، هـ، ز نظراً لوجودها في تنافس مباشر مع أي من الفائزين أو كلاهما، ولكن لا يوجد تنافس مباشر بين "و" وأي من الفائزين وسيبقى، وبالتالي سيقوم "و" بدفع الحد النهائي للعرض وسينتقل إلى الخطوة التالية.

وبغض النظر عن أي من الطلبات سيكون هو الفائز، ستكون هناك طلبات بين الطلبات التي خرجت مبكراً والتي لا توجد بها حالة تنافس مع الفائزين وسيبقى، وقد تبقى أيضاً حالات تنافس يجب حلها بين "الخاسرين المحظوظين". ويمكن حل هذا التنافس الباقي بواسطة المقارنة بين الحد النهائي للعروض الخاصة بـ "الخاسرين المحظوظين"، واختيار فائز من بينهم (عبر تكرار هذه العملية -عند الضرورة- إلى أن يتم حل جميع حالات التنافس بفعالية).

على سبيل المثال، في حالة فوز هـ بشكل إجمالي، سيكون الوضع كما يلي:



مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

وبالتالي، يتم استبعاد الطلبات ب، "د"، و"و" وبذلك يتم التخلص من حالات التنافس الخاصة بالطلبات أ، ج، ز أيضاً، مما يعنى بقاء هذه الطلبات بغض النظر عن وقت خروجهم من المزاد أو ترتيب خروجهم.

وبالنسبة لمجموعة التنافس "البسيطة"، فرغم كونها أكثر وضوحاً بالنسبة إلى هذه الحالة "المعقدة"، ستعتمد النتيجة الإجمالية على كل من الفائز وتركيب نظام مجموعة التنافس، بشرط السماح ببقاء الطلبات التي تنتهي دون أي تنافس، على الرغم من أنها ليست الفائز الكلي.

4. خاتمة

قد يؤدي حل مجموعات التنافس المعقدة -عبر التقييم المقارن أو المزاد العلني- إلى وجود عدة فائزين لا توجد بينهم علاقات تنافس مباشر. وبالتالي، ينتقلون جميعاً إلى التفويض.

كما قد يؤدي التقييم المقارن الذي يوجد فيه فائز صريح واحد (على الأقل) إلى بقاء طلبات أخرى معينة أيضاً، مثل "الخاسرون المحظوظون" حيث يمكن تواجد كل طلب بشكل فردي مع الفائز/الفائزين في DNS. وقد توجد حالات تنافس باقية بين هذه الطلبات والتي يجب حلها عبر المزاد العلني. وعلى النقيض، إذا لم يتم الإعلان عن فائز صريح، فسيتم حل مجموعة التنافس الكاملة عبر المزاد العلني. وقد يحدث نفس نوع الحالات المحتملة من "الخاسرين المحظوظين" في المزادات العلنية، حيث يمكن حل أية حالات تنافس باقية بناءً على الحد النهائي للعروض الخاصة بالطلبات المعنية.

ولن تعتمد النتيجة الإجمالية لحل التنافس على الطلب الفائز فقط ولكنها ستعتمد أيضاً على تركيب النظام الفعلي لمجموعة التنافس محل الدراسة، بشرط أن يكون من المقبول الموافقة على بقاء هذه الطلبات التي لا توجد بها حالات تنافس باقية يجب حلها وهو ما يبدو منطقياً.

وهناك حالة خاصة تحدث إذا أدى التقييم المقارن إلى فائزين متعددين في التنافس المباشر. وسيتم حل هذه الحالات من خلال مزاد علني بين الفائزين.

الفصل رقم 5: التقييم المقارن/gTLDs الجديدة

1-5 خلفية

من المتوقع أن يلعب التقييم المقارن دوراً هاماً كطريقة اختيار يتم استخدامها في حالة خاصة لطلبات gTLD الجديدة، وخاصةً لحل التنافس على السلسلة (المحدد أدناه) في الحالة التي يتواجد بها طلب واحد -على الأقل- معتمداً على المجتمع واختار التقييم المقارن بوضوح كطريقة حل التنافس على السلسلة. ويمكن الاطلاع على أساس هذا الأسلوب في إرشاد التنفيذ رقم "و" في التقرير النهائي الخاص بـ GNSO حول gTLD الجديدة:

"في حالة وجود تنافس على السلاسل، يمكن لمقدمي الطلبات:

(1) حل التنافس فيما بينهم في إطار زمني محدد مسبقاً

(2) في حالة عدم وجود اتفاقية مشتركة، فسيكون ادعاء أحد الأطراف بدعم المجتمع سبباً في حصول هذا الطلب على الأولوية. وفي حالة عدم وجود مثل هذا الإدعاء وعدم وجود اتفاقية مشتركة، فسيتم استخدام عملية لتمكين الوصول إلى حل فعال للتنافس و

(3) قد يتم استخدام مجلس إدارة ICANN للتوصل إلى قرار نهائي من خلال نصيحة من الموظفين ولجان الخبراء."

يحدث التنافس على السلسلة عندما تكون السلاسل الخاصة بطلب واحد أو أكثر متطابقة أو متشابهة جداً بحيث إن تفويضهما معاً سيمثل خطر حدوث إرباك للمستخدم. ويتم جمع الطلبات الموجودة في التنافس على السلسلة في مجموعات تنافس أثناء التقييم المبدئي. وكخيار أول، من المتوقع أن يقوم مقدمو الطلبات ذوو الطلبات الموجودة في حالة تنافس على السلسلة بالتفاوض فيما بينهم لحل التنافس بشكل تطوعي عبر انسحاب طلب واحد أو أكثر دون أي تغيير في أي من الطلبات. وعند استمرار التنافس بعد الانتهاء من جميع المراحل الأخرى، سيكون التقييم المقارن هو الطريقة الأولى المتوفرة لحل التنافس (في الحالات التي يتواجد بها مقدم طلب واحد أو أكثر من مقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع). وتوفر هذه الوثيقة دراسات وشرح لأسلوب معالجة التقييم المقارن في إطار السياق محل المناقشة.

2-5 الدراسات

كما هو مذكور أعلاه، ينصح التقرير النهائي الخاص بـ GNSO بتفضيل الطلبات المعتمدة على المجتمع في حالات التنافس على السلسلة. ويتميز أسلوب التقييم المقارن الذي تم اختياره بمعايير يتم استخدامها للتحقق من علاقة تخصيص الاعتماد على المجتمع كشرط أساسي لهذا التفضيل المطلوب تبريره.

وسيقوم مقدم الطلب بتخصيص الطلب على أنه مفتوح أو معتمد على المجتمع في وقت تقديم الطلب. وفي حالة تخصيص الطلب على أنه مفتوح أو معتمد على المجتمع، فسيطلب من مقدم الطلب الرد على مجموعة من الأسئلة لإثبات أن الطلب يستهدف المجتمع ويدعمه المجتمع ذا الصلة. وسيطلب من مقدم الطلب أيضاً تحديد ما إذا كان التقييم المقارن هو الطريقة المفضلة لحل أي تنافس على السلسلة قد يواجهه الطلب. وسيتم استخدام التقييم المقارن في حالة تمييز طلب واحد أو أكثر من الطلبات المعتمدة على المجتمع الموجودة في مجموعة تنافس بهذا التفضيل. وستضمن عملية التقييم المقارن جميع الطلبات الموجودة في مجموعة التنافس ذات الصلة. وقد يُطلب من مقدمي الطلبات تقديم معلومات إضافية قبل إجراء التقييم المقارن لإثبات تمثيل المجتمع.

عند النجاح في التقييم المقارن، فسيتم قصر مقدم الطلب صاحب الطلب المعتمد على المجتمع في عملية TLD لخدمة هذا المجتمع، وفقاً للبنود المدمجة في اتفاقية السجل بين ICANN ومُسجّل السجل.

وتتطلب عملية التقييم المقارن نتيجة موضوعية واضحة وتم تخصيصها لتفادي آثار النواحي غير الموضوعية بالتركيز

3-5 الإجراء

- 1 في مرحلة تقديم الطلب، يوضح كل مقدم طلب يعلن طلب gTLD الخاص به على أنه معتمد على المجتمع؛ أي تفضيل للتقييم المقارن، متى تمت إثارة تنافس على السلسلة. ويصبح مقدمو الطلبات على علم بالسلاسل المتشابهة بشكل مربك بمجرد نشر المجموعة الكاملة للطلبات المستلمة.
 - 2 يمكن إرسال معارضة رسمية بمجرد نشر الطلبات.
- قبل إجراء أي تقييم مقارن، تتاح الفرصة أيضاً للمجتمعات لتعارض بشكل رسمي الطلبات التي قد يتم التقدم بها للحصول على سلسلة TLD الذي تتضمن اسم المجتمع المعني. وبالعالم أن مقدم الطلب المعتمد على المجتمع قد يستغل هذه الفرصة لمعارضة منافس محتمل على السلسلة بدلاً من انتظار القرار الذي سيبتج عن التقييم المقارن، فإن معايير إجراء المعارضة والتقييم المقارن تكون متسقة بشكل منطقي -متى كان ذلك مناسباً- بحيث تؤدي إلى نتائج متسقة لكل حالة معينة.
- 3 أثناء فترة التقييم المبدئي، يؤدي تحليل الهيئة المعنية بتشابه السلسلة إلى مجموعات التنافس. يتم نشر مجموعات التنافس هذه في نهاية التقييم المبدئي.
 - 4 قد لا تجاز بعض الطلبات التقييم المبدئي أو التقييم الموسع وسيتم استبعادها أثناء هاتين المرحلتين. وقد لا تفوز بعض الطلبات في إجراء حل النزاع وسيتم استبعادها أثناء هذه المرحلة. وقد يتم حل بعض مجموعات التنافس من خلال اتفاق تطوعي بين مقدمي الطلبات.
 - 5 في بداية مرحلة حل التنافس، تتم إعادة تهيئة مجموعات التنافس بين الطلبات التي اجتازت جميع المراحل السابقة. وبالنسبة لجميع مجموعات التنافس التي بها طلب معتمد على المجتمع يفضل التقييم المقارن، يتم بدء التقييم المقارن.
 - 6 بالنسبة لكل مجموعة تنافس فرعية مباشرة داخل مجموعة التنافس، ستقوم هيئة معينة من قبل مزود التقييم المقارن بمراجعة الطلب أو الطلبات المعتمدة على المجتمع وتفضل التقييم المقارن وحسابها وفقاً للمعايير التالية:



ملاحظة 2

أ. الصلة بين السلسلة المقترحة والمجتمع

- 4 = السلسلة مرتبطة بقوة بالمجتمع أو إحدى مؤسسات المجتمع ولا يوجد لديها ارتباط آخر ذو أهمية.
 - 3 = السلسلة مرتبطة بوضوح بالمجتمع ولكن يوجد لديها ارتباطات أخرى أيضاً.
 - 2 = السلسلة ذات صلة بالمجتمع ولكن لديها ارتباطات أخرى معروفة أيضاً.
 - 1 = على الرغم من أن السلسلة ذات صلة بالمجتمع، يوجد لديها ارتباطات أوسع في الأصل.
 - 0 = لا تفي الصلة بين السلسلة والمجتمع بالمتطلبات لتسجيل نقطة واحدة.
- وبشكل تفصيلي، سيتم منح الصلة بين السلسلة والمجتمع:

- نقاط من 3 - للسلسلة المرتبطة بقوة بالمجتمع - إلى 0 - للسلسلة التي ليس لها ارتباطاً كافياً بالمجتمع.
- نقاط من 1 - لفقد ارتباطات أخرى بالسلسلة، بمعنى أن السلسلة فريدة بالنسبة لهذا

ب. سياسات التسجيل المُخصصة

4 = تقتصر أهلية التسجيل بشدة على أعضاء المجتمع الذي تم تأسيسه مسبقاً والمحدد في الطلب. وتتضمن سياسات التسجيل أيضاً اختيار الاسم والمتطلبات الأخرى المتسقة مع المجال الموضح وطبيعة نطاق TLD المعتمد على المجتمع. وتتضمن السياسات المقترحة مفايس محددة للتنفيذ تحتوي على ممارسات التحقيق والعقوبات وإجراءات الفصل وآليات الاستئناف.

3 = تتاح أهلية التسجيل بشكل أساسي لأعضاء المجتمع سابق التأسيس المحدد في الطلب، ويتم السماح بها أيضاً للأفراد والمجموعات المرتبطة بشكل رسمي بالمجتمع. تتضمن السياسات معظم العناصر التي تؤدي إلى تسجيل نقاط عالية ولكن هناك عنصراً واحداً مفقوداً.

2 = تتوفر أهلية التسجيل بشكل أساسي لأعضاء المجتمع الذي تم تأسيسه مسبقاً والمحدد في الطلب، وتسمح أيضاً بتسجيل الأفراد أو المجموعات المرتبطة بشكل غير رسمي بالمجتمع. تتضمن السياسات بعض العناصر التي تؤدي إلى تسجيل نقاط عالية ولكن هناك أكثر من عنصر واحد مفقود.

1 = يتم التشجيع على أهلية التسجيل أو تسهيلها لأعضاء المجتمع سابق التأسيس المحدد في الطلب، وأيضاً يتم السماح بها للآخرين. تتضمن السياسات عنصراً واحداً فقط لتسجيل نقاط عالية.

0 = لا تفي سياسات التسجيل بالمتطلبات لتسجيل نقطة واحدة.

وبشكل تفصيلي، سيتم منح سياسات التسجيل:

- نقاط من 2 للأهلية المقصورة على أعضاء المجتمع، إلى 0 لأسلوب غير مقصور إلى حد كبير من الأهلية.
- نقطة واحدة للقواعد الواضحة التي تتعلق باختيار الاسم والمتطلبات الأخرى الخاصة بالأسماء المسجلة ذات الصلة بالمجتمع تحت الدراسة، و0 لغياب القواعد المتعلقة باختيار الاسم والمتطلبات الأخرى أو لقواعد غير كافية أو ذات صلة ضعيفة.
- نقطة واحدة لإجراءات التنفيذ المرضية و0 لغياب إجراءات التنفيذ أو لإجراءات التنفيذ غير الكافية.

ج. تأسيس المجتمع

4 = مجتمع محدد بوضوح ومنظم وتم تأسيسه مسبقاً وكبير الحجم ومعمّر.

3 = يفي المجتمع محل الدراسة بجميع المتطلبات عدا مطلب واحد لتسجيل نقاط عالية.

2 = يفي المجتمع محل الدراسة بأكثر من مطلب واحد من المتطلبات لتسجيل نقاط عالية، ولكنه فشل في الوفاء بمطلبين أو أكثر.

1 = يفي المجتمع محل الدراسة بمطلب واحد فقط من المتطلبات لتسجيل نقاط عالية.

0 = المجتمع محل الدراسة لا يفي بأي من المتطلبات لتسجيل نقاط عالية.

وبشكل تفصيلي، سيتم منح تأسيس المجتمع:

- نقاط من 2، لمجتمع محدد بوضوح ومنظم وتم تأسيسه مسبقاً، إلى 0 لمجتمع يفتقر إلى تحديد واضح وتاريخ تأسيسي.
- نقاط من 2 لمجتمع كبير الحجم ويتسم بطول البقاء، وإلى 0 لمجتمع محدود الحجم والبقاء.

د. إقرار المجتمع

- 4 = طلب مقدم من -أو أقرت به- إحدى مؤسسات المجتمع المعروفة، أو أقرت به منظمات أعضاء.
- 3 = أقرت به معظم مجموعات ذات صلة واضحة، ولكنها تصبح غير واضحة إذا أصبح المجتمع بالكامل داعماً.
- 2 = تم إقراره بواسطة مجموعات ذات صلة واضحة، ولكن أيضاً وجدت بعض المعارضة من مجموعات ذات صلة واضحة.
- 1 = توجد إقرارات منسقة بواسطة مجموعات ذات صلة غير معروفة، ولكن أيضاً وجدت معارضة واضحة من مجموعات ذات صلة واضحة.
- 0 = إقرار محدود بواسطة مجموعات ذات صلة غير معروفة. معارضة قوية من مجموعات ذات صلة واضحة.

وبشكل تفصيلي، سيتم منح إقرارات المجتمع:

- نقاط من 2 لعدم واضح وموثق، إلى 0 لعدم وجود إقرار أو وجود إقرار محدود لصلة غير مؤكدة.
 - نقاط من 2 لعدم وجود معارضة ذات صلة، إلى 0 لوجود معارضة قوية وذات صلة.
- إذا لم يحقق أي طلب من الطلبات 14 نقطة أو أكثر، فلن يكون هناك فائز واضح. إذا حقق طلب واحد 14 نقطة أو أكثر، فسيتم إعلانه الفائز.
- إذا حقق أكثر من طلب واحد 14 نقطة أو أكثر وليست في تنافس مباشر، فسيتم إعلانهم الفائزين ويمكنهم الانتقال إلى التفاوض. وإذا كانوا في تنافس مباشر، فسيتم عقد مزاد علني بين هذه الطلبات لحل التنافس، ما لم يتوجهوا إلى نفس المجتمع ويفوز طلب واحد بشكل واضح بتأييد أغلبية المجتمع، وهي الحالة التي يتم الإعلان فيها أن هذا الطلب هو الفائز الوحيد.

7. بعد التقييم المقارن الوارد أعلاه، ستقوم ICANN بمراجعة النتائج وإعادة تهيئة مجموعة التنافس حسب الحاجة. وبالنسبة لمجموعات التنافس الفرعية المباشرة المتبقية التي تتضمن أي مقدم طلب معتمد على المجتمع قام باختيار التقييم المقارن، يتم تطبيق نفس الإجراء الوارد في الخطوة 6. إذا لم يتبق أي منها في مجموعة التنافس، ستنتقل أية طلبات لا تزال في تنافس إلى عملية حل التنافس التالية. وستتمكن الطلبات التي ليس لها تنافس متبقي من الانتقال إلى التفويض.

الفصل رقم 6: المزاد العلني

تصميم المزاد العلني لحل التنافس على gTLDs الجديدة

10 سبتمبر 2008 (تم التحديث في 25 يناير 2009)

ملخص تنفيذي

وتمثل المزادات العلنية آلية حل التنافس التي يتم اللجوء إليها كملأذ أخير. وسيتم استخدام المزادات العلنية فقط في الحالات التي يتم فيها:

- تنافس على السلسلة مع إكمال الموجودين في التنافس جميع عمليات التقييم بنجاح، و
- اختيار مقدمي الطلبات المتنافسين عدم استخدام التقييم المقارن أو عدم توفر التقييم المقارن أو أن التقييم المقارن لم يسفر عن فائز صريح و
- عدم قيام مقدمي الطلبات المتنافسين بحل التنافس فيما بينهم.

إن الهدف من المزاد العلني هو حل التنافس بطريقة واضحة وموضوعية. وسيتم الاحتفاظ بالإيرادات التي تنشأ عن المزادات العلنية إلى أن يتم تحديد استخدامات الإيرادات عبر مشاوررة المجتمع. ولن يتم دمج الإيرادات في ميزانية الإنفاق العام الخاصة بـ ICANN ولكن سيتم تخصيصها بشكل منفصل.

تصف هذه الوثيقة تصميم مزاد علني مقترح لحل التنافس بين مقدمي الطلبات المتنافسين على سلاسل TLD العامة الجديدة. يتم تقديم الميزات التالية في هذا التصميم:

- مزادات علنية تصاعدية من خلال ساعة متزامنة بجولات منفصلة ولا يمكن إلغاء الخروج؛ و
- ينتج عن السلاسل المتنافسة (مطابقة أو مماثلة بشكل مربك) تركيبة "رسم بياني"؛ و
- يحتاج مقدم الطلب إلى مواصلة المزايدة حتى تخرج جميع الطلبات التي يتنافس معها؛ و
- يتم تقديم المعلومات فيما يتعلق بعدد الطلبات المتنافسة المتبقية بعد كل جولة، ولكن ليست هوياتها؛ و
- يجب أن تكون العروض بمثابة تعهدات ملزمة قانونياً، وحتى يتم تحقيق ذلك، تتم المطالبة بودائع المزايدة.

1-6 خلفية

تعد ICANN خطط تطبيق لعملية gTLD الجديدة. ويعمل الموظفون من خلال توصيات GNSO على gTLD الجديدة والمشاركة من مجتمع الإنترنت لتوجيه التطبيق. قام بإعداد هذه الوثيقة شركة Power Auctions LLC، مستشار تصميم المزادات العلنية لدي ICANN، بالتشاور الوثيق مع موظفي ICANN.

ويكمن الهدف الوحيد من الوثيقة الحالية في التوصية بتصميم مزاد علني لحل التنافس بين مقدمي الطلبات المتنافسين على سلاسل TLD العامة الجديدة، ولا تقدم أية توصيات لتصميم مزاد علني لأية أهداف أخرى.



ملاحظة 3

وهناك وثيقة منفصلة ولكنها ذات صلة بعنوان "الحالة الاقتصادية للمزادات العلنية في gTLDs الجديدة" (8 أغسطس 2008، انظر <http://www.icann.org/en/topics/economic-case-auctions-08aug08-en.pdf>) تتناول بالشرح الأساس المنطقي لاستخدام المزادات العلنية كآلية فصل لحل التنافس بين مقدمي الطلبات المتنافسين على سلاسل TLD العامة الجديدة. وتصف الوثيقة الحالية مجالات محددة من نموذج المزاد العلني المقترح.

ولا تصف هذه الوثيقة أية استخدامات محتملة للأموال الناتجة عن عملية المزاد العلني. وستصف وثيقة منفصلة، تتضمن ميزانية مقترحة لعملية gTLD الجديدة، الاستخدامات المحتملة للأموال.

2-6 إطلاق عملية المزاد العلني

سيتم تحديد اثنين من الطلبات التي اجتازت عملية التقييم الخاصة بـ ICANN على أنهما *في تنافس* مع بعضهما البعض في حال أن سلاسل TLD العامة التي تقترحها هذه الطلبات مطابقة أو "مماثلة بشكل مريب". وسيخضع الطلب الذي اجتاز التقييم للحصول على gTLD جديدة لمزاد علني فقط في حال تنافسه مع طلب آخر اجتاز هذا التقييم.

في حال وجود طلب ناجح معتمد على المجتمع في تنافس مع واحد أو أكثر من الطلبات الأخرى، يحق لهذا الطلب المبني على المجتمع المطالبة بخضوعه مع الطلب/الطلبات المتنافسة لعملية تقييم مقارن بدلاً من المزاد العلني. ومع ذلك، في حالة تحديد مقيّم ICANN أنه من غير المحتمل إيجاد أساس ملائم لاختيار أحد هذه الطلبات عن الباقي، حينها ستدخل هذه الطلبات أيضاً في عملية المزاد العلني.

3-6 دراسة نماذج المزادات العلنية المتاحة

بدأت شركة Power Auctions المحدودة، كمستشار مزادات علنية لـ ICANN، تحليلها من خلال مراجعة نماذج المزادات العلنية المتاحة. وكانت البدائل الأساسية التي أخذت في الاعتبار كما يلي:

للاطلاع على مراجعة أطول لنماذج المزادات العلنية المتاحة، انظر: يمكن تحميل القاموس الاقتصادي، الطبعة الثانية، للمؤلف لورانس م أوبوسل يتناول نظرية المزادات العلنية بعنوان "Auctions (Theory)," New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition (2008) من الموقع <http://www.powerauction.com/docs/auction-theory-new-palgrave.pdf>



ملاحظة 4

- مزاد أول سعر: يقوم المزايدون بتقديم عروض مغلقة، قبل الموعد النهائي، ويفوز المزايد الأعلى بالعنصر ويدفع المبلغ الذي ذكر في عرضه.
- مزاد ثاني سعر: يقوم المزايدون بتقديم عروض مغلقة، قبل الموعد النهائي، ويفوز المزايد الأعلى بالعنصر ويدفع مبلغ العرض الذي قدمه ثاني أعلى مزايدي.
- مزاد العرض التصاعدي: يقوم المزايدون بتقديم عروض بطريقة ديناميكية بالتتابع بعد أعلى عرض، ويفوز المزايد الأخير بالعنصر ويدفع السعر الذي عنده أصبح آخر مزايدي.
- المزاد الهولندي: يبدأ المسؤول عن المزاد العلني بسعر أعلى ويعلن بالتتابع أسعاراً أقل، حتى يعرب أحد المزايدين عن رغبته في شراء العنصر بالمزايدة، ويفوز أول مزايدي يقدم عرض بالعنصر ويدفع السعر الحالي للعنصر وقت مزايديته.

بوجه عام، يعتبر كل من مزاد ثاني سعر ومزاد العرض التصاعدي على أنهما تمكناً لأبسط إستراتيجيات المزايدة للمزايدين وتؤدي إلى نتيجة كافية من المزاد العلني. وبوجه خاص، إذا كان للمزايد قيم خاصة لعنصر مفرد يخضع لمزاد علني، تعتبر إستراتيجية المزايدة الأفضل هي ببساطة أن "تزايد بقدر ما يساوي لك هذا العنصر." وحيث إن تحقيق

مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

وعلى النقيض، تعتبر تركيبة إستراتيجية المزايدة في مزاد أول سعر معقدة نسبيًا. فعلى المزايد، بجانب تقييمه لما يستحقه العنصر، أن يقيّم الحالة التنافسية ومن ثم "يحدد" عرضه وفقًا لذلك. بالإضافة إلى ذلك، يميل المزايدون بوجه خاص إلى عدم تفضيل المزايدة في مزادات أول سعر التي فيها - لأسباب الشفافية - يتم الكشف عن مبالغ العروض الخاسرة بعد انتهاء المزاد العلني. وسيشعر المزايد في مزاد أول سعر خاصة بالسذاجة في حال - على سبيل المثال - تقديمه لمزايدة فائزة بقيمة 250.000 دولار أمريكي بينما كان ثاني أعلى عرض مقدمة بقيمة 50.000 دولار أمريكي. فسيكون واضحًا لجميع الأطراف أن مبلغ 50.001 دولار أمريكي كان كافيًا للفوز وأن المزايد "تجاوز العرض" بمبلغ 200.000 دولار أمريكي. ويمكن تجنب كل هذه الصعوبات باستخدام مزاد ثاني سعر أو العرض التصاعدي بدلًا من ذلك.

ومن المفهوم جيدًا أن المزاد الهولندي له إستراتيجية مساوية لمزاد أول سعر. والاستفادة الوحيدة منه هي أن المزايدات الخاسرة لا يتم تقديمها وبالتالي لن تُعرف مطلقًا مبالغها، وبذلك يتم تجنب آخر مشكلة تم توضيحها في الفقرة السابقة. ومع ذلك، كما هو الحال في مزاد أول سعر، فإن تركيبة إستراتيجية المزايدة معقدة نسبيًا ويعتبر المزاد باحتمالية أقل في تقديم التوزيع الفعال، وبذلك يتم تفضيل اختيار مزاد ثاني سعر أو العرض التصاعدي مرة أخرى.

انظر "Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders" الجريدة المالية 16،
صفحة 8-37، (1961) (وليام فيكري).



ملاحظة 5

لحل التنافس بين مقدمي الطلبات المتنافسين على سلاسل gTLD الجديدة، يقدم مزاد العرض التصاعدي ثلاث ميزات حاسمة عن مزاد ثاني سعر. أولاً، يقدم مزاد العرض التصاعدي أكبر نطاق من الشفافية، وعلى النقيض، تحتوي مزادات العروض المغلقة على شيء من الغموض. ثانيًا، عند شرح سبب الانتشار الواسع لمزادات العرض التصاعدي وندرة نسبية لمزادات السعر الثاني، نلاحظ أن المزايدين سيواجهون ضغوطًا للكشف بصدق عن قيمهم الخاصة في المزاد في حالتين، إما أن هناك احتمال وجود غش من المسؤولين عن إدارة المزاد أو ستكون هناك مزادات أو مفاوضات تالية يمكن استخدام هذه المعلومات ضددهم. وعلى النقيض، نجد أن مزادات العرض التصاعدي تتجنب هذه المشاكل، لأنها لا تطلب من المزايد صاحب القيمة العالية الكشف عن قيمته - حيث تتوقف المزايدة فور خروج ثاني أعلى مزاد. ثالثًا، تقدم تركيبة مزاد العرض التصاعدي استفادة خاصة لمزاد علني متزامن لعناصر متعددة، والتي تتم مناقشتها بشكل أوسع في القسم التالي.

انظر "Why Are Vickrey Auctions Rare?" جريدة الاقتصاد السياسي، (1998)، صفحة 94 - 109 (1990)
مايكل اتش روثكوف وتوماس جي تيسبرج وإدوارد بي كان).



ملاحظة 6

4-6 تركيبة المزاد التصاعدي من خلال ساعة، بوجه عام

نوصي بأن يكون المزاد التصاعدي من خلال ساعة هو المكون الرئيسي لتصميم المزاد العلني. ويعتبر المزاد التصاعدي من خلال ساعة نسخة خاصة من مزاد العرض التصاعدي والذي يوصى به في القسم 3. وفي المزاد التصاعدي من خلال ساعة، يبدأ المسؤول عن المزاد بسعر منخفض و يعلن بالتتابع أسعار أعلى. وفي كل سعر (أو نطاق أسعار)، يُطلب من كل مزاد تحديد رغبته في شراء العنصر. ويستمر السعر في الارتفاع كلما أظهر اثنين أو أكثر من المزايدين اهتمامهم. ويختم المزاد العلني عند أول سعر يظهر من خلاله مزاد واحد اهتمامه، ويتم منح العنصر عند هذا السعر النهائي.

مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

للحصول على معلومات خلفية حول المزادات التصاعديّة من خلال ساعة نظريًا وعمليًا، انظر سجل (نظرية) المزادات في القاموس الاقتصادي New Palgrave، والمشار إليه في الهامش رقم 2، و "Auctioning Many Divisible Goods" بـمجريدة الاتحاد الاقتصادي الأوروبي، العدد الثاني: رقم 2-3، صفحة 480-493 (أبريل-مايو 2004) (لورانس م أوسوبل وبيتر كرامتون)، ويمكن تحميله من الموقع



ملاحظة 7

<http://www.powerauction.com/docs/auctioning-many-divisible-goods.pdf>

وهكذا، يشبه المزاد التصاعدي من خلال ساعة مزاد Sotheby's أو eBay، باستثناء أن سير المزاد العلني لا ينشأ عن أسعار يقترحها المزايدون. وعلى الرغم من ذلك، يعلن المسؤول عن المزاد عن أسعار (أو نطاق أسعار) تزيد مع مرور الوقت، وتكون استجابات المزايدين مقتصرة على إظهار أنهم "داخل" أو "خارج" الأسعار المعلن عنها. ويتم استخدام هذا التصميم بصورة متزايدة في المزادات العلنية على العناصر ذات القيمة العالية، وله عدة نقاط قوة.

أولاً، مناسب جداً للمزادات العلنية على الإنترنت بجولات مزايده منفصلة، حيث لا توجد ميزة تقديم المزايدات في آخر لحظة ممكنة ("اقتناص المزايدة") أو في أول لحظة ممكنة. وهذا يقدم للمزايدين وقت كافٍ لاتخاذ قرارات مدروسة بشكل منطقي في المزايدة على عناصر ذات قيمة عالية وتجنب تفضيل المزايدين في أي منطقة زمنية معينة.

ثانياً، يمكن أن يوظف المزاد العلني "قاعدة النشاط" التالية: يجب على المزايد الذي يكون "داخل" الأسعار المتقدمة في المزاد العلني لمواصلة بقاءه "داخل" الأسعار اللاحقة. بمعنى آخر، لا يمكن إلغاء الخروج من المزاد العلني. يتم إعلام المزايدين بعدد الطلبات المتنافسة التي مازالت "داخل" المزاد بعد كل جولة، ولكن ليست هوياتها؛ ومن خلال قاعدة النشاط، يكون لمعلومات الطلب هذه أهمية حقيقية، حيث لا يمكن لأي متنافس يخرج من المزاد العلني أن يدخل فيه مرة أخرى.

ثالثاً، يكون للمسؤول عن المزاد الحق في تحديد سرعة سير المزاد التي عندها تزيد الأسعار. يكون لهذا الجانب أهمية قصوى إذا كانت العناصر ذات الصلة تخضع لمزاد علني مترامن، حيث يمكن حينها تحديد سرعة الأسعار لزيادتها معاً فيما يتعلق بمستوى الطلب.

ويمكن سبب تقديم معلومات حول عدد الطلبات المتنافسة التي مازالت "داخل" المزاد، ولكن ليست هويات الطلبات المتبقية، في أنه يضع توازناً مناسباً، من خلال تزويد المزايدين بمعلومات الأعداد التي ستقدم لهم أكبر استفادة أثناء المزاد العلني، ولكن بدون تزويد معلومات حول هويات المزايدين المتبقين والتي من شأنها أن تسهل عمليات التواطؤ بشكل كبير.



ملاحظة 8

وفي الواقع، هناك اقتراح أن يتم إجراء المزادات العلنية للعديد من الطلبات المتنافسة بشكل مترامن بقدر الإمكان. ولذلك أفضلية في تزويد المزايدين بمعلومات حول مستوى الطلب لنطاقات gTLD الجديدة الأخرى - ومن ثم قيمة gTLD الجديدة - أثناء مواصلة المزاد العلني. ويعتبر أحد فوائد عملية المزاد العلني أنها ستنشئ معلومات تتعلق بقيمة نطاقات gTLD الجديدة؛ بعض هذه المعلومات ستصبح متاحة للطلبات بشكل فعال أثناء المزاد العلني وستكون مفيدة لها في اتخاذ قراراتها التالية في المزاد العلني. وعلاوة على ذلك - كما ستم مناقشته أدناه - من الضروري أن يخضع الطلب المقدم لمزاد علني بشكل مترامن مع جميع الطلبات المتنافسة الأخرى - بالإضافة إلى تزامنه مع جميع الطلبات المتنافسة مع أي طلب متنافس، إلخ.

على سبيل المثال، إذا كانت هناك أربعة طلبات متنافسة على النطاق market. وثلاثة طلبات متنافسة على النطاق store. فنحن نقترح - إلى الحد الملائم بشكل منطقي - أن يقام المزايدين على النطاق market. والنطاق store. بشكل مترامن ويتم تزويد مقدمي الطلبات الموجودين في المزاد الآخر بالمعلومات التي تتعلق بتقدم كل من هذين المزايدين. وتكمن فائدة هذا التزامن في أنه سيمكن مقدمي الطلبات الموجودين في أي من هذين المزايدين من اكتساب معلومات إضافية حول قيمة نطاقات gTLD الجديدة بوجه عام، والتي من شأنها أن تساعد مقدمي الطلبات في تحديد المدى الذي ينبغي أن يرفعوا مزايدتهم إليه.



ملاحظة 9

مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

5-6 المجالات الإضافية لتركيبية المزاد التصاعدي من خلال ساعة الموصى به

1-5-6 المزايدة داخل الجولة

في أبسط وصف لتركيبية المزاد التصاعدي من خلال ساعة، يعلن المسؤول عن المزاد سعراً واحداً مع كل جولة ويظهر المزايدون ما إذا كانوا "داخل" أو "خارج" هذا السعر. على سبيل المثال، قد يكون السعر في الجولة رقم 1 مبلغ 50,000 دولار أمريكي وقد يكون السعر في الجولة رقم 2 مبلغ 100,000 دولار أمريكي. ونظراً لأن السعر يتصاعد في خطوات منفصلة، فهذا يقدم إمكانية منطقية لوجود روابط. على سبيل المثال، يمكن للمزايد أ والمزايد ب أن يظهرأ أنهما "داخل" السعر 50,00 دولار أمريكي، ولكن "خارج" السعر 100,000 دولار أمريكي.

يمكن تحسين أداء نموذج المزاد العلني هذا بشدة باستخدام أسلوب يُعرف **بالمزايدة داخل الجولة**. يضيف هذا الأسلوب مقداراً ضئيلاً جداً من التعقيد إلى المزاد العلني، بينما يزيد قدرة مقدمي الطلبات على التعبير عن قيمهم في المزاد ويقلل من احتمالية الروابط. ويكون لكل جولة في المزاد العلني "سعر بداية الجولة" و"سعر نهاية الجولة"، ويظهر المزايدون ما إذا كانوا "داخل" أو "خارج" جميع الأسعار الموجودة داخل هذا النطاق. على سبيل المثال، في الجولة رقم 1، قد يكون سعر بداية الجولة مبلغ 0 دولار أمريكي وقد يكون سعر نهاية الجولة مبلغ 50,000 دولار أمريكي؛ بينما في الجولة رقم 2، قد يكون سعر بداية الجولة مبلغ 50,000 دولار أمريكي وقد يكون سعر نهاية الجولة 100,000 دولار أمريكي. وعلى افتراض أن مزايداً بقى "داخل" الجولة رقم 1، يكون متاح لديه البدائل التالية في الجولة رقم 2:

- يحق له البقاء "داخل" الجولة إلى سعر نهاية الجولة الخاص بالجولة الحالية (ألا وهو 100,000 دولار أمريكي)؛ أو
- يحق له تقديم "الحد النهائي للعروض" (رقم بين 50,000 دولار أمريكي و100,000 دولار أمريكي بشكل صريح).

كمثال لذلك، قد يقدم المزايد أ حد نهائي للعروض يبلغ 83,000 دولار أمريكي، بينما يقدم المزايد ب حد نهائي للعروض يبلغ 92,500 دولار أمريكي. إذا لم يكن هناك غير هذين المزايدين، يكون مبلغ 83,000 دولار أمريكي هو أول سعر يبقى عنده مزاييد واحد. وهكذا، ينتهي المزاد ويفوز المزايد ب بالعنصر، عند سعر نهائي يبلغ 83,000 دولار أمريكي.

إذا كان الأمر خلاف ذلك، فيقوم كلا المزايدين بإظهار أنهما "داخل" الجولة إلى مبلغ 100,000 دولار أمريكي، حينئذ يستمر المزاد العلني إلى الجولة رقم 3. ويعادل سعر بداية الجولة الخاص بالجولة رقم 3 سعر نهاية الجولة الخاص بالجولة رقم 2، بينما يعلن المسؤول عن المزاد أن سعر نهاية الجولة رقم 3 ربما يكون مبلغ 150,000 دولار أمريكي.

وتستمر إمكانية وجود روابط، ولكن الآن أصبحت غير محتملة للغاية. ولتجنب أية روابط ممكنة، سيتم تخصيص "أرقام أولوية" للمزايد بشكل عشوائي قبل المزاد العلني. في حال وقوع حدث بعيد الاحتمال وهو أن يقدم جميع المزايدون المتبقون حد نهائي مطابق للعروض، سيكون الفائز هو المزايد الذي تقدم بالحد النهائي للعرض ولديه أعلى رقم أولوية. وبالطبع، يمكن لأي مزاييد تجنب تحديد أرقام الأولوية لما إذا كان هو الفائز أم لا، وذلك من خلال اختيار حكيم للحد النهائي للعرض، على سبيل المثال من خلال تقديم حد نهائي للعروض بمبلغ فردي مثل 83,017 دولار أمريكي بدلاً من استخدام رقم صحيح مثل 83,000 دولار أمريكي.

وكما هو موصوف في الوصف الأساسي للمزاد التصاعدي من خلال ساعة، يعلن المسؤول عن المزاد بعد كل جولة عدد المزايدين المتبقين "داخل" الجولة عند سعر نهاية الجولة، ولكن ليست هوياتهم. ولا يمكن إلغاء الخروج؛ حيث لا يمكن لمزايد قدم حد نهائي للعروض أن يشارك بعد ذلك إذا انتقل المزاد إلى الجولة رقم 3.

2-5-6 وحدات المزايدة (العملة)

وحتى تكون العروض قابلة للمقارنة، تحديد تغيرات العملة، من الضروري أن تقدم جميع المزايدات في المزاد العلني بعملة واحدة. فعلى افتراض أن رسم الطلب سيتم تحديده بالدولار الأمريكي، فستكون عملة جميع العروض في المزاد العلني بالدولار الأمريكي أيضاً. ويمكن تقديم العروض بأي عدد صحيح (غير عشري) من الدولار الأمريكي.

3-5-6 إجراء ما بعد التخلف

في حال عدم تلقي المبلغ الكامل للسعر النهائي من المزايد الفائز خلال 10 أيام عمل من انتهاء المزاد العلني، أو في حال فشل المزايد الفائز في دخول اتفاقية السجل الموضحة مسبقاً مع ICANN، سيتم إعلان المزايد الفائز على أنه في حالة تخلف. بمجرد إعلان المزايد الفائز أنه متخلف عن السداد، سيتم حرمان هذا المزايد على الفور من موقعه في المزاد العلني وسيخضع لتحديد عقوبات التخلف. بعد إعلان المزايد الفائز أنه متخلف عن السداد، سيتم عرض gTLD ذي الصلة على المزايدين الآخرين، واحداً في كل مرة، بترتيب تنازلي حسب حدود عروضهم التي سيخرجون بعدها من المزايدة.

6-6 التطبيقات العملية للمشاركة في المزاد التصاعدي من خلال ساعة

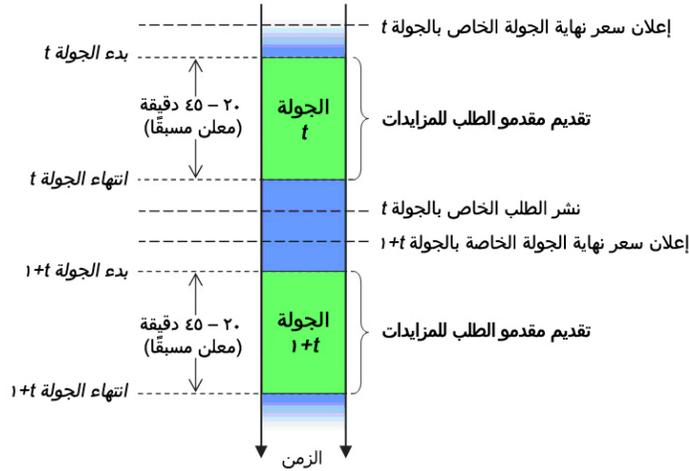
يقدم هذا القسم مقدمة غير رسمية، من منظور مقدم الطلب، للتطبيقات العملية للمشاركة في المزاد التصاعدي من خلال ساعة. الرجاء ملاحظة أن المقصود منها هو أن تكون مقدمة عامة فقط وهي فقط مقدمة تمهيدية.

وسيتم إجراء المزاد عبر الإنترنت، من خلال وضع المزايد لعروضهم عن بعد باستخدام نظام برنامج قائم على الإنترنت مصمم خصيصاً للمزادات. سيتلقى المشاركون في المزاد العلني تعليمات لدخول موقع المزاد العلني على الإنترنت. سيكون نظام برنامج المزاد العلني متوافق مع متصفح الإنترنت السائد حالياً، ولن يتطلب تثبيت محلي لأي برامج إضافية. وسيكون دخول الموقع محمي بكلمة مرور وسيتم تشفير العروض عبر SSL. وسيتم إجراء المزاد العلني بشكل عام بهذه الطريقة حتى ينتهي بسرعة وبطريقة مثالية خلال يوم واحد.

سيتم إجراء المزاد العلني في سلسلة من جولات المزاد. وستتابع الأحداث على النحو التالي:

- في كل جولة سيعلم المسؤول عن المزاد مقدماً: (1) سعر بداية الجولة و(2) سعر نهاية الجولة و(3) وقت بداية الجولة ووقت انتهائها. في الجولة الأولى، سيكون سعر بداية الجولة لكل الطلبات الموجودة في المزاد هو 0 دولار أمريكي، وفي الجولات التالية، سيكون سعر بداية الجولة هو سعر نهاية الجولة السابقة.
- سيتم تحديد سعر نهاية الجولة بالنظر إلى عدد الطلبات المتنافسة وتهيئة "الرسم البياني" (انظر الأقسام التالية) الخاص بحالات التنافس.
- أثناء كل جولة، سيكون على مقدمي الطلبات تقديم عرض/عروض تتعلق برغبتهم في الدفع في نطاق الأسعار المتوسطة بين أسعار بداية الجولة وأسعار نهاية الجولة. وبهذه الطريقة، قد يظهر مقدم الطلب رغبته في "البقاء داخل" المزاد عند جميع الأسعار حتى سعر نهاية الجولة - بما في ذلك هذا السعر - أو رغبته في الخروج عند سعر أقل من سعر نهاية الجولة ("الحد النهائي للعروض").
- ولا يمكن إلغاء الخروج. في حالة خروج أحد الطلبات من المزاد العلني في الجولة السابقة، لا يُسمح للطلب الدخول مرة أخرى في الجولة الحالية.
- قد يقدم مقدمي الطلبات عرضهم/عروضهم في أي وقت أثناء الجولة.
- بعد كل جولة، سيكشف المسؤول عن المزاد عن العدد الإجمالي للطلبات المتنافسة المتبقية في المزاد عند أسعار نهاية الجولة الخاصة بالجولة الحالية، وسيعلن الأسعار والأوقات الخاصة بالجولة التالية.

يتم توضيح تتابع الأحداث أثناء المزاد على النحو التالي:



في كل جولة، تتم المطالبة بتقديم عرض لكل طلب يبقى في المزاد. يُظهر العرض الطلب الخاص بمقدم الطلب للطلب في جميع الأسعار بين سعر بداية الجولة وسعر نهاية الجولة، كما يلي:

- يتكون كل عرض من سعر واحد مرتبط بالطلب، يجب أن يكون هذا السعر أكبر من أو مساوي لسعر بداية الجولة.
- إذا كان المبلغ أقل من سعر نهاية الجولة بدقة، فسيتم التعامل مع المزايدة على أنها مزايدة خروج عند المبلغ المحدد، وتدل على تعهد ملزم لمقدم الطلب بدفع مبلغ المزايدة إذا تمت الموافقة على طلبه.
- إذا كان المبلغ أكبر أو مساوي لسعر نهاية الجولة بدقة، تدل المزايدة على رغبة مقدم الطلب في البقاء في المزاد عند جميع الأسعار في الجولة الحالية، وتدل على تعهد ملزم لمقدم الطلب بدفع حتى سعر نهاية الجولة إذا تمت الموافقة على طلبه. بمتابعة مثل هذا العرض، لا توجد إمكانية لإلغاء الطلب خلال الجولة الحالية.
- وإلى الحد الذي يتجاوز عنده مبلغ العرض سعر نهاية الجولة، سيعامل العرض أيضاً كعرض في مزاد ثاني سعر (عرض ثانوي) سيتم نقلها إلى الجولة التالية. سيكون مسموحاً لمقدم الطلب بتغيير مبلغ المزايدة الثانوية في الجولة التالية؛ ولن يعوق مبلغ المزايدة الثانوية قدرة مقدم الطلب على تقديم أي مبلغ مزايدة صالح في الجولة التالية.
- ومن غير مسموح أن يتجاوز مبلغ العرض الحد المالي الموضوع للطلب، حيث يعتمد هذا الحد على الإيداع المالي المستلم من مقدم الطلب المعني وفقاً لقواعد المزاد العلني.
- ولا يُسمح بتقديم عرض لأي طلب تم استلام لحد النهائي لعرضه في جولة سابقة.
- في حال عدم تقديم عرض صالح خلال جولة جارية لأحد الطلبات المتبقية في المزاد العلني، يتم التصرف في مبلغ العرض على أنه مبلغ العرض الثانوي (إن وجد) يتم نقله من الجولة السابقة أو - إن لم يوجد - يتم التصرف في العرض على أنه حد نهائي للعرض عند سعر بداية الجولة الخاص بالجولة الحالية.

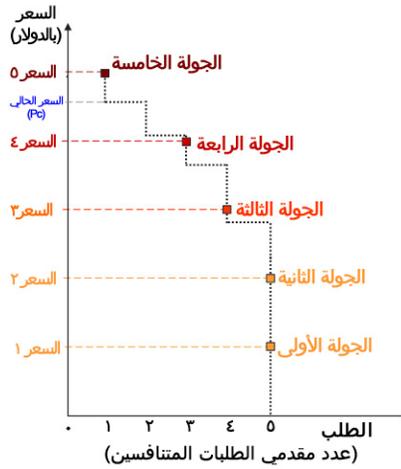
وتستمر هذه العملية، فيزيد المسؤول عن المزاد نطاق السعر مع كل سلسلة TLD ممنوحة في كل جولة، حتى يتبقى مقدم طلب متنافس واحد على الأكثر في أسعار نهاية الجولة. بعد انتهاء جولة تم فيها حل هذا التنافس، سينتهي المزاد العلني وسيحدد المسؤول عن المزاد سعر/أسعار المقاصة. سيتم اعتبار الطلب/الطلبات المتبقية على أنها الطلب/الطلبات الناجحة وسيتم إلزام مقدم الطلب/مقدمي الطلبات المرتبطين بدفع سعر/أسعار المقاصة.

مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

في حالة n طلبات اشتراك متنافسة بشكل مشترك، يتم تحديد الطلب الناجح وسعر المقاصة من خلال العملية التالية.

بنهاية كل جولة، يجمع برنامج المزاد العلني العروض الخاصة بطلبات فردية لتحديد الطلب الخاص بسلسلة TLD. إذا كان عدد المزايدين المتبقين أكثر من واحد، يتم إعلام مقدمي الطلبات بالطلب الإجمالي عند أسعار نهاية الجولة ويتم إعلام مقدمي الطلبات بتفاصيل الأسعار والتوقيت الخاص بالجولة التالية. إذا لم يكن الطلب الإجمالي أكثر من واحد، يحدد برنامج المزاد أقل سعر تحدث عنده مثل هذه النتيجة (أي الحد النهائي للعروض الخاصة بمقدم الطلب قبل الأخير). يعتبر هذا السعر هو سعر المقاصة ويعتبر الطلب المتبقي هو الطلب الناجح. في حالة وقوع حدث بعيد الاحتمال وهو أن تخرج جميع الطلبات المتبقية عند سعر المقاصة، حينئذ يعتبر الطلب الذي يخرج عند سعر المقاصة ويحتوي على أعلى رقم أولوية هو الطلب الناجح.

يوضح الرسم البياني والوصف الواردان أدناه طريقة سير مزاد علني يتكون من (5) طلبات مشتركة متنافسة.



- قبل الجولة الأولى، يعلن المسؤول عن المزاد سعر انتهاء الجولة، سعر 1.
- أثناء الجولة الأولى، يتم تقديم العرض الخاص بكل طلب. وفي الرسم البياني الموضح، يقوم جميع مقدمو الطلبات الخمسة بتقديم عروض مساوية للسعر 1 على الأقل. ونظراً لأن الطلب الإجمالي أكبر من السعر الأول، ينتقل المزاد إلى الجولة الثانية. ويعلن المسؤول عن المزاد أن الطلبات الخمسة المتنافسة ثابتة عند حد السعر 1، كما يعلن سعر انتهاء الجولة، السعر 2.
- أثناء الجولة الثانية، يتم تقديم العرض الخاص بكل طلب. وفي الرسم البياني الموضح، يقوم جميع مقدمو الطلبات الخمسة بتقديم عروض مساوية للسعر 2 على الأقل. ويعلن المسؤول عن المزاد أن الطلبات الخمسة المتنافسة ثابتة عند حد السعر 2، كما يعلن سعر انتهاء الجولة، السعر 3.
- أثناء الجولة الثالثة، يقوم أحد مقدمي الطلبات بتقديم حد نهائي للعرض يقل بعض الشيء عن السعر 3، بينما يقدم مقدمو الطلبات الأربعة الآخرين عروضاً مساوية للسعر 3 على الأقل. ويعلن المسؤول عن المزاد ثبوت أربع طلبات متنافسة عند حد السعر 3، كما يعلن سعر انتهاء الجولة، السعر 4.
- أثناء الجولة الرابعة، يقوم أحد مقدمي الطلبات بتقديم حد نهائي للعرض في متوسط بين السعر 3 والسعر 4، بينما يقدم مقدمو الطلبات الثلاثة الآخرين الباقيين عروضاً مساوية للسعر 4 على الأقل. ويعلن المسؤول عن المزاد ثبوت ثلاث طلبات متنافسة عند حد السعر 4، كما يعلن سعر انتهاء الجولة، السعر 5.
- أثناء الجولة الخامسة، يقوم أحد مقدمي الطلبات بتقديم حد نهائي للعرض يزيد قليلاً عن السعر 4، بينما يقدم أحد مقدمي الطلبات حداً نهائياً للعرض عند السعر الحالي (في متوسط بين السعر 4 والسعر 5).

مسودة - للمناقشة فقط - الرجاء الرجوع إلى إخلاء المسؤولية بالصفحة الأولى في هذه الوثيقة.

وسيتم تقديم اتفاقية السجل الأساسية للمزايد الفائزة وستتاح له فترة زمنية محددة للاستعداد للبند. وإذا لم يتم الاتفاق على البنود، فسيتم تقديم الاتفاقية للمزايد الثاني.

تمت ترجمة هذه الوثيقة من اللغة الإنجليزية ليصل إليها جمهور أعرض.

وعلى الرغم من الجهود التي بذلتها شركة الإنترنت للأرقام والأسماء المخصصة (ICANN) للتحقق من دقة الترجمة، غير أن اللغة الإنجليزية هي اللغة التي يتم العمل بها في ICANN، كما أن النص الأصلي المكتوب باللغة الإنجليزية من هذه الوثيقة هو النص الوحيد الرسمي والمعتمد.