



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

22 أكتوبر 2008

تاريخ النشر:

خلفية – برنامج gTLD الجديدة

نظراً لأنه تم تأسيس ICANN منذ عشر سنوات كمنظمة غير ربحية تضم أصحاب مصلحة متعددين مُخصصة لتنسيق نظام عناوين الإنترنت، فقد كان أحد مبادئها الأساسية -التي تعترف بها الولايات المتحدة وحكومات أخرى- تعزيز المنافسة في سوق أسماء النطاقات مع ضمان أمان الإنترنت واستقراره. وسيتيح التوسع مزيداً من الابتكار، ويقتصر خيار نظام تسمية الإنترنت وتغييره حالياً على 21 اسم نطاق فقط من أسماء نطاقات المستوى الأعلى العامة. وفي عالم يتكون من 1,5 بليون مستخدم للإنترنت -ويتزايد هذا العدد- فإن التنوع والخيار والمنافسة هي مفتاح النجاح المتواصل والوصول إلى الشبكة العالمية.

وقد تم التوصل إلى قرار بدء تشغيل جولات طلب gTLD الجديدة القادمة هذه بعد عملية مشاورة مُفصلة ومُطولة مع جميع الدوائر الانتخابية لمجتمع الإنترنت العالمي. وشارك ممثلون من نطاق واسع من أصحاب المصلحة -الحكومات والأفراد والمجتمع المدني والدوائر التجارية ودوائر الملكية الفكرية والمجتمع التقني- في المناقشات التي استمرت أكثر من 18 شهراً. وفي أكتوبر 2007، انتهت منظمة دعم الأسماء العامة (GNSO) -إحدى المجموعات التي تقوم بتنسيق سياسة الإنترنت العالمي في ICANN- من عمل تطوير السياسة الخاص بها حول gTLDs الجديدة واعتمدت مجموعة من التوصيات. وساهمت اللجنة الاستشارية الحكومية (GAC) واللجنة الاستشارية العامة (ALAC) ومنظمة دعم أسماء رمز البلد (ccNSO) واللجنة الاستشارية للأمان والاستقرار (SSAC) التابعة لـ ICANN في عمل السياسة هذا. وكان قرار مجلس إدارة مديري ICANN بتبني السياسة التي طورها المجتمع في يونيو 2008 في اجتماع ICANN باريس بمثابة ذروة عملية تطوير السياسة هذه. يمكن الاطلاع على موجز شامل لعملية السياسة وتنتاجها على الموقع: <http://gnso.icann.org/issues/new-gtlds/>.

وهذه الوثيقة هي جزء من سلسلة من الوثائق التي سيتم استخدامها كمذكرة تفاهم توضيحية تقوم ICANN بنشرها لمساعدة مجتمع الإنترنت على فهم طلب العروض (RFP) -يُعرف أيضاً بـ *دليل مقدم الطلب*- بشكل أفضل. وستتيح فترة التعليق العام على طلب العروض (RFP) مراجعة ومشاركة مُفصلتين من قِبل مجتمع الإنترنت. وسيتم استخدام هذه التعليقات بعد ذلك لتتقيد الوثائق في إطار إعداد طلب عروض (RFP) نهائي. وستقوم ICANN بإصدار طلب العروض (RFP) النهائي في النصف الأول من عام 2009. للاطلاع على المعلومات الحالية والجداول الزمنية والأنشطة ذات الصلة ببرنامج gTLD الجديدة، الرجاء الانتقال إلى الموقع <http://www.icann.org/en/topics/new-gtld-program.htm>.

الرجاء العلم أن هذه هي مسودة مناقشة فقط. ولا ينبغي أن يعتمد مقدمو الطلبات المحتملون على أي من التفاصيل المقترحة الخاصة ببرنامج gTLD الجديدة حيث لازال يخضع البرنامج لمشاورة ومراجعة إضافيتين.

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 والمربكة وكيفية جمعها معاً في مجموعات تنافس.
- تم توفير شرح مُفصّل حول كيفية حل التنافس على السلسلة عند وجود مقدم طلب واحد أو أكثر من مقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع في مجموعة تنافس.
- كملاذ أخير، يجب حل التنافس الذي لم يتم حله عبر التفاوض بين الأطراف أو عبر التقييم المقارن بواسطة وسائل أخرى.

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 بعلاقاتها 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 مفصلاً للنواحي البارزة لزمن دورة التنافس على السلسلة. وتم تقسيم هذه الوثيقة إلى خمسة أقسام:

1. نظرة عامة على التنافس على السلسلة - يوفر ملخصاً لعملية التنافس على السلسلة.
2. سير العملية - يوفر تمثيلاً بيانياً لعملية التنافس على السلسلة.
3. معالجة التنافس على السلسلة - يوفر شرحاً مفصلاً حول كيفية تحديد gTLDs المطلوب تقديم طلب للحصول عليها المتشابهة والمربكة إرباكاً وكيفية جمعها معاً في مجموعات تنافس.
4. التقييم المقارن- يوفر شرحاً مفصلاً حول كيفية حل التنافس على السلسلة عند وجود مقدم طلب واحد أو أكثر من مقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع في مجموعة تنافس.
5. المزايا العنق - كملاذ أخير، يجب حل التنافس الذي لم يتم حله عبر التفاوض بين الأطراف أو عبر التقييم المقارن بواسطة وسائل أخرى. وتدعو توصيات السياسة الخاصة بـ GNSO إلى إيجاد وسائل "فعالة" للتوصل إلى حل التنافس. وقامت ICANN باختبار عدد من الآليات المحتملة لحل التنافس على السلسلة. وكما هو

مذكور لاحقاً في هذه الوثيقة، يبدو أن المزادات العلنية هي أفضل وسائل حل التناقص بين الطلبات المتنافسة. وعلى الرغم من عدم إقراره بعد، فإن المزاد العلني قد يكون هو أكثر الوسائل المتاحة موضوعية وأكثرها سرعة. وقامت ICANN بتفويض مزود خبير لتطوير أسلوب المزاد العلني المذكور أدناه.

الفصل رقم 2: نظرة عامة على التنافس على السلسلة

مسودة رقم 1، 2008/10/2

مقدمة

تلخص هذه الوثيقة 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 مقدمة 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

في مرحلة عملية التقييم المبدئي، ستقوم هيئة معنية بتشابه السلسلة بتحديد 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 تساعده 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 المُضمنة 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 بالفصل في المعارضة لوجود معارضة، ستكون الطلبات في تنافس مباشر على السلسلة وسيتم تعديل مجموعة التنافس ذات الصلة طبقاً لذلك.

وتم توضيح تحديد مجموعات التنافس ومعالجتها بتفصيل أكبر في إحدى الوثائق، وهي معالجة مجموعة التنافس.

3. طرق حل التنافس

يجب حل مجموعات التنافس النهائية بمجرد تحديدها. والخيار الأول للقيام بذلك هو عبر الاتفاقيات التطوعية بين مقدمي الطلبات المعنيين. حيث قد يتوصل مقدمو الطلبات الموجودون في التنافس إلى تسوية أو اتفاقية ينتج عنها انسحاب طلب أو أكثر. وقد يحدث ذلك في أية مرحلة من العملية، بمجرد قيام ICANN بنشر الطلبات المستلمة. ومع ذلك، لا يستطيع مقدمو الطلبات حل التنافس على السلسلة من خلال تغيير طلباتهم بأية طريقة، من خلال -على سبيل المثال- اختيار سلسلة جديدة أو استبدال مقدم الطلب الرسمي بمشروع مشترك.

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

3.1 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 يفي 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 المقترحة والمجتمع
- سياسات التسجيل المخصصة
- التأسيس المجتمعي
- إقرار المجتمع

في حالة تحديد الطلب على أنه فائز صريح، فسيتم نقل إلى المرحلة التالية ويتم استبعاد منافسيه 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 المزاد العلني.

وإذا لم يتم تحديد أي من الطلبات على أنه فائز صريح، فسيتم حل مجموعة التنافس بالكامل عبر المزاد العلني.

تم توضيح الإجراء الخاص بالتقييم المقارن ونتائجه المحتملة بتفصيل أكبر في وثيقة تالية إضافية، هي التقييم المقارن.

3.2 المزاد العلني

قامت ICANN باختبار عدد من الآليات المحتملة لحل التنافس على السلسلة، بما في ذلك الاختيار من خلال المصادفة والتقييم المقارن والاختيار من خلال الوفاء بأفضل البنود والمزادات العلنية. وكما هو مذكور لاحقاً في هذه الوثيقة، يبدو أن المزادات العلنية هي أفضل وسائل حل التنافس بين الطلبات المتنافسة. وسيتم تطبيق حل التنافس على السلسلة

عبر المزاد العلني على جميع مجموعات التنافس غير المؤهلة للتقييم المقارن وأيضاً على مجموعات التنافس التي لم يتم حلها بالكامل أو الباقية من التقييم المقارن. وبالتالي، فإن المزادات العلنية هي آلية حل التنافس على السلسلة التي يتم اللجوء إليها كملأ أخير. وسيتم استخدام المزادات العلنية فقط في الحالات التي يحدث فيها:

- وجود تنافس على السلسلة وإكمال الموجودين في التنافس لجميع عمليات التقييم بنجاح،
- 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.

والإجراء المتوقع هو مزاد علني تصاعدي من خلال ساعة يتكون من جولات متابعة 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 مرةً أخرى في جولة تالية. وفي نهاية كل جولة، تتم مراجعة حالات التنافس ويتوقف المزاد العلني إذا لم يعد هناك أي تنافس آخر ليتم حله. وقد يقتضي ذلك أن يظل أكثر من طلب واحد فائز. ويقوم الفائزون بدفع عرض الإقبال والانتقال إلى الخطوة التالية. ويتم تطبيق قواعد خاصة في حالة تخلف طلب فائز في التزامه عن دفع عرض الإقبال.

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 ونتائج 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 سيتم حلها يمكنه المتابعة، حتى إذا لم يكن فائزاً مباشراً.

إذا كانت السلسلة 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 في التنافس.

الفصل رقم 4: معالجة مجموعة التنافس

مسودة رقم 7، 2008/10/3

ملخص

مجموعات التنافس هي مجموعات من الطلبات التي تتميز بسلاسل متطابقة أو متشابهة بشكل مريبك. وتحدد الهيئة المعنية بتشابه السلسلة ما إذا كانت السلاسل المقترحة في طلبين متشابهة جداً بحيث تؤدي إلى حدوث إرباك يضر بالمستخدم في حالة السماح بوجودهما معاً في نظام أسماء النطاقات. يتم إجراء هذا التحديد -بناءً على الحكم البشري الذي تساعد المعايير وتنتج 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 طلبين 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 و/أو 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 المُستنبطة 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 مريبك -حسب ما تحدده الهيئة المعنية بتشابه السلسلة- بناءً على نتائج النظام الرياضي والمعايير والحكم البشري. ولنفترض وجود 10 طلبات إجمالاً، من "أ" إلى "ك" وقيام النظام الرياضي بحساب أفضلية تشابه زوجين من الطلبات فيما يتعلق بالتشابه 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 0). 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 ارتباك.



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 بتسويق 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. ومرةً 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 مباشرةً. 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.

يمكن تحديد مجموعات التنافس يدويًا بسهولة نسبية في جدول مشابه للجدول الوارد أعلاه باستخدام طريقة "تكرار التظليل" (من الناحية العملية، سيتم تحديد مجموعات التنافس باستخدام أحد البرامج). وفي هذه الحالة، توجد مجموعتان من مجموعات التنافس -مجموعة بسيطة تتكون من ثلاثة طلبات ط، ي، ك ومجموعة أكثر تعقيداً تتكون من أ، ب، ج، د، هـ، و، ز. ومن السهل تحديد المجموعة ط-ك في الجدول، كما أن ط وك كلاهما في حالة تنافس مع ي ولكن ليس مع بعضهما. ومع ذلك، تحتاج مجموعة التنافس المعقدة أ-ز نظرةً 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، سيتم تمييزهم جميعاً بالفعل، مما يعني استنفاد مجموعة التنافس وأنها تتكون من طلبات يوجد بها إما عمود أو صف تم تمييزه. (لاحظ أن القيم "1" الموجودة في الأعمدة ب، د، و، والصفوف أ، ج، هـ، ز هي مجرد نسخ مطابقة لما تم اكتشافه بالفعل!)

جدول 3. الكشف عن مجموعة التنافس أ-ز

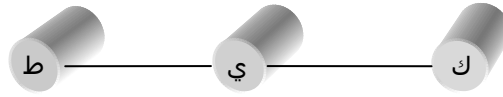
الطلب	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط	ي	ك
أ		1	0	1	0	1	0	0	0	0
ب	1		1	0	1	0	1	0	0	0
ج	0	1		1	0	1	0	0	0	0
د	1	0	1		1	0	1	0	0	0
هـ	0	1	0	1		1	0	0	0	0
و	1	0	1	0	1		1	0	0	0
ز	0	1	0	1	0	1		0	0	0
ط	0	0	0	0	0	0	0		1	0
ي	0	0	0	0	0	0	0	1		1
ك	0	0	0	0	0	0	0	0	1	

يمكن وضع هذه المجموعة في جدول خاص بها. للحصول على عرض أكثر تركيزًا، انظر أدناه:

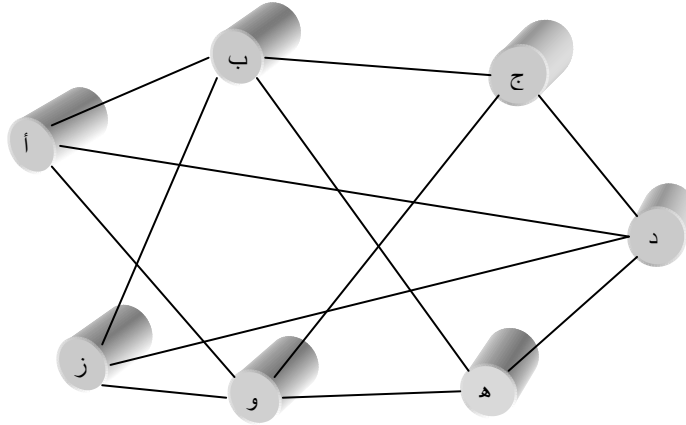
جدول 4. مجموعة التنافس أ-ز

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

2.1 التقييم المقارن

يتم تطبيق التقييم المقارن فقط إذا كان هناك طلباً واحداً على الأقل من الطلبات المتنافسة معتمداً على المجتمع وأُعرب عن تفضيله للتقييم المقارن. وعلاوةً على ذلك، سيكون الطلب الذي يفى بهذه المعايير هو المؤهل ليتم اختياره كفائز 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 فائزاً صريحاً (باللون الأخضر)، يتم استبعاد ط وك (باللون الأحمر)، كما هو موضح أدناه:



- متى كان الطلب ط فائزاً صريحاً، يتم استبعاد ي؛ وبالتالي يبقى ك أيضاً (باللون الرمادي) نظراً لعدم استمرار وجود حالة تنافس بعد استبعاد ي:



قد تكون هناك نتيجة مخالفة لهذا النوع إذا كان ك فائزاً صريحاً، فسيتم استبعاد ي ويبقى ط.

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

2.2 المزاد العلني

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 الطليين الآخرين أو عدم فوز أي من الطليين 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 التصاعديّة 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 وك الباقيين بدفع "عرض الإقفال" (مستوى العرض في وقت التخلص من المنافسة) وسينتقلان 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 الإقفال وسينتقل إلى الخطوة التالية. وإذا كان ي هو الطلب الذي خرج أولاً، فسيكون ك هو الفائز، وسيقوم بدفع عرض الإقفال وسينتقل إلى الخطوة التالية. وعلاوةً على ذلك، يبقى ط نظراً لعدم وجود تنافس مع ك، وسيقوم بدفع الحد النهائي للعرض الخاص به وسينتقل إلى الخطوة التالية.

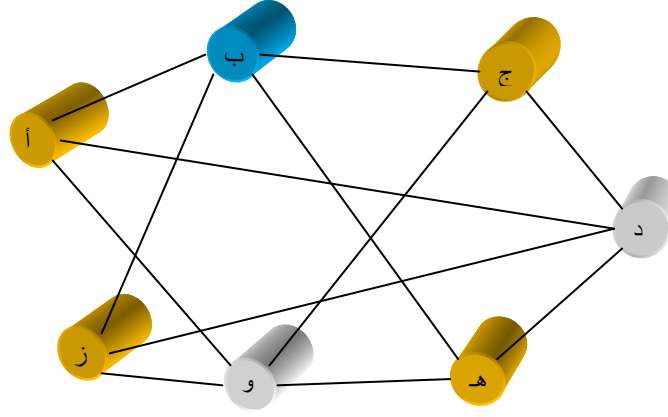
وهكذا، وبغض النظر عن استخدام أي من التقييم المقارن أو المزداد العلني لحل التنافس، فلن تعتمد النتيجة الإجمالية على الطلب الفائز فقط ولكنها ستعتمد أيضاً على تركيب نظام مجموعة التنافس المطلوب حلها، بشرط السماح ببقاء أي طلب لا توجد به حالة تنافس، حتى إذا لم يكن هو الفائز المباشر.

3. معالجة مجموعة التنافس "المعقدة" أ - ز

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

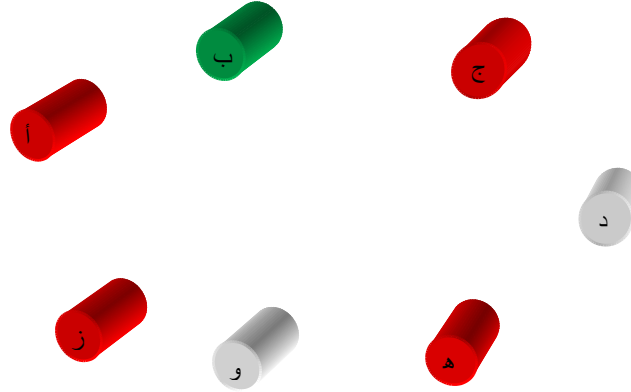
3.1 طلب واحد معتمد على المجتمع

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). وينبغي أن يُركّز التقييم المقارن على ب (باللون الأزرق) وعلى الطلبات الأخرى الموجودة في حالة تنافس مع ب وخاصةً أ، ج، هـ وز (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 وينتقلان إلى الخطوة التالية، دون إجراء أية خطوات إضافية في هذا الشأن.

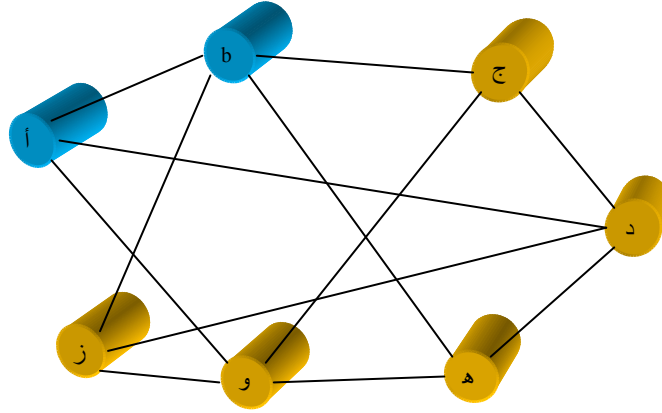
- البديل هو أن "ب" ليس فائزاً صريحاً. والنتيجة المترتبة على ذلك هي أنه سيتم حل مجموعة التنافس بكاملها عبر المزداد العلني.

3.2 طلبان معتمدان على المجتمع

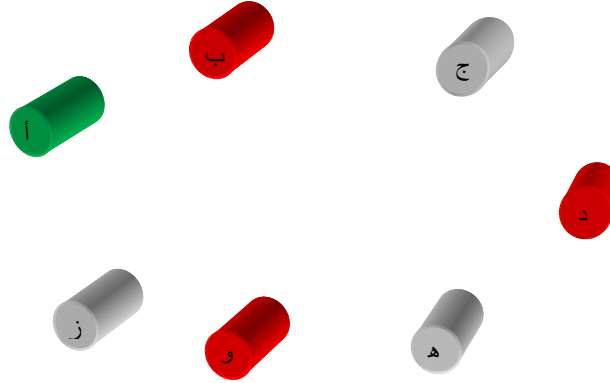
على فرض أن مجموعة التنافس تحتوي على طليين معتمدين على المجتمع وأنهما قد طلبا التقييم المقارن. توجد حالتان للتحليل بناءً على وجود الطلبات هذه في تنافس مباشر أو عدم وجودها فيه.

3.2.1 التنافس المباشر

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

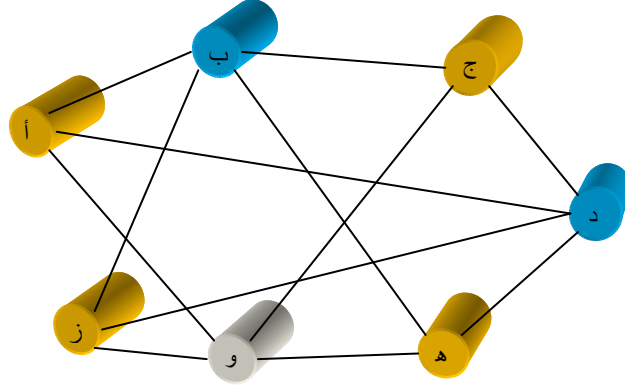


ومن المنطقي بعد ذلك أن تتم معالجة الموقف بتضمينهم جميعاً في التقييم المقارن في الوقت ذاته. وبغض النظر عما إذا كان "أ" أو "ب" فائزاً صريحاً، فمن الواضح من النظرة الأولى أن جميع الطلبات الأخرى ستمنى بالخسارة. ومع ذلك، ستكون هناك بعض الطلبات بين هذه الطلبات ليست في تنافس مع الفائز ويمكن تواجدها معه. بمعنى 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.



3.2.2 عدم وجود تنافس مباشر

مع وجود ب ود على أنهما الطلبان 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 ود معاً في حالة اجتيازهما لحل التنافس، فهناك سبباً منطقياً لاعتبار هذه الحالة كمجموعتي تنافس مباشر يتم حلها من خلال عمليتي تقييم مقارنة، إحداهما خاصة بالطلب "د" والطلبات الأخرى المتنافسة معه، وأخرى خاصة بالطلب "ب" ومنافسيه. وبالقول أنه يتم تقييم "د" أولاً وأنه سيكون هو الفائز، فسيتم رفض أ، ج، وهـ، ويتم حل جميع حالات التنافس ويبقى "ب" بالإضافة إلى "و" دون الحاجة إلى خطوات إضافية، كما يلي:



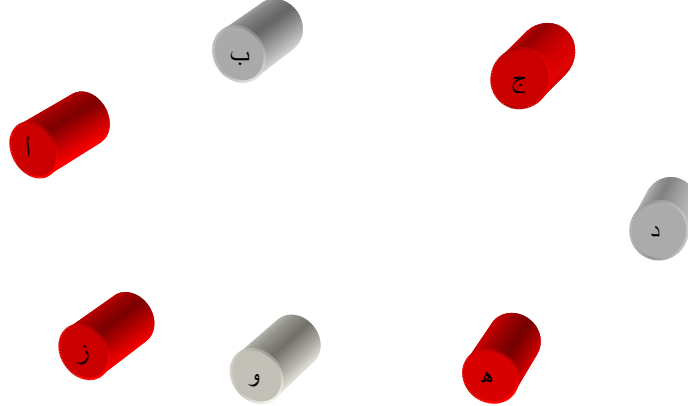
وإذا لم يفز "د"، فستبقى المجموعة دون تغيير ويتم إجراء التقييم المقارن لـ "د". وفي حالة فوز "د" بهذا التقييم، فسيتم استبعاد "أ"، "ج"، "هـ" و"ز" بينما يبقى كلاً من "د" و"و" دون وجود أي تنافس باق، كما يلي:



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، في المزاد العلني التصاعدي من خلال ساعة، وهو ما يعني 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 المزاد العلني متى تم حل جميع حالات التنافس. وعلى افتراض وصول المزاد العلني إلى مرحلة خروج أ، ج وهـ (باللون الأحمر)، يكون الوضع كما يلي:

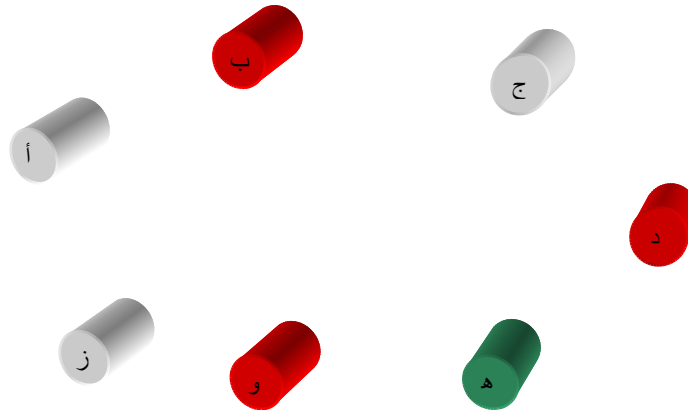


لا توجد حالات تنافس أخرى باقية خاصة بالطلبات ب، د، ز. ويقومون جميعاً بدفع نفس عرض الإقبال (مساوي لمستوى المزايدة الذي تم الوصول إليه وقت حل التنافس بشكل نهائي) وتتقل إلى الخطوة التالية.

ومع وجود مجموعة تنافس معقدة، فإن خروج الطلبات بطريقة متتابعة 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، ز. 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 وسبق، 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 وسبق، 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:



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

وبالنسبة لمجموعة التنافس "البسيطة"، فعلى الرغم من أنها تكون أكثر وضوحاً من 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.

وقد يؤدي التقييم المقارن حيث يكون هناك فائزاً صريحاً واحداً (على الأقل) أيضاً إلى بقاء طلبات أخرى معينة أيضاً، مثل "الخاسرون المحظوظون" حيث يمكن تواجدها 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 النوع لحالات "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.

الفصل رقم 5: التقييم المقارن/gTLDs الجديدة

مسودة رقم 13

5.1 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 مع الاستعانة بنصائح الموظفين والهيئات الخبيرة".

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.

5.2 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 صلاحية تخصيص الاعتماد على المجتمع وتقييم القيمة النسبية المضافة إلى حيز الاسم بين الطلبات الموجودة في مجموعة تنافس.

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 وبدعمه 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. وستتضمن 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 ومُشغل السجل.

وتتطلب عملية التقييم المقارن نتيجة موضوعية واضحة وتم تخصيصها لتفادي آثار النواحي غير الموضوعية بالتركيز على الحالات التي تزيد فيها فوائد أحد مقدمي الطلبات عن المنافسين الآخرين. وبالتالي، سيتم الإعلان عن التقييم المقارن

الذي لا يقدم فائزاً صريحاً على أنه غير حاسم. وينبغي تسوية التنافس على السلسلة بعد ذلك في عملية تالية كما هو موضح في طلب العروض (RFP). وينبغي الإشارة إلى أن التقييم المقارن الخاص بمجموعة تنافس ذات نظام تركيب معقد قد يؤدي إلى أكثر من فائز صريح واحد يمكنهم الانتقال جميعاً إلى التفويض.

5.3 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.



ملاحظة 2

قبل إجراء أي تقييم مقارن، تاح الفرصة أيضاً للمجتمعات لمعارضة الطلبات التي قد يتم تبنيها بشكل رسمي كعنوان TLD الذي يحمل اسم المجتمع المعني. وبالعلم أن مقدم الطلب المعتمد على المجتمع قد يستغل هذه الفرصة لمعارضة منافس محتمل على السلسلة بدلاً من انتظار القرار الذي سيأتي 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 تجتاز 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 يُفضل 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:

أ. الصلة بين السلسلة المقترحة والمجتمع

3 = تمثل السلسلة اسم إحدى مؤسسات المجتمع أو اختصاراً معروفاً لها

2 = السلسلة ذات صلة بمنطقة اهتمام مقدم الطلب ولكن أيضاً لها ارتباط بمؤسسات معروفة

1 = لا توجد صلة

ب. سياسات التسجيل المخصصة

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

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. وتتضمن السياسات بعض العناصر الواردة أعلاه ولكن يوجد عنصر واحد أو أكثر مفقود.

1 = لا توجد سياسات مخصصة للتسجيل.

ج. تأسيس المجتمع

- 3 = مجتمع محدد بوضوح ومنظم وتم تأسيسه مسبقًا وكبير الحجم ومعمّر.
2 = وفاء المجتمع محل الدراسة ببعض المتطلبات الواردة أعلاه ولكن ليس جميعها.
1 = لا يوجد مجتمع تحت الدراسة.

د. إقرار المجتمع

- 3 = إقرار مؤسسة معترف بها أو منظمات أعضاء، بما في ذلك دليل الدعم مثل مذكرات الاجتماع أو سجلات التصويت أو إقرارات عضو في منظمة فرعية أو جماعة.
2 = إقرار بعض المجموعات ذات الصلة الواضحة، ولكن أيضًا وجدت بعض المعارضات بواسطة مجموعات ذات صلة واضحة.
1 = توجد إقرارات منسقة من قبل أفراد أو مجموعات ذات صلة غير معروفة—أو—لا توجد أية إقرارات من أي مجتمع.
إذا لم يحرز أي من مقدمي الطلبات 11 نقطة أو أكثر، فلن يكون هناك فائز صريح. وإذا أحرز مقدم طلب واحد 11 نقطة أو أكثر، فسيتم إعلان مقدم الطلب هذا فائزًا.
وإذا أحرز أكثر من مقدم طلب واحد 11 نقطة أو أكثر وليسوا في تنافس مباشر، فسيتم إعلانهم كفائزين. وإذا كانوا في تنافس مباشر، فلن يكون هناك فائز صريح.
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، ستتقل 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

الملخص التنفيذي

قامت ICANN بتحديد العديد من الأساليب البديلة لحل التنافس على السلسلة الموجود في طلبات gTLD الجديدة والتحقق منها. وتم اللجوء إلى المزادات العلنية لتقديم عملية سريعة وواضحة وموضوعية لحل التنافس على السلسلة بعدما أتيحت الفرصة للأطراف لحل التنافس فيما بينهم. وتمثل المزادات العلنية آلية حل التنافس التي يتم اللجوء إليها كملاد آخر. 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.

6.1 خلفية

تعد ICANN خطط تطبيق لعملية gTLD الجديدة. ويعمل الموظفون من خلال توصيات GNSO على gTLD الجديدة والمشاركة من مجتمع الإنترنت لتوجيه التطبيق.

ودعت GNSO إلى عملية تمكن "الوصول إلى حل فعال للنزاع". وقام موظفو ICANN بإجراء عملية بحث شاملة وحصلوا على استشارة من خبير مشهور حول نموذج مزاد علني موضوعي لحل تنافس طلبات gTLD الجديدة.

أثناء تطبيق توصيات GNSO، قامت ICANN باختبار عدد من الآليات المحتملة لحل التنافس على السلسلة، بما في ذلك الاختيار من خلال المصادفة والتقييم المقارن والاختيار المبني على أفضل البنود والمزادات العلنية. ويقتصر اختيار آلية الملاد الأخير على المزاد.

إذا لم تقم الأطراف بحل التنافس من خلال اتفاق أو لا يمكنهم الاستفادة من الأسلوب المتاح لمقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع، تتم المطالبة بخطوة تنافس أخرى. هناك أربع طرق أساسية لحل هذا التنافس:

- **التقييم المقارن** - يتم تطبيق معايير غير موضوعية على كل متنافس لتحديد أفضل مقدم طلب (يختلف عن الأسلوب الذي يدعمه مجلس GNSO لمقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع كطريقة لحل التنافس). يعتبر هذا الأسلوب أمراً مُشكلاً لأنه من الصعب ابتكار معايير قابلة للقياس وستؤدي العملية إلى نتائج مثيرة للجدل.

- **المزاد العلني** - في أساليب محددة مسبقاً، يقدم مقدمي الطلبات المتنافسين عروض مالية. وبوجه عام، تفوز العرض الأعلى. يعتبر هذا الأسلوب أسلوباً موضوعياً. وهو مدعوم من قبل OECD وكيانات أخرى كما هو موصوف في وثيقة منفصلة ولكنها متصلة بالموضوع، "الحالة الاقتصادية للمزادات العلنية على gTLDs الجديدة" (8 أغسطس 2008، انظر <http://www.icann.org/en/topics/economic-case-auctions-08aug08-en.pdf>) التي تصف الأساس المنطقي لاستخدام المزادات العلنية كآلية حل نزاع لحل التنافس بين مقدمي الطلبات المتنافسين على سلاسل TLD العامة الجديدة. وتصف الوثيقة الحالية مجالات محددة من نموذج المزاد العلني المقترح.

- **الاختيار من خلال المصادفة** - تحدد القرعة أو (في حالة وجود عدة متنافسين) السحب العشوائي الفائز. الأسلوب موضوعي ولكنه أمراً مُشكلاً، حيث يمكن منعه من قبل القوانين المحلية. يعتبر هذا الأسلوب أيضاً أمراً مُشكلاً لأنه عرضة للمقامرة.

- **الاختيار من خلال أفضل البنود** - سيكون الطرف الذي يوافق على أفضل بنود للعقد هو الفائز. ويعتبر تحديد البنود الأفضل أمراً مُشكلاً كما سيؤدي إلى المقامرة. على سبيل المثال، قد يفيد الاختيار بالضرورة مسجّل النطاق بشكل أفضل ولكن سيؤدي إلى عدد من تعهدات متجاوزة للطلب.

يكمن الهدف من المزاد العلني في حل التنافس بطريقة واضحة وموضوعية بعد عدم قدرة مقدمي الطلبات على حل التنافس فيما بينهم. وليس الهدف هو رفع العائدات. وعلى الرغم من إمكانية تحقيق إيرادات كبيرة من المزادات العلنية في حال حدوثها، فمن المهم إدراك أن هذا ليس هو الهدف من المزاد العلني على الإطلاق. حيث تحدد عملية الميزانية السنوية حدود تمويل ICANN ونفقاتها. ولا تملك ICANN السلطة حتى تتفق ما يتجاوز هذه الميزانية. وقد سبق أن أعادت ICANN عائدات إلى المجتمع عندما خفضت ICANN رسوم التسجيل في عامي 2006 و2007 من 25 سنتاً إلى 20 سنتاً طوال سنتين كنتيجة لزيادة غير متوقعة في العائدات. وسيتم الاحتفاظ بالإيرادات التي تنشأ عن المزادات العلنية إلى أن يتم تحديد استخدامات الإيرادات من خلال مشاوره المجتمع. ولن تدخل هذه الإيرادات في ميزانية الإنفاق العام الخاصة بـ ICANN ولكن سيتم تخصيصها بشكل منفصل للمشروعات أو الاستخدامات التي حددها المجتمع. وسيكون هذا المجال الهام من عملية المزاد العلني وتنتجها بمثابة مكون أساسي لخطة الاتصالات الخاصة ببرنامج gTLD الجديدة.

وقد تم تخصيص رسم طلب gTLD الجديدة ليكون تكلفة/عائد محايد. وقد تم تضمينه في التكاليف التي تم إسقاطها بالفعل وتكاليف المعالجة المستقبلية والنفقات القانونية الكبيرة وسيمثل عبئاً كبيراً على ميزانية ICANN الموضوعية.



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

تصف وثيقة منفصلة ولكنها متصلة بالموضوع، "الحالة الاقتصادية للمزادات العلنية على gTLDs الجديدة" (8 أغسطس 2008، انظر <http://www.icann.org/en/topics/economic-case-auctions-08aug08-en.pdf>) الأساس المنطقي لاستخدام المزادات العلنية كآلية حل نزاع 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.

6.2 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 المبنى 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.

6.3 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: "نظرية) المزادات العلنية"، القاموس الاقتصادي New Palgrave، الإصدار الثاني (2008) (لورانس إم. أسويل)، ويمكنك تحميله 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 تمكينا 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 توزيع فعال لطلبات gTLD الجديدة - بدلاً من رفع العائدات إلى أقصى حد - هو مبدأ موضوعي لـ ICANN، يعتبر مزاد ثاني سعر أو مزاد العرض التصاعدي هو الخيار المحايد للمزادات العلنية على نطاقات gTLD الجديدة.

وعلى النقيض، تعتبر تركيبة إستراتيجية المزايدة في مزاد أول سعر معقدة نسبياً. فعلى المزايد، بجانب تقييمه لما يستحقه العنصر، أن يقيم الحالة التنافسية ومن ثم "يحدد" عرضه وفقاً 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 واضحاً لجميع الأطراف أن مبلغ 50.001 دولار أمريكي كان كافياً للفوز وأن المزاد "تجاوز العرض" بمبلغ 200.000 دولار أمريكي. ويمكن تجنب كل هذه الصعوبات باستخدام مزاد ثاني سعر أو العرض التصاعدي بدلاً من ذلك.

ومن المفهوم جيداً أن المزاد الهولندي له إستراتيجية مساوية لمزاد أول سعر. والاستفادة الوحيدة منه هي أن العروض الخاسرة لا يتم تقديمها وبالتالي لن تُعرف مطلقاً 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 نسبياً 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 37-8، (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. ثانياً، في محاولة لتوضيح سبب انتشار مزادات العروض التصاعدي بشكل ملحوظ بينما تعتبر مزادات ثاني سعر نادرة نسبياً، قد لوحظ أن المزايدين لن يفضلوا الكشف عن قيمهم الخاصة بصدق في مزاد علني في حالة وجود غش من قبل المسؤول عن المزاد العلني أو وجود مزادات علنية تالية أو مفاوضات يمكن فيها استخدام المعلومات التي تم الكشف عنها ضدهم. وعلى النقيض، تتجنب مزادات العرض التصاعدي هذه المشاكل، نظراً لأنها لا تتطلب المزاد صاحب القيمة العالية للكشف عن قيمته - حيث تتوقف المزايدة حالما يخرج ثاني أعلى مزاد. ثالثاً، 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، 198(1)، صفحة 94 - 109 (1990) (مايكل اتش روثكوف وتوماس جي تيسبرج وإدوارد بي كان).

ملاحظة 6

6.4 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 ويعلن بالتتابع أسعار أعلى. وفي كل سعر (أو نطاق أسعار)، يطلب من كل مزاد تحديد رغبته في شراء العنصر. ويستمر السعر في الارتفاع كلما أظهر اثنين أو أكثر من المزايدين اهتمامهم. ويختتم المزاد العلني عند أول سعر يظهر من خلاله مزاد واحد اهتمامه، ويتم منح العنصر عند هذا السعر النهائي.



للحصول على معلومات خلفية حول المزادات التصاعدية من خلال ساعة نظرياً وعملياً، انظر سجل (نظرية) المزادات في القاموس الاقتصادي New Palgrave، وتمت الإشارة إليه في الهامش رقم 2، و"Auctioning Many Divisible Goods" بجريدة الاتحاد الاقتصادي الأوروبي، العدد الثاني: رقم 2-3، صفحة 480-493 (إبريل-مايو 2004) (لورانس إم. أسويل وبيتر كرامتون)، ويمكن تحميله من الموقع <http://www.powerauction.com/docs/auctioning-many-divisible-goods.pdf>

ملاحظة 7

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 مزيدة منفصلة، حيث لا توجد ميزة تقديم العروض في آخر لحظة ممكنة ("اقتناص العرض") أو في أول لحظة ممكنة. وهذا يقدم للمزايد وقت كافٍ لاتخاذ قرارات مدروسة بشكل منطقي في المزيدة على عناصر ذات قيمة عالية ويتجنب تفضيل المزايد 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 المزايد 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 متزامن، حيث يمكن حينها تحديد سرعة الأسعار لزيادتها معاً فيما يتعلق بمستوى الطلب.



ملاحظة 8

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 المزايد بمعلومات الأعداد التي ستقدم لهم أكبر استفادة أثناء المزاد العلني، ولكن بدون تزويد معلومات حول هويات المزايد المتبقين والتي من شأنها أن تسهل عمليات التواصلاً بشكل كبير.

وفي الواقع، هناك اقتراح أن يتم إجراء المزادات العلنية للعديد من الطلبات المتنافسة بشكل متزامن بقدر الإمكان. ولذلك أفضلية في تزويد المزايد 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 ستتم مناقشة ذلك في القسمين 7 و 8 أدناه - من الضروري أن يخضع الطلب المقدم لمزاد علني بشكل متزامن مع جميع الطلبات المتنافسة الأخرى - بالإضافة إلى تزامنه مع جميع الطلبات المتنافسة مع أي طلب متنافس، إلخ.



ملاحظة 9

على سبيل المثال، إذا كان هناك أربعة طلبات متنافسة على النطاق bank. وثلاثة طلبات متنافسة على النطاق store. فنحن نقترح - إلى الحد الملائم بشكل منطقي - أن يقام المزايد على النطاق bank. و store. بشكل متزامن 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 عروضهم إليه.

6.5 المجالات الإضافية لتركيبية المزاد التصاعدي من خلال ساعة الموصى به

6.5.1 المزيدة 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 يظهر أنهما "داخل" السعر 50.00 دولار أمريكي، ولكن "خارج" السعر 100.000 دولار أمريكي.

ويمكن تحسين أداء نموذج المزاد العلني هذا بشدة باستخدام أسلوب يُعرف بالمزيدة 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 الموجود 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 مزايدياً 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 المزايدي أحد نهائي للعروض يبلغ 83.000 دولار أمريكي، بينما يقدم المزايدي 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 مزايدي واحد. وهكذا، ينتهي المزاد ويفوز المزايدي ب بالعنصر، عند سعر نهائي يبلغ 83.000 دولار أمريكي.

إذا كان الأمر خلاف ذلك، يقوم كلا المزايدين بإظهار أنهما "داخل" الجولة إلى مبلغ 100.000 دولار أمريكي، حينئذ ينتقل المزاد العلني إلى الجولة رقم 3. وبساوي 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" للمزايدي بشكل عشوائي قبل المزاد العلني. في حال وقوع حدث بعيد الاحتمال وهو أن يقدم جميع المزايديون المتبقون حد نهائي مطابق للعروض، سيكون الفائز هو المزايدي الذي تقدم بالحد النهائي للعرض ولديه أعلى رقم أولوية. وبالطبع، يمكن لأي مزايدي 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 لمزايدي قدم حد نهائي للعروض أن يشارك بعد ذلك إذا انتقل المزاد إلى الجولة رقم 3.

6.5.2 وحدات المزايدي (العملة)

وحتى تكون العروض قابلة للمقارنة، تحديد تغيرات العملة، من الضروري أن تقدم جميع المزايدي 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.

6.5.3 إجراء ما بعد التخلف

في حال عدم تلقي المبلغ الكامل للسعر النهائي من المزايدي الفائز خلال 10 أيام عمل من انتهاء المزاد العلني، أو في حال فشل المزايدي الفائز في دخول اتفاقية السجل الموضحة مسبقاً مع ICANN، سيتم إعلان المزايدي الفائز على أنه في حالة تخلف. وبمجرد إعلانه على أنه في حالة تخلف، سيتم حرمان المزايدي الفائز على الفور من موقعه في المزاد العلني وسيخضع لتقييم عقوبات التخلف الموصوفة في القسم 5d. وبعد إعلان مزايدي فائز على أنه في حالة تخلف، سيتم عرض gTLD ذي الصلة على المزايديين الآخرين، واحداً في كل مرة، بترتيب تنازلي حسب الحد النهائي للعروض الخاصة بهم.

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.

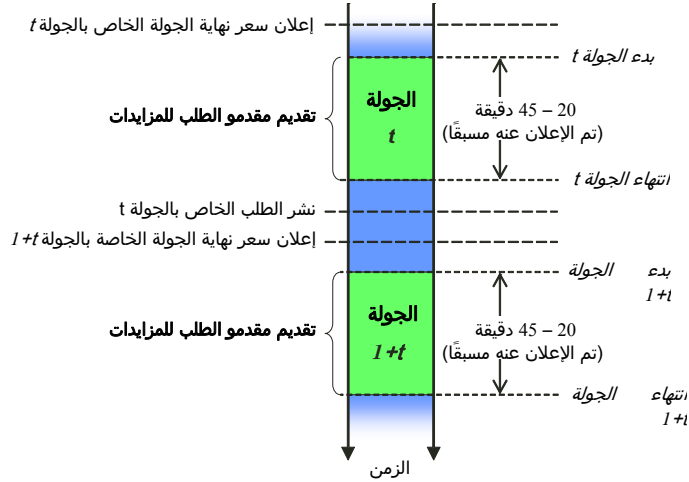
وسيتيم إجراء المزاد عبر الإنترنت، من خلال وضع المزايدي لعروضهم عن بعد باستخدام نظام برنامج قائم على الإنترنت مصمم خصيصاً للمزادات. سيتلقى المشاركون في المزاد العلني تعليمات لدخول موقع المزاد العلني على الإنترنت.

سيكون نظام برنامج المزاد العلني متوافق مع متصفح الإنترنت السائد حالياً، ولن يتطلب تثبيت محلي لأية 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 سيعلن 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 بالدخول 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 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 مبلغ العرض أقل من سعر نهاية الجولة بشكل صريح، فسيتم التعامل مع العرض على أنه حد نهائي للعرض عند المبلغ المحدد، وتدل على تعهد ملزم لمقدم الطلب بدفع حتى مبلغ العرض إذا تمت الموافقة

على طلبه.

- إذا كان مبلغ العرض أكبر من أو مساوي لسعر نهاية الجولة، يدل العرض على رغبة مقدم الطلب في البقاء في المزاد عند جميع الأسعار في الجولة الحالية، وتدلل 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 العرض الثانوي في الجولة التالية؛ ولن يعوق مبلغ العرض الثانوي قدرة مقدم الطلب على تقديم أي مبلغ عرض 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.

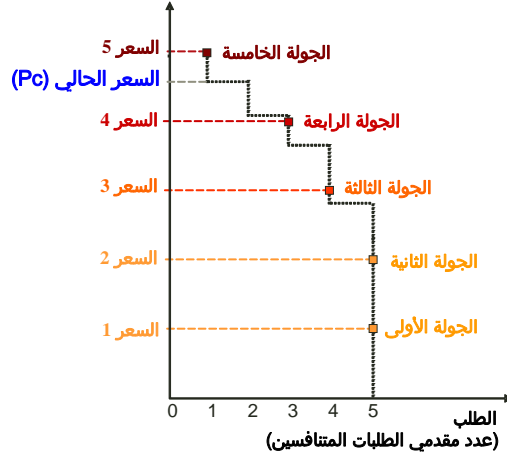
وتستمر هذه العملية، فيزيد المسؤول عن المزاد نطاق السعر مع كل سلسلة TLD ممنوحة في كل جولة، حتى يتبقى مقدم طلب متنافس واحد على الأكثر في أسعار نهاية الجولة. بعد انتهاء جولة تم فيها حل هذا التنافس، سينتهي المزاد العلني وسيحدد المسؤول عن المزاد سعر/أسعار المقاصة. سيتم اعتبار الطلب/الطلبات المتبقية على أنها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

في حالة وجود عدد من طلبات 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 المزايد 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 المتبقى هو الطلب الناجح. في حالة وقوع حدث يعيد 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.

السعر
(بالدولار الأمريكي)



- قبل الدرجة الأولى، يعلن المسؤول عن المزاد سعر انتهاء الدرجة، سعر 1.
 - أثناء الدرجة 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 الدرجة الثانية. ويعلن المسؤول عن المزاد أن الطلبات الخمسة المتنافسة ثابتة عند حد السعر 1، كما يعلن سعر انتهاء الدرجة، السعر 2.
 - أثناء الدرجة 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 الدرجة، السعر 3.
 - أثناء الدرجة 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 الدرجة، السعر 4.
 - أثناء الدرجة الرابعة، يقوم أحد مقدمي الطلبات بتقديم حد نهائي للعرض في متوسط بين السعر 3 والسعر 4، بينما يقدم مقدمو الطلبات الثلاثة الآخرين عروضاً مساوية للسعر 4 على الأقل. ويعلن المسؤول عن المزاد ثبوت ثلاث طلبات متنافسة عند حد السعر 4، كما يعلن سعر انتهاء الدرجة، السعر 5.
 - أثناء الدرجة 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 (Pc). (في متوسط بين السعر 4 والسعر 5). ويقدم مقدم الطلب النهائي عرضاً أكبر من السعر الحالي (Pc). ونظراً لأن الطلب الإجمالي لا يزيد عن السعر الأول، ينتهي المزاد في الدرجة الخامسة. ويكون الطلب المرتبط بالعرض الأعلى في الدرجة الخامسة هو الطلب الفائز. سعر المقاصة هو السعر الحالي (Pc)، حيث إنه هو أدنى سعر للوفاء بالطلب الإجمالي.
- وسيتيم تقديم اتفاقية السجل الأساسية للمزايدات الفائز وستتاح له فترة زمنية محددة للاستعداد للبنود. وإذا لم يتم الاتفاق على البنود، فسيتيم تقديم الاتفاقية للمزايدات الثاني.