

مراكش - صناعة DNS في الشرق الأوسط
الثلاثاء، في 8 مارس 2016 - في تمام الساعة 04:30 م إلى 06:00 بتوقيت غرب أوروبا
اجتماع ICANN رقم 55 | مراكش، المغرب

شخص غير محدد: هذه هي صناعة DNS في الشرق الأوسط، بالميراي. 8 مارس، من 16:30 إلى 18:00.

باهر عصمت: حسناً. طاب مساءكم جميعاً. مرحباً بكم في مستجدات صناعة DNS في الشرق الأوسط. اسمي باهر عصمت. وأعمل لدى ICANN. وأنا أعمل في فريق مشاركة أصحاب المصلحة العالميين.

و فقط قبل أن نبدأ، أود أن ألاحظ أن لدينا خدمات الترجمة الفورية في القاعة. ولدينا اللغات الإنجليزية والعربية والفرنسية، لذا، رجاءً، أود أن أشجعكم على استخدام الخدمات والحديث باللغات التي تختارونها.

اليوم، لن نسمع من ICANN لإجراء تغيير. وستسمعون من أعضاء المجتمع ومؤيديهم والشركاء الذين يعملون معنا ويساعدونا في جهودنا في المنطقة لزيادة تطوير مجال اسم النطاق.

لدينا خمسة متحدثين اليوم، إذا لم أكن مخطئاً. وسنحاول تحديد العروض بالنصف الأول من الجلسة، ونحتفظ بالجزء الثاني للأسئلة والأجوبة. وسأقدم المتحدثين بسرعة، وبعدها، سنبدأ مباشرة في العرض. وسأقدمهم بترتيب الحديث. وإلى يساري هاديا المنياوي. وهاديا هي مدير مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق في القاهرة، وستحدث عن هذه المبادرة الجديدة التي أطلقناها السنة الماضية.

المتحدث الثاني هو توم باريت. وتوم هو المدير التنفيذي في EnCirca. و EnCirca هي أحد أمناء السجل المعتمدين في ICANN والتي تعمل من خارج الولايات المتحدة، كما أن توم يعمل معنا في العديد من الأنشطة عبر السنوات السابقة. وعلى وجه

ملاحظة: ما يلي عبارة عن تفريغ ملف صوتي إلى وثيقة نصية/وورد. فرغم الالتزام بمعيار الدقة عند التفريغ إلى حد كبير، إلا أن النص يمكن أن يكون غير كامل ودقيق بسبب ضعف الصوت والتصحيحات النحوية. وينشر هذا الملف كوسيلة مساعدة لملف الصوت الأصلي، إلا أنه ينبغي ألا يؤخذ كسجل رسمي.

الخصوص، لقد كان من طور أو صمم مسار الأعمال في مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق.

ثالثاً، سنسمع من EURid وإميلي تايلور، وهما في نفس الفترة. كما أن كل من EURid وإميلي تايلور قد قدم دراسة سوق لنظام DNS في الشرق الأوسط، كما أنهم سيشاركون معنا نتائج هذه الدراسة. كما تم نشر التقرير النهائي على موقع ICANN الأسبوع الماضي.

بعد ذلك، سننتقل إلى اثنين من الخبراء في المنطقة كانوا يعملون في هذا المجال لبعض الوقت. وسيشاركون معنا خبراتهم. حيث لدينا محمد زيدان. ومحمد هو المدير العام في shabaka و shabaka. هي أحد نطاقات gTLD الجديد. وهي IDN gTLD، وسيحدث عن هذه الخيرة.

لدينا أيضاً حمزة أبو الفتح. وحمزة من المغرب وهو المدير التنفيذي لشركة Genious. كما أن Genious تمثل أحد أمناء السجل المعتمدين في ICANN، أيضاً.

وبدون مزيد من الحديث، سأنقل الكلمة إلى هاديا للحديث عن مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق.

هل يمكنكم رجاءً قول هذا هناك، وتوفير الأسماء و[غير مسموع]

سيده غير معروفة:

نعم. رجاءً، للسجل، التأكد من تقديم الاسم والتبعية. ويسري هذا أيضاً على أي شخص يتدخل بعض ذلك. وكذلك، تساعدنا [مليينا] في العروض وغرفة الدردشة وكافة هذه الأمور، لذا، إن أردتم المرور على الشرائح، فرجاء أن تطلبوا منها القيام بهذا. وقد ذكرت الترجمة. شكراً. هاديا.

باهر عصمت:

[هاديا المنياوي]:

طاب مساءكم جميعا. اسمي هاديا المنياوي. وأنا المدير المعين حديثاً في مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق. ووفقاً لجدول الأعمال، سأحدث عن رؤية ورسالة DNSsc، وقد تمت مراجعة كليهما مؤخراً. بعد ذلك، سأحدث عما نقوم به في الوقت الراهن. وبعدها، سننظر فيما نتطلع إليه. ثم لدينا جلسة الأسئلة والأجوبة.

نظرة عامة موجزة. وقد جاء المركز نتيجة الشراكة فيما بين ICANN والجهاز القومي لتنظيم الاتصالات (NTRA) في مصر بهدف تعزيز نظام اسم النطاق في المنطقة. إضافة إلى ذلك، تقدم ICANN المعلمين وبرامج التدريب في حين تحتضن NTRA المركز أثناء المراحل المبكرة، مع توفير المنشآت وتوظيف فريق صغير، وهو أنا.

أما بالنسبة للرؤية. ورؤيتنا الأوسع هي المساعدة في النجاح والنمو للشركات الناشئة ورواد الأعمال الذين يريدون دخول مجال العمل. كما أننا نريد أن نقدم لهم التعليم والخبرات، بجانب المساعدة في التواصل عبر الشبكات بين رواد الأعمال والمدربين.

الرسالة. ولدينا هدفان إستراتيجيان هنا. ويتمثل الهدف الإستراتيجي الأول في وضع نظام قوي ومناسب لاسم النطاق في أفريقيا والشرق الأوسط. أما الهدف الإستراتيجي الثاني فيتمثل في التصرف كمستودع لهذا المجال في المنطقة. ونريد أن نكون كحاوية لكافة المعلومات والموارد ذات الصلة بقطاع العمل.

ما نهدف للقيام به، نريد أن نرى سوق صحي وتنافسي لنظام اسم النطاق في المنطقة. كما أننا نريد أن نرى مزيد من البائعين والسجلات وعمل أمناء السجل المعتمدين من ICANN على السياسات لوجود أمناء السجل الدوليين. كما أننا نريد العمل على بناء مجال العمل ككل. وبالطبع، التواصل بين مشغلي TLD عبر الشبكات. ونريد منهم مشاركة هذه التحديات وقصص النجاح ونماذج الأعمال. بجانب العمل على نقاط الاهتمام. والتي يمكن أن تكون على سبيل المثال السياسات. كذلك، يمكنني ان أقول أننا ربما بدأنا أول اجتماع أمس. كذلك، فإن تشجيع الشركات الناشئة، كما قلت في البداية، مهم للغاية. ونريد مشاركين جدد في السوق. وكما قلت، يحتاج الأمر لسوق صحي بدون احتكار.

علاوة على هذا، يوجد هدف آخر مهم للغاية وهو الشراكة. فنحن نود المشاركة مع قادة الصناعة. ونريد منهم مساعدتنا في بناء الصناعة في المنطقة. في المقابل، سيستفيدون من المشاركة في المنطقة والإعلان عن أنفسهم. وعندما نتحدث عن بناء القدرات، نضع بالتأكيد نصب أعيننا بناء شبكة من صانعي القرار والتي يمكن أن تساهم لاحقاً في سياسات ICANN واتخاذ القرار بها.

العمل الحالي. أولاً، أود إبراز بعض العوامل التي تم ذكرها في دراسة EURid. أولاً، سأحدث عن السياسات. ولدى العديد من السجلات سياسات وإجراءات معقدة، سواء للتسجيل أو لاعتماد أسماء السجل. والأسعار، يمكننا أن نرى في العديد من الحالات أسعار مرتفعة للغاية لعمليات التسجيل. ونحن نتحدث عن 150 دولار أو أكثر. كما أن العديد من أسماء السجل الدوليين يتمتعون عن دخول السوق بسبب السياسات القائمة اليوم، وأيضاً بسبب القدرات الفنية والبنية التحتية الموجودة. كما أن العديد من أسماء السجل في المنطقة يواجهون تحديات في وضع نماذج الأعمال الناجحة. المبيعات، وتعتبر المبيعات ضعيفة للغاية أيضاً في المنطقة. وهذا هو سبب امتناع أسماء السجل من دخول هذا السوق.

في الوقت الراهن، نحن نعمل على بناء صناعة اسم النطاق في المنطقة. ونعمل مع السجلات وأسماء السجل والشركات المهتمة بصناعة اسم النطاق ككل. وما نقوم به مع السجلات حالياً في بناء القدرات والخبرات. فعندما نقول القدرات والخبرات، نحن نتحدث عن جوانب العمليات. ونتحدث عن السياسات. ونتحدث عن التسويق. ونتحدث عن الأمور الفنية. كذلك، من المهم للغاية للسجلات أن تشارك مع أسماء السجل لإجراء حوار. كذلك، التعاون بين السجلات. وهذه كافة الجوانب التي نعمل عليها.

الآن، ما نتوقع رؤيته من هذا بالطبع هو نمو في تسجيلات نطاق المستوى الأعلى. وأيضاً، ربما بعد تحرير السياسات ووجود بنية تحتية أفضل، يمكن أن يكون لدينا أسماء سجل دوليين، وهو ما سيمثل بالتحديد تأثيراً تنافسياً على السوق. وقد يكون تخفيض الأسعار. وربما يكون تحسين الخدمات. وهذه هي كافة الأمور التي نتطلع لرؤيتها من العمل مع السجلات.

أمناء السجل. نتحدث عن أمناء السجل في المنطقة. ويجب أن أذكر أن بعض الدول ليس لديها أمناء سجل على الإطلاق. وهم يملون من خلال التسجيلات المباشرة. كما أنني لا أقول بالضرورة أن هذا جيد أو سيء، ولكني فقط أوضح طبيعة الأمر. بالنسبة لأمناء السجل المعتمدين من ICANN، أعتقد أن لدينا حوالي 24 في المنطقة. فلدينا ثمانية في تركيا وخمسة في جنوب أفريقيا وأربعة في الإمارات العربية المتحدة وواحد في المغرب وتونس والكويت ونيجيريا والكاميرون وغانا والأردن وباكستان.

يتمثل أحد الأهداف بالتأكد في العمل مع أمناء السجل لتطوير القدرات. ونريد مساعدتهم في تطوير نماذج الأعمال لأن العديد منهم يكافح لبناء نموذج ناجح. وقد تطوير مساعدتهم باقات البائعين.

مرة أخرى، ما نتوقه من هذا هو وجود سوق أكثر تنافسية، ومزيد من أمناء السجل والبائعين في المنطقة، وتحسين الخدمات، وتقليل الأسعار وربما يعمل هذا على بناء ثقة المستخدم لأن المستخدمين في المنطقة يفضلون حاليًا تسجيل النطاقات خارج المنطقة.

بعد ذلك، الشركات المهتمة بالصناعة. ونود العمل معهم، دعوهم يعرفون المزيد عن الصناعة وساعدهم في بناء الخبرات. كذلك، إذا كان هناك مقدمي طلبات مهتمين بأن يصبحوا من سجلات نطاق المستوى الأعلى العام، فيساعدنا للغاية مواصلة إخطاركم بالجولات المستقبلية، وربما تقييما عبر العملية ككل في الوقت المناسب.

مرة أخرى، ما نتطلع لرؤيته بعد هذا هو التأثير على السوق مباشرة، مع مشاركين جدد في السوق، والحفاظ على خلو السوق من الاحتكار بجانب مشاركة مزيد من الناس في سياسة ICANN، وتنمية السوق.

كذلك، ورش العمل التي نفذها المركز حتى الآن. وكانت الأولى هي ورشة عمل تطوير الأعمال في DNS. وقد كانت في أبريل 2015. في هذه الورشة، كانت الموضوعات نظرة عامة على السياسات والأعمال في DNS، ونظرة عامة على صناعة DNS، ونظرة عامة على تطوير الأعمال في DNS بالإضافة إلى نظرة عامة على عمليات DNS ومراعاة الأعمال الجديدة في DNS. وكان المحاضرون هم

توماس باريت من تسجيل EnCirca وميشيل نيلون من حلول Blacknight.

أما ورشة العمل الثانية، فكانت حول أفضل ممارسات السجل. كانت الموضوعات المطروحة هي سياسات وإجراءات السجلات وعلاقات السجل/أمين السجل وأنشطة التسويق والاتصالات والمسؤوليات الاجتماعية للسجل. وكان المحاضرون جيوفاني سيبيا، سجل EURid وإميلي تايلور. كما عقدنا أيضًا ورشة عمل للمدربين في يونيو 2015، والتي نتج عنها تسعة مدربين معتمدين، شارك اثنين منهم لاحقًا في ورشة العمل التالية، والتي كانت عملية DNS وكذلك الامتدادات الأمنية لنظام اسم النطاق. كما أجرينا في يوليو 2015 ورشة عمل حول تشغيل DNS وDNSSEC. كما كان لدينا ورشة عمل قانونية، تحدثت عن آليات حل النزاع الموحدة.

كما تم إجراء أربعة ورش عمل لتحليل SWOT للأسواق المحلية في تونس، الدوحة، مسقط والإمارات. وخلال ورش العمل هذه، شاركت السجلات مع أمناء السجل وتوصلوا إلى بعض التوصيات. كذلك، لا تزال السجلات تنفذ أو تعمل بطريقتها الخاصة على تنفيذ هذه التوصيات، لذا، ربما بعد تنفيذ التوصيات، يمكننا الحصول على تعليقات حول تأثير ورش عمل SWOT. وهذه هي بعض صور ورش العمل.

إلام نتطلع. سنتابع بالطبع بناء القدرات والخبرات عبر المنطقة. ونريد متابعة زيادة الوعي من خلال مقاطع الفيديو والندوات وتوعية الناس. بالإضافة إلى زيادة الوعي بأنظمة IDN. وكما قلت سابقًا، السعي إلى الشراكات. وهذا مهم للغاية وضروري لنا. كما نتطلع لتقديم الاستشارات، وهو الأمر الذي نود القيام به أيضًا. شكرًا.

شكرًا لك، هاديا. وسننتقل إلى العرض التالي وسوف نحفظ الأسئلة والتعليقات للنهاية. توم، الميكروفون إليك.

باهر عصمت:

شكرًا لك، وشكرًا لك هاديا على هذه المقدمة الرائعة.

توم باريت:

وأريد الحديث عن مسار العمال في مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق. كما تعاملت بالفعل مع بعض هذا في اجتماعي دبلن وسنغافورة ولكن أول ورشة عمل كانت

ورشة عمل لخمسة أيام منعقدة في القاهرة حيث حاولنا بالأساس تغطية كل شيء قد تحتاجه الشركة لوضع خطة عمل جديدة. فهي تغطي أبحاث التسويق. وتغطي برامج التسويق. كما تغطي التكنولوجيا اللازمة لتكون سجلاً أو أمين سجل. وتغطي السياسة. كما تغطي المشاكل القانونية.

كانت هذه لخمسة أيام. وكان لدينا حضور 25 أو 30 من حوالي 12 دولة مختلفة. وأعتقد أن بعض الدروس المستفادة من ورشة العمل الأولى هذه كانت، قبل أي شيء، خمسة أيام هو وقت طويل، وهناك الكثير من المواد لنغطيها. ثانيًا، لم تكن الشركات الناشئة التي تواجد بها أشخاص مهتمين بإنشاء الشركات الخاصة الحاضرة في ورشة العمل. وقد كانوا في المعظم موظفين في سجل رموز الدول أو هيئة حكومية أخرى، أو كانوا بائعين أو أمناء سجل يدعمون ccTLD. ولذا، يوجد ملف بيانات مختلف قليلاً لهذا الاجتماع.

علاوة على ما تقدم، كنتيجة لهذا، قررنا القيام بالأساس بعرض ترويجي، وتقسيم فصل تطوير الأعمال لمدة خمسة أيام إلى ورشة عمل ليومين ركزت على جوانب التسويق والعلامات التجارية لإنشاء أو بدء شركة من نوع DNS. كما ذكرت هاديا أننا قمنا بشيء في الدوحة، وفي تونس في أكتوبر وبعدها، منذ شهر فقط أو ما شابه، قمنا بأخرى في دبي ومسقط.

كما أنني سأقدم فقط فكرة حول شكل ورشة العمل ليومين اليوم في الشريحة التالية. نحن نستخدم هذا الاختصار SWOT، والذي سأشرحه في ثانية. وهي طريقة لتناول مؤسسة حالية، وهي في هذه الحالة سجل ccTLD، بالتحديد، والنظر في قدرات هذه المؤسسة. ما هي جيدة فيه؟ وما هي ليست جيدة فيه؟ بعد ذلك ننظر في السوق، وفي هذه الحالة، سوق DNS محلي، وليكن مصر أو قطر أو تونس، ونقول "ما هي فرص هذا السوق وما هي نقاط الضعف المحتملة أو المنافسين الذين تواجههم ccTLD في هذا السوق؟"

في هذا الصدد، يتكون اليوم الأول من التركيز على هذا السوق الوطني، والطلب من الحاضرين تقسيم هذا السوق إلى مجموعات صغيرة الحجم والقيام بالفعل بالعصف

الذهني وكذلك تنفيذ قدرات المؤسسة وما تواجهه في السوق. كذلك، علينا تجميعهم جميعًا. فهم يمثلون ما وضعوه، وما توصلون إليه من خلال العصف الذهني. وبعد ذلك، سنتناول تمرين التجميع. على أننا نحدد أولوياتنا ما توصل إليه كل شخص من مختلف تمارين العصف الذهني. وفي نهاية اليوم، لديكم ما تسمونه تحليل SWOT لأعلى أربع أو خمس نقاط قوة أو نقاط ضعف أو فرص أو تهديدات لسجل ccTLD هذا.

بعد ذلك، بالنسبة لليوم الثاني، نبدأ بالدخول في الإستراتيجيات حول كيفية تعزيز نقاط القوة والحد من نقاط الضعف، والإشارة بالفعل لما هي أفضل الفرص التي يجب تتبعها استنادًا إلى قدرات المؤسسة.

في الشريحة التالية، فقط في حالة عدم وضوح الأمر، فإن SWOT هي اختصار لنقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات. وقد ركزت أول نقطتين، نقاط القوة ونقاط الضعف، داخليًا على المؤسسة نفسها. وعليكم أن تتحلوا بالصراحة نوعًا ما فيما يتعلق بوضع تكنولوجيا المؤسسة على سبيل المثال. وكيف نقارنها بالمنافسين؟ وماذا عن خبرات العاملين بها؟ وكيف نقارن ذلك بالمنافسين؟ إنهم يمرون بتمرين لمختلف المجموعات بهدف تحديد ما يعتقدون أنه أفضل نقاط القوة ونقاط الضعف في ccTLD. بعد ذلك، عليهم النظر إلى العوامل الخارجية. ما هي الإيرادات الجديدة وفرص السوق للسجل؟ ما هي التهديدات فيما يتعلق بالمنافسين؟ وهذا ما نسميه تحليل SWOT. وهذا ما يخص اليوم الأول.

وستلاحظون أن اليوم الثاني عكس ذلك من أعلى لأسفل. فنحن نسميه TOWS والذي يبدو ببساطة نفس الشيء الذي قمنا به في اليوم الأول، إلا أننا نحاول تحقيق الاقتران وقول "استنادًا إلى نقاط القوة المحددة أمس، ما هي الفرص التي يجب تتبعها؟" وربما حددتم فرصة، ولكنكم ليس لديكم أي خبرة محددة أو نقاط قوة ستتيح لكم بالفعل تحقيق رأس المال من هذه الفرصة.

يمكنكم في الشريحة التالية أن تروا فقط مثالاً على اليوم الأول بالأساس. وهذا هو تحليل SWOT لليوم الأول. في هذه الحالة، هذا ما قمنا به في مسقط لسجل رمز

الدولة .om وربما كان لدينا 20 أو ما شابه من العناصر التي حدودها في كافة هذه الخانات المختلفة، إلا أننا حددنا الأولوية وأهم أربعة وافقت عليهم المجموعة على أنها أهم أربعة تهديدات وأهم أربع فرص وأهم ثلاث نقاط قوة (في هذه الحالة، بجانب أهم أربع نقاط ضعف).

هذا مثال على ما توصلوا إليه في اليوم الأول. ومرة أخرى، ما هو قيم حول هذا محدد للغاية بالسوق المحلي. وهو ليس شيئاً واحداً مناسباً لكافة الأحجام. كما أنني لم أحضر هنا وأقول، "هذا ما قمنا به في كندا. وسينجح معكم، أيضاً." فيمكنهم بالفعل فقط التعامل مع السوق، وكيفية تعاملهم مع البائعين، وكذلك كيفية تعاملهم مع القوانين المحلية والسياسات التنظيمية لديهم، ثم التوصل إلى شيء خاص للغاية بهذا السوق.

وهذا ما يخص اليوم الأول. أما في اليوم الثاني، كما ذكرت، فنحن ننظر الآن إلى ما توصلوا إليه في اليوم الأول ونقول، "لقد حددتم كافة نقاط هذه. ما هي الفرص التي يجب تتبعها؟" لذا، ربما نربط نقاط القوة بالفرص. وبالأساس، نقاط القوة الخاصة بكم. فكيف يمكنكم تجنب أو الحد من التهديدات التي ترون في السوق؟ على سبيل المثال، إذا كنتم ترون شركة جديدة في السوق ستبدأ في منافستكم، فما هي نقاط القوة التي لديكم وتتيح لكم الحد من هذا التهديد؟ بالمثل، لدينا نفس الفكرة لنقاط الضعف والفرص، ونقاط الضعف والتهديدات.

هذا مثال على ما يعرض في اليوم الثاني. لقد أخذنا تحليل SWOT، والآن نقوم بتوسيعه. فهي مصفوفة من صفين وعمودين، وهي الآن ثلاثة في ثلاثة. ولديكم بالأساس في الأعلى الفرص والتهديدات. وعلى الجانب الأيسر، يمكنكم أن تروا نقاط القوة ونقاط الضعف. وتذكروا، هذه هي القدرات الداخلية. وبالأساس هناك العوامل الخارجية. بعد ذلك، لدينا مقارنة لنقطة القوة الأولى. هل يمكنكم القيام بشيء بشأن الفرصة الأولى؟ وهل هذا شيء عليكم تتبعه؟ أما بالنسبة لنقطة القوة الأولى، فماذا عن الفرصة الثانية، وما إلى ذلك؟ كذلك، فقد توصلوا إلى مجموعة من الإستراتيجيات التي تتناسب مع السوق الوطني الخاص والمؤسسة.

ومرة أخرى، يمكنكم أن تروا مثلاً على كيفية تحول هذا. صورة لصفحة واحدة تتضمن الإستراتيجيات التي يمكن من خلالها، في هذه الحالة، لسجل ccTLD .om تحسين العمليات وفعالية السجل. على سبيل المثال، ST في أعلى اليسار ترمز إلى نقاط القوة مقابل التهديدات. وأحد طرق الارتقاء بأحد نقاط القوة للحد من التهديدات هي التأكيد على الهوية المحلية كسجل محلي وبدء وضع العلامة .om في السوق المحلي كعلامة الإنترنت في الدولة لأسماء النطاق. أما المثال الأخر، فيركز على حقيقة أنهم يرون أن لديهم أمن متميز في السجل. وسيبرر هذا الأسعار الأعلى التي تدفعونها لأسماء نطاق .om مقابل أسماء نطاق .com.

هذا مثال على ما تقوم المجموعة بإنشائه بعد اليوم الثاني. بعد ذلك، يمكنهم الجلوس وقول "ما هي خارطة الطريق للسنة المقبلة؟ وكيف نأخذ هذه الإستراتيجيات وننفذها بالفعل في برامج التطوير أو التسويق الجديدة وما إلى ذلك؟"

وهذه مجرد نظرة عامة على نوع ورش العمل التي نعقدتها. وأعتقد أن الحاضرين راضون تمامًا عن حقيقة أنهم قادرون على الابتعاد بشيء مفيد للمؤسسة. وبعض الملاحظات التي لدينا بعد القيام بأربعة من هذه، كثير من سجلات رموز الدول هذه تمثل جزءًا من جهة حكومية. وفي العديد من الحالات، تشكل جزءًا صغيرًا للغاية من هيئة حكومية، إلا أنها تتحلي بما يكفي من البيروقراطية في العديد من الحالات. وهم لا يعتقدون أنها تجارية. كما أنهم ليسوا استباقيين في توظيف أمناء السجل. فهم لا يساعدون بصورة استباقية أمناء السجلاء في أعمال التسويق والحملات الترويجية. لذا، فعليهم الانتهاء من السجلات التجارية. وعليهم تطوير أكثر من مجرد عقلية تجارية هادفة للربح.

مشاركة قنوات التوزيع. أحد ورش العمل هذه، كان السجل يلتقي بأمناء السجل لأول مرة، وهو الأمر الذي أدهشنا للغاية. وقد كانت في مجال العمل لمدة عشر أو 15 سنة، مع عدم الاجتماع وجهًا لوجه مع أمناء السجل. وبوضوح، لم يكن لديهم هذه العقلية التجارية بأن عليهم المشاركة في القناة.

ونعتقد أيضًا أنه لم تكن هناك بيانات كافية. فيلزم أن يكون لديكم منظور كشركة من حيث "كيف يتم استخدام منتجنا في السوق؟ وما مدى جودة عمل ccTLD مقارنة بنطاق .com أو نطاقات المستوى الأعلى الأخرى؟" كذلك، هناك نقص عام في البيانات التي ستساعد السجلات على تحليل هذا، ويجب أن توضح ما يجب القيام به للتقدم من حيث الترويج للشركة.

فنحن نرى هذا كفرصة كبيرة للمساعدة في توفير البيانات إلى هذه السجلات. وبيوضوح، يلزم ربطها بعلامة الدولة. فالعديد من الدول، على سبيل المثال، تضع علامات لنفسها كمكان للسياحة أو الخدمات المصرفية أو الطب. وأعتقد أن علامة الإنترنت يلزم أن تكون مرتبطة بشدة بذلك أيضًا.

علاوة على ما تقدم، نرى فرصة، بالرغم حتى من أننا ننظر في نطاقات ccTLD بالأساس، حيث هناك الآن مستوى عام جديد للنطاقات يمضي في هذه المساحة وهم يحتاجون لمساعدة مماثلة. كما أنهم يحتاجون لمعرفة كيفية وضع علامة تجارية وتسويق أنفسهم في هذا السوق. وهناك فرصة لمساعدتهم في ورشة عمل SWOT والقيام بتمرين على التطوير الشامل للأعمال.

شكرًا جزيلاً لكم.

شكرًا. شكرًا لك، توم. الآن، سنسمع من جيوفاني سيبيا وإميلي تايلون.

باهر عصمت:

شكرًا لك باهر، وشكرًا مرة أخرى على فرصة عرض النتائج النهائية لدراسة DNS في الشرق الأوسط والبلدان المجاورة. وكما قال باهر في البداية، هذه دراسة تم إجراؤها من قبل مختلف الجهات. وقد كان المشروع تحت قيادة EURid، سجل نطاق المستوى الأعلى .eu، وبالشراكة مع OXI، Oxford Information Labs، وأبحاث الإنترنت إميلي تايلور وكذلك AGIP، والتي ترمز إلى أبو غزالة للملكية الفكرية. وأود أولاً أن أقول أن هذه كانت تجربة رائعة للغاية. وقد بدأنا الدراسة في

جيوفاني سيبيا:

يونيو 2015، وقدما مسودة أولى للغاية في آخر سبتمبر وأول أكتوبر. بعد ذلك، مررنا بجولتين من التنقيحات لهذه الدراسة. والنتيجة الحالية، نرى أن هذا يوضح، بدون تقييم، لكننا أردنا فقط العرض الحقيقي لكيف اختلاف البيانات في الدول المختلفة التي حققنا فيها.

وقد كانت شراكة رائعة، وأود أن أقر أيضاً أنها استجابة رائعة وأيضاً صداقة تلقينا من خلالها بيانات من السجلات المحلية وأمناء السجل. وبدونها، لم نكن لنقوم بهذه الدراسة. فقد كانت بالفعل مساهمات رائعة وقيمة تلقيناها بانتظام من هذه السجلات وأمناء السجل في المنطقة. وقد ساهموا بالفعل بصورة واضحة في الدراسة نفسها.

كذلك، أود أيضاً أن أقر بأننا نجحنا في الحصول على قدر كبير من جهات الاتصال خلال المشاركة في ورشة العمل التي عقدناها السنة السابقة في القاهرة، حيث كنا سعداء للغاية بمشاركة أفضل الممارسات والتعلم أيضاً من المشاركين بشأن ماذا كانت احتياجاتهم. وأعتقد أن الإصغاء يمثل مجاملة رائعة للمهمة التي تم الانتهاء منها، لذا، شكرًا مرة أخرى على الفرصة.

بهذا، أترك الكلمة إلى إميلي للشرائح الأولى. شكرًا لك، إميلي.

أيميلي تايلور:

شكرًا جزيلاً لك جيوفاني. فقد بدأ الوقت يداهنا. ويمكنني الحديث لجلسة 90 دقيقة بالكامل حول الدراسة نفسها، ولكنكم سيسعدكم سماع أنني لن أقوم بذلك. وسأقدم لكم نظرة على بعض النقاط البارزة المحددة من النتائج التي توصلنا إليها.

بوضوح، لا يمكنكم بالفعل الحصول على سوق أسماء نطاق صحية وحيوية إذا كنتم تناضلون مع الاتصالات الأساسية والوصول. لذا، فأحد الأمور التي قمنا بها للبدء كانت المحاولة والنظر عبر المنطقة في بعض المقاييس الأساسية لنعرف طول الوقت الذي يقضيه الناس على الإنترنت، ونسبة الأشخاص الذين لديهم اتصال بالإنترنت.

بالرغم من تنوع معدلات اختراق الإنترنت في منطقة متنوعة كهذه، فنحن نجد بصورة عامة أن 30% من المستخدمين، أو فقط أكثر، يقضون ثلاث ساعات أو أقل يوميًا على

الإنترنت. وهذا، أعتقد أنه عامل مهم إلى حد ما والذي يجب أن يتواجد في عقولكم. كما أن هذا يقترح تلقائيًا أن العديد من الأشخاص لا يمكنهم استخدام الإنترنت في محل العمل على سبيل المثال. وبخلاف ذلك، سيقضون مزيد من الوقت، ربما، على الإنترنت. لذا، نعم، لقد رأينا نطاقًا كبيرًا، ولكني كان هذا المتوسط بصورة عامة.

بالنسبة للدراسة، وأعتقد أن هذا يؤيد بالفعل ملاحظات هاديا وأيضا توم، فأحد الأمور المسرودة التي يقولها الأشخاص عن المنطقة، ونحن نتواصل مع الشركاء والزملاء للعديد من السنوات، فيما إذا كانت صناعة الاستضافة المحلية وصناعات أمناء السجل في المنطقة ضعيفة إلى حد ما. وقد جاء هذا عبر البيانات. كذلك، فقد نظرنا في أشهر المواقع في كل دولة في المنطقة ووجدنا أن أقل من 5% تتم استضافتها محليًا سواء في الدولة أو في المنطقة.

سننقل على أعلى هذا، مرة أخرى ننظر في المواقع الشهيرة في المنطقة. وقبل التنقل التفصيل في نظام اسم النطاق، فقد وجدنا، وهو ما يدهشنا، أن اللغة الإنجليزية تسود كلغة للعديد من المواقع الأشهر في المنطقة. وسأعود إلى هذا خلال ثانية. فهذه نسبة كبيرة للغاية، وهي فوق المتوسط العالمي، وهو 55%. وبالفعل، يوجد تمثيل زائد على المستوى الدولي للغة الإنجليزية كلغة لمحتوى الويب، ولكن في المنطقة، وجدنا هذا أكثر انتشارًا حتى، لذا، فقد أدهشنا هذا الأمر.

كما أجرينا أيضًا استبيانًا للمستخدمين كجزء من الدراسة. وأردنا أن نعرف، هل يقوم المستخدمون في المنطقة بنفس نوع الأمور كما سنتوقع من المستخدمين الدوليين؟ الإجابة نعم بالفعل. على سبيل المثال، يمكن أن نرى أن الكثير من المستخدمين قاموا بتحميل المحتوى على وسائل التواصل الاجتماعي والصور ومقاطع الفيديو وما إلى ذلك. ومن المثير، إن كنتم تفكرون في سوق اسم النطاق، فإن 31% من المستخدمين في الاستبيان قاموا بالفعل بتحميل المحتوى على موقع ويب، وهو ما سيكون بوضوح اسم نطاق.

كذلك، يمكننا أن نرى أن المستخدمين في المنطقة يتنقلون بين اللغات بمرونة شديدة، وفقًا للسياق. وتبقى اللغتان الإنجليزية والفرنسية هما اللغات الرئيسية، بوضوح، لقطاع

كبير من السكان. ومع ذلك، أظهر المستخدمون تفضيلاً كبيراً للغاية لاستخدام اللغة المحلية، سواء كانت العربية أو الفارسية أو أردو، عند التفاعل مع أصدقائهم ومع الحكومة.

كذلك، عند التواجد على وسائل التواصل الاجتماعي أو التفاعل بهدف التسوق، فهم يتحلون بمزيد من المرونة، وهناك ميل لاستخدام اللغة الإنجليزية على سبيل المثال. ومع ذلك، تفضل مواقع الويب لوسائل التواصل الاجتماعي عندما يتفاعل الأشخاص مع الحكومات أو الشركات.

وبصورة عامة، هناك في الوقت الراهن اقل من 2.9 من أسماء النطاقات المرتبطة بالمنطقة. وينقسم هذا العدد إلى حوالي 1.5 مليون من تسجيلات ccTLD، وحوالي مليون من تسجيلات نطاق gTLD المستضافة في المنطقة وتقريباً، سأوقل ما لا يقل عن 0.4 مليون اسم نطاق ونطاقات gTLD المستضافة خارج المنطقة. وهذا يمثل فقط 1% من أسماء النطاقات المسجلة في العالم. على الرغم من ذلك، ربما تكون مرتبطة بأرقام منخفضة نسبياً. كما أننا نرى مستويات من رقمين مرتفعة للغاية من النمو في النسبة، سنة بعد الأخرى، لذا، فهذه إشارات جيدة.

علاوة على ما تقدم، عند النظر في أسماء النطاقات الدولية، واهتمام خاص في EURid، فنحن ندرس كل سنة مع اليونيسكو وVeriSign، اعتماد IDN وبوضوح تحمل أسماء IDN مكانة خاصة في النصوص العربية. كذلك، يمكننا فقط العثور على 21 ألف من أسماء IDN عبر المنطقة، ونصفها تقريباً مرتبط بنطاق ccTLD التركي، .tr، الذي يستخدم النصوص اللاتينية.

مع ما تقدم، فيما يتعلق بالنظر في احتمالية السوق، أخيرنا المستخدمون أنهم من المحتمل في الواقع، لديه فرصة أكبر من النظراء العالميين فيما يتعلق بالتنقل المباشر. وبمعنى آخر، بالنسبة لنوع اسم النطاق مباشرة إلى شريط التنقل عن التصفح. كذلك، فإن كافة المستخدمين تقريباً الذي استطلعنا رأيهم يتحققون من اسم النطاق قبل النقر فوق نتائج البحث. ولذا، فلأسماء النطاقات البارزة مكان بالفعل. وبهذا، سأترك الكلمة إلى جيوفاني. شكرًا.

جيوفانني سيبيا:

شكرًا لك، إميلي. بعد ذلك، لدي بضعة أمور أود طرحها حول السجلات وأمناء السجل والتسجيلات في المنطقة وهو ما حققنا فيه. كما يمكنكم أن تروا في الشريحة، فإن اختراق اسم النطاق عبر المنطقة منخفض إلى حد ما. وفيما يتعلق بالسجلات، فإن معظم ccTLD في المنطقة، لديهم سياسات صارمة إلى حد ما أو سياسات يكتنح تعديلها لتصبح أكثر قابلية للوصول بالنسبة لأمناء السجل الدوليين.

كذلك، هناك عنصر آخر مهم إلى حد ما في حياة أي سجل، ولا يهم موقعه، وهو عملية التفويض ونقل إدارة السجل. وهذه عملية لها تأثير كبير، معظم الوقت، على اختراق اسم النطاق في نطاق TLD المحلي في أحد الدول. ونظرًا عادة لنقل السجل، نطاق المستوى الأعلى، تحدث سلسلة مشكلات تؤثر على الذين لديهم بالفعل سجلات ccTLD، لأنه سيستغرق بعض الوقت وهؤلاء من سيسجلون لأنهم يستغرقون الوقت والأشياء للاستعداد والعمل مرة أخرى.

علاوة على ما تقدم، فهذا شيء نوصي به دائمًا كما أننا نوصي أيضًا خلال ورشة عمل مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق. كذلك، نوصي دائمًا هؤلاء السجلات بالمشاركة أكثر على المستوى الدولي، خاصة في منظمات رموز الدول الإقليمية لأنهم يمثلون بالفعل حلقة الوصل مع أفضل الممارسات مما يمكن أن يفيد بالفعل في تنقيح السياسات، وعلاقات أمين السجل، وتنقيح إستراتيجيات التسويق.

هذا أحد الجوانب المهمة التي أود التأكيد عليها، أن هدفنا لم يكن بأي صورة الانتقاد، ولكن ليس عرض بعض الحقائق من المنطقة. وبالانتقال إلى المنطقة، ما ورد على ذهني كان عندما بدأت العمل في هذه الشركة، 1999. وإذا فكرت في السجلات الأوروبية في 1999، وإذا نظرت في المنطقة الآن، فأرى أن هناك العديد من التشابهات.

سأعطيك مثالًا عمليًا للغاية. لقد بدأت العمل في سجل it. في 1999، وفي هذا الوقت، كان السجل لديه سياسات صارمة للغاية. في 1999، ذهب السجل الإيطالي بموضوع الثلاثة حروف إلى المحكمة لتقديم قضية أمام محكمة العدالة الأوروبية قبل أن يبدأ تغيير السياسات حتى 2000، وقد كان السجل الإيطالي يسمح للسكان الإيطاليين في

تسجيل اسم نطاق .it. وبعد ذلك، كان هذا شيئاً ضد قوانين الاتحاد الأوروبي، ولكن قبل جعل السجل يفهم هذه النقطة، وقد أخذت بالفعل خطابات إلى محكمة العدالة الأوروبية من المشتركين إلى أمناء السجل. بعد ذلك، فقط بعد الثلاثة حروف وكثير من المال المستثمر في القانونيين، قال السجل "حسناً، ربما هذا وقت التقدم وتغيير السياسات."

مرة أخرى، كان موقف السجل الذي رأيناه في هذه المنطقة فرصة متميزة لزيادة تطوير وأيضاً الاقتراب أكثر من البيئة الدولية الحالية للسجلات.

من حيث سوق أمناء السجل، ما رأيناه هو أن السوق في معظم الدول التي حققنا فيه ضعيف إلى حد ما. والسبب الرئيسي هو أن معظم نطاقات المستوى الأعلى مسجلة من أمناء سجل محليين، وهذا لا يتضمن كثير من المنافسة من أمناء السجل الدوليين، الذين عادةً ما يطرحون نوعاً من المساهمات في مجتمع أمناء السجل المحلي لتحقيق التقدم، وإجراء التغييرات وطرح عروض جديدة الاقتراب من العملاء.

كذلك، فأحد العناصر التي تم إبرازها من قبل توم وهاديا هو هذا النقص في الحوار بين مدير السجل وأمين السجل. وقد رأينا أنه إذا كنتم تعملون في أي مكان في نموذج سجل، أمين سجل، مشترك، فإن التواصل مع أمين السجل بين السجل وأمين السجل ضروري لأن أمناء السجل هم قناة المبيعات. بناءً على ذلك، يحتاجون لمزيد من المعلومات والسرعة إن أردتم منهم ترويج المنتج.

من حيث سوق أمناء السجل، ما رأيناه هو أنه في العديد من الدول، يتنافس اسم النطاق بالضرورة مع الكثير من وسائل التواصل الاجتماعي. والأمر أسرع بكثير فيما يتعلق بالحصول حساب على وسائل التواصل الاجتماعي من تسجيل اسم نطاق، على أنه أكثر سهولة بكثير نظراً لعدة عوامل، والتي حللناها في الدراسة. وهناك أيضاً المشتركين في العديد من الدول. كما كانت هناك شكاوى من عدم وجود تفاعل مع المزودين المحليين. ومعظمهم، يشترون اسم النطاق فحسب. كذلك، لا يقومون بشراء الخدمات الأخرى، إلا أن هذا يرجع إلى الخدمات المضافة، ولم يعرض عليهم في هذا الوقت شراء اسم نطاق.

كذلك، بالنسبة للعديد من السجلات التي حققنا فيها، لم يتمكنوا من تسمية أمين السجل الذي تم من خلاله تسجيل اسم النطاق. وهذه أيضًا مسألة علامات إذا كنتم أمينًا للسجل، ونشر علامة السجل التجارية في المجتمع المحلي. بالإضافة إلى التأكد من معرفتهم. ومن خلال قناة بيع جيدة أو عروض تسويقية متميزة، يصبح أمين السجل نقطة مرجعية للمشاركين في المنطقة.

لقد أجرينا دراسة مع بعض التوصيات. مرة أخرى، كانت التوصيات أن نكون سعداء، وقد انتهينا خلال الدورة في القاهرة ومن خلال المشاركات الأخرى التي قمنا بها في المنطقة، لمزيد من التوضيح. كما سيسعدنا ليس فقط الانتهاء مع ورقة مكتوبة ولكن أي مع توفير مزيد من المساهمات. ويسرنا فعل ذلك في أي وقت في المستقبل.

تتمثل التوصيات في وجود مساحة للتنوع في نماذج الأعمال وهيكل السجل. ويتعين على المشغلين المحليين، سواء أمناء سجل أو سجلات، النظر في بعض الإستراتيجيات الواضحة مع أهداف قابلة للقياس. وفي العديد من الحالات، يمكن أن يكون تحرير السياسات ورفع القيود عنها محركًا مناسبًا للنمو ولكنه يجب ألا يتوقف هنا. كما يجب أن يكون هناك مرة أخرى إستراتيجية، ويجب أن تكون خطوات بعد رفع القيود تتيح للسجل زيادة النمو.

أما بالنسبة لعلاقة أمين السجل، فقد قلنا أنهم يمثلون العنصر الأساسي في أي نموذج سجل، أمين سجل، مشترك. وسيكون من المستحسن أيضًا أن تصبح السجلات الدولية جزءًا من قناة المبيعات في المنطقة لأنهم يمكنهم توجيه النمو الأسرع. ومرة أخرى، يمكنهم دعم أمناء السجل المحليين للقيام بعمل أفضل.

النقطة الأخيرة الضرورية خاصة بالنسبة لمشغل السجل هي أننا نوصي بشدة بالمشاركة الكاملة في منظمات CCTLD الإقليمية بالإضافة إلى مراكز مثل ذلك الذي تم إنشاؤه مؤخرًا في القاهرة، والذي قدمت هاديا العرض حوله. والسبب مرة أخرى، أنه من خلال تبادل أفضل الممارسات والتعلم من الخبرات الأخرى فحسب، يمكننا أن نرى زيادة سرعة التنمية. وأنا أقول أنه ربما يكون هناك تنمية في أي حالة، إلا أنه من

خلال المشاركة أكثر في هذا النوع من الائتلافات الدولية، يمكنكم الحصول على قدر كبير في أقصر نطاق زمني.

بهذا، أود أن أوجه الشكر مرة أخرى إلى ICANN لإتاحة الفرصة لنا لوضع هذه الدراسة. وقد كانت تجربة رائعة للغاية. فقد كانت عملية تعليم لأنفسنا. وكما قلت، لقد أحببنا الإصغاء إلى الخبرات ونود عدم ترك هذا على الورق، بل متابعة مساعدة كافة المساهمين والسجلات وأمناء السجل خاصة في المنطقة لمزيد من التطوير. شكرًا.

شكرًا لك، جيوفاني. شكرًا لك، إميلي. لننتقل الآن، ولدينا محمد زيدان من shabaka.

باهر عصمت:

مساء الخير للجميع. فقط لنبدأ، سأقدم لكم موجز قصير حول shabaka. shabaka، بالفعل هي أول نطاق مستوى أعلى جديد في العالم. لقد تم إطلاقها في 2013 بهدف توفير تجربة شاملة عبر الإنترنت باللغة العربية. فقط لمن لا يتحدثون العربية، فترجمتها بالإنجليزية هي web.

محمد زيدان:

وعندما بدأنا العمل على shabaka. وقبل إطلاقها، ربما قلت ذلك من قبل عدة مرات، ولكننا رأينا منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كمنطقة مهمة مع عدد محدود للغاية من الشركات تعمل ضمن مساحة اسم النطاق. ولكن في نفس الوقت، كانت اللغة العربية وربما لا تزال خامس أكثر لغة متحدثة في العالم. لذا، فقد نظرنا في المجتمع عبر الإنترنت في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ونحن بالفعل نراهم يأخذون الفكرة ويحتضنوها ويأخذونها إلى المستوى التالي، وهو ما لم يحدث.

وقبل الإطلاق، حيث كنا نتقدم نحو التواجد العام، بدأنا رؤية العديد من المشكلات التي تستدعي العناية الفورية. وفي هذا الوقت، كان هذا بالأساس منا. فيما يلي تلخيص لأهم أربع مشكلات من بين هذه المشكلات. والأولى من بينها ستكون غياب الوعي ببرنامج gTLD. ولم يعرف الأشخاص داخل المنطقة، وليس فقط بالطبع المستخدمين النهائيين

أو من يستعرضون الويب، ولكن حتى المتخصصين الذين يعملون في هذا المجال ما يكفي عن البرنامج.

أما الثانية فتتمثل بالطبع في غياب أمناء سجل gTLD. وكان هناك غياب لأمناء سجل gTLD في المنطقة. وحتى إذا كنا نتحدث على المستوى العالمي، فليست لها هذه المشاركة الكبيرة في المنطقة أو ما يكفي من الاهتمام بالسوق. أما المشكلة الثالثة، فهي غياب الفهم لكيفية البيع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويمكن تصنيفها في ثلاث مجالات مختلفة. أحدها هو التسعير، والثانية هي طرق الدفع أما الأهم فهي معرفة سلوك أمناء السجل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فماذا يريدون؟ وكيف يتصرفون؟ وما هي النطاقات التي يسجلونها، وقبل كل شيء، ماذا يقومون به في هذه النطاقات بعد تسجيلها؟

أما المشكلة الرابعة، فستكون غياب دراسات الحالة ذات الصلة بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالطبع، حول الصناعة والتي كانت في هذا الوقت مشكلة كبيرة. مع ذلك، فقد تحدث زملائي هنا الآن بالفعل حول التقرير الصادر مؤخرًا، وهو ما وفر لنا بالطبع الكثير من الجهود التي استثمرناها في الماضي. كذلك، فلم نصل تقريبًا إلى أي شيء في هذا الوقت.

بعد ذلك، عقب الإطلاق وكيفية بدء الترويج لنطاق shabaka. وحيث بدأنا تسويق المنتج، كنا في حاجة للعثور على طرق للتعامل مع هذه المواقف. وأعرف أن هاديا هنا قد ذكرت عدد أمناء السجل المعتمدين في المنطقة، ولكن هناك ثلاثة فقط نشطين بالفعل. ولدينا نطاقات TAG، كما أن لدينا Genious هنا، ولدينا KuwaitNET في الكويت. وبالنسبة لكافة المشكلات في نطاقات gTLD، فقد كان علينا العمل مع أمناء السجلات العالمية.

مرة أخرى، لم يكن لدى أمناء السجلات العالمية أي واجهات باللغة العربية، والتي تتعارض بالطبع مع ما نحاول بيعه وعرضه في السوق. وقد أردنا توفير هذه التجربة باللغة العربية، وكانت الخطوة الأولى لذلك باللغة الإنجليزية. فعلينا تسجيل اسم

النطاق. وعليكم الذهاب والبحث عنه والدفع والتنفيذ، على أن كافة هذا يجب إنجازه باللغة الإنجليزية.

بعد ذلك، بدأنا دعم بعض أمناء السجلات الرئيسيين والشركاء الرئيسيين في بناء الواجهات باللغة العربية وإنشاء صفحات مقصودة لشبكة بالتحديد لمحاولة التغلب على الموقف. وللتعامل مع المشكلة الرئيسية، وهو المتعلقة بالدراية، فلم يكن لدينا شيء في هذا الوقت نقوم به بخلاف الاستثمار في الإعلان والعلاقات العامة وهو ما لم يسدد مرة أخرى بالطريقة التي أردناها. كذلك، فبعض الأنشطة التي قمنا بها، فقط عندما يتعلق الأمر بالعلاقات العامة والإعلان، وقمنا بالاستثمار في الإعلان المباشر وعبر الإنترنت. التلغاز ولم نقم بهذا، التواجد على وسائل التواصل الاجتماعي وتغطية العلاقات العامة ورعاية الفعاليات، وقد عملنا حتى مع السفراء. والسفراء بمعنى أننا اقتربنا من اللاعبين الكبار في السوق. كذلك، فأنا أتحدث عن شركات الإنترنت التي لديها وصول ضخم. وقد حاولنا طرحها في مجلس الإدارة لإقناعها بتسجيل أسماء النطاقات، لتفعيلها والترويج لها وبالطبع تسجيل مزيد من الأسماء بعدها.

لذا، هذه بعض الأنشطة التي قمنا بها. وكل منها أدى إلى العديد من التعقيدات الإضافية التي تطلب مزيد من الاهتمام. وأعرف أن كل شيء قيل أمامي كان إيجابياً وأنا أميل إلى أن أكون سلبيًا هنا.

لم أتحدث بعد.

شخص غير محدد:

حسنًا، لذا، هناك شخص ما أكثر سلبية مني.

محمد زيدان:

وكنتييجة لذلك، فقد تحققنا من أن الأمر أكثر تعقيدًا مما توقعنا. وهناك حتى مشكلات أكثر تحتاج للاهتمام، وتتطلب عناية ويجب التعامل معها. كذلك، كانت بعض المشكلات بشأن القبول العالمي، وهو ما لا يزال مشكلة، إلا أننا اعتدنا بوضوح على هذا. وفي هذا الوقت، فإن معظم الطلبات عبر البريد الإلكتروني ستتعمل في حالة

استخدام عنوان بريد إلكتروني على الشبكة. ومعظم برامج التصفح لا تتعرف عليها، وإذا تعرفت عليها وحاولتم نسخ محدد مواقع المعلومات، فيمكنكم الحصول عليها كتأكيد أو شرطة وما إلى ذلك، وهو ما يعرف باسم بيونيكود والعديد من المشكلات الإضافية.

علاوة على ما تقدم، لاحظنا أن الترجمة الصوتية يمكن أن تشكل مشكلة. ونحن نعرف أن العرب يستخدمون الحروف اللاتينية، وليس الأرقام اللاتينية، فهي بالفعل الأرقام الإنجليزية، لكتابة الكلمات العربية. ونحن نرى الأرقام 3 و5 و6 و8 و9 طوال الحوارات، وحتى في أسماء النطاقات. كما أن هناك المئات من أسماء النطاقات التي تستخدم هذه المجموعات. ولا نعرف بالفعل آثار الترجمة الصوتية حول ما نقوم به. فقد لا يحتاج الناس لنا. وربما نتوصل إلى نتيجة في مرحلة ما لأنهم يقومون بالترجمة الصوتية.

كذلك، لاحظنا أن الطلب قلما يوجد، ربما بسبب كافة هذه المشكلات. وقد كانت التسجيلات في البداية في أعلى درجة. بعد ذلك، بدأنا الهبوط، وقد كان الخط طولي قبل الارتفاع في مساحة صغيرة للغاية.

كما توصلنا إلى النتيجة النهائية، وهي التعليم. وقد تعلمنا هذا بصعوبة. فتعليم الحضور إلزامي، وسيساعدنا في حل كافة المشكلات التي واجهناها. وبصفة يومية، أجمع مع الجمهور الذي قررنا استهدافه بعد إعادة العمل على خطة دخول السوق عدة مرات طوال السنوات الماضية. وأنا أتحدث إلى رواد الأعمال. وأتحدث إلى الشركات الناشئة. كما أتحدث إلى الأنشطة التجارية عبر الإنترنت، ولسوء الحظ والمثير للسخرية في نفس الوقت، أن بعضها لا يعرف ما هي ICANN. وهم لا يعرفون ما نقوم به، فنحن أحد السجلات. "حسناً، إذا، أنتم تبيعون أسماء النطاقات؟" لا، فعليكم التعامل معها عبر طريق العودة والبدء من البداية وإضاعة الوقت المخصص للاجتماع، وبدلاً من الحديث عن شبكة، سنقدم فقط جلسة توعية.

لدينا مشكلة في الدراية. لدينا مشكلة في التعليم. على أن التوصيات التي أود بالفعل مشاركتها معكم هي مجرد أربع نقاط. الأولى من بينها هي أننا نحتاج بالفعل إلى تعليم السوق فيما يتعلق بالصناعة وما نقوم به وما هو برنامج gTLD ككل. والنقطة التالية،

التي نحتاج للتعامل معها عن قرب مع خبراء الصناعة، وقادة الصناعة. فعندما أقول أن أعرف أننا خبراء وخبراء فيما نقوم به، فأنا أتحدث عن صناعة الإنترنت الفعلية حيث تتحدث مواقع الويب هذه إلى المستخدمين النهائيين ولدينا مجموعة فعلية من الجمهور. ونحن بحاجة حقًا للتعامل مع هؤلاء الأشخاص وطلبهم في مجلس الإدارة.

لقد قمنا بذلك، مع عدد كبير للغاية من السفراء. وقد أحضرناهم إلى مجلس الإدارة. وقد سجلوا أسماء النطاقات. وعند تفعيلها، كان أفضل ما يقومون به هو إعادة التوجيه، 301 للأمام. ومن أجل إقناعهم القيام برقم 302، أخذ هذا ربما أسبوعين أو ثلاثة أسابيع. بعد ذلك، من أجل إقناعهم بالتفعيل الكامل واستخدامه ربما مع صفحة مقصودة أو موقع مصغر، فلم نصل إلى أي شيء.

وهذا ما يلزم إنجازه في هذه المرحلة. وإضافة إلى هذه النقاط، أود أن أرى مزيد من الدراسات ومزيد من دراسات الحالة حول المنطقة والجمهور. وما تم إنجازه رائع، على وجه الخصوص أننا تعلمنا الطريقة الصعبة، ولكن ما نحتاج لإنجازه في الشهر القادمة أكثر أهمية بكثير. ونحن نحتاج لمزيد من الدقة في دراسات الحالة وعلينا أن نتطلى بمزيد من الدقة مع قطاعات الجمهور التي نحللها وندرسها.

أما النقطة الأخيرة، والأقل أهمية من الثلاثة الأولى، فتتعلق بالأساس بأمناء السجل. وأود بالفعل وجود أمناء سجل مع خبرة باللغة العربية، ومع الشراء الكامل [غير مسموع] الذي يكون باللغة العربية. كذلك، أريد بالفعل رؤيتهم يعرضون مختلف الحلول خاصة عندما يتعلق الأمر بخدمات القيمة المضافة التي ستساعد في تعليم الجمهور كيفية استخدام أسماء النطاقات هذه، وليس فقط التسجيل وحجز الاسم والمعرفة مع الوقت لما يجب القيام به مع هذا أو كيفية القيام به.

سأكتفي بهذا إذن.

شكرًا. شكرًا لك، محمد. لدينا بعد ذلك حمزة أبو الفتح من Genius. حمزة. أخيرًا وليس آخرًا.

باهر عصمت:

حمزة أبو الفتح:

شكرًا جزيلاً. وأولاً شكرًا على الدعوة. ثانيًا، لم أتمكن من المساعدة ولكني ألاحظ أنكم تستخدمون بالفعل نطاق dns-ec.eg لتطوير المنظومة في إفريقيا والشرق الأوسط. والأمر لا يعمل بهذه الطريقة. ركزوا على مصر. وسنركز على المغرب. والأشخاص من تونس سيركزون على تنوس، ثم سنوصل النقاط ببعضها. هكذا، يمكننا الوصول هناك.

وقد سجلت فقط نطاق dns-ec.ma، لذا سنقوم بزيادة أعمال DNS وسنحتاج لمساعدتكم لتكرار نفس العمل الذي قمتم به في مصر وسنقوم به في المغرب. وأعتقد أن هذا الأمر يجب نشر عبر القارة كلها. وهذه هي كيف يمكننا التعامل مع هذه المشكلة لأنها أكثر من مشكلة محلية يلزم التعامل معها على المستوى المحلي، وبعد ذلك يمكن أن تكون لدينا رؤية عالمية. كانت هذه هي القضية الأولى.

والأمر الثاني هو مزيد من أمناء السجل. مزيد من أمناء السجل. فقد كنت أسمع هذا منذ ثلاث سنوات، ومنذ ثلاث سنوات، بالفعل في أديس بابا، التقينا مع الرئيس التنفيذي في ICANN الذي كان يبدأ حينها. وقد قال أنه أراد وجود 25 أمين سجل في المنطقة في الثلاث سنوات القادمة. ولم يحدث هذا بالطبع. ومرة أخرى، أخبرته أن أسماء النطاقات ليست عقاقير. فالأمر لا يتعلق بزيادة عدد أمناء السجل حتى يمكننا بيع مزيد من النطاقات. هذه هي الحقيقة. فنحن لا نستيقظ في الصباح ونبدأ البحث [غير مسموع] .com. الأمر لا يعمل بهذه الطريقة. فلن تعمل زيادة النطاقات على زيادة عدد أمناء السجل. هذه هي الحقيقة.

والنقطة الثالثة هي التسويق. وهذا جزء مهم بالفعل. هذه هي المشكلة. [غير مسموع] هذه هي المشكلة.

لم أفهم أي منها بالمناسبة، وأنا عربي.

شخص غير محدد:

حمزة أبو الفتح:

لن يفهم الناس ما تبيعه إذا لم يقوموا بما تبيعه. وقد تحدثنا عن التعليم. كما انتهينا من الكثير من عمليات التسويق. أنا متأكد تمامًا من أن لم ننفق مثل هؤلاء الأشخاص، ولكننا أنفقنا مئات الآلاف من الدولارات في التسويق. إلا أنها لم يتم تعويضها لأن الناس لن أو لا تفهم فحسب ما نبيعه.

فقد حاولنا بكل الطرق. ولم نقم بإعلانات على التلفاز لأنني متأكد أن أمي لن تفهم. كما أن جدتي لن تفهم ما هو اسم النطاق. ستفهم أمي إلا أنني غير متأكد بالنسبة لجدتي. فنحن لم نعرض إعلانات على التلفاز. ولم نقم بالأمر عبر الإنترنت. كما أننا نقوم بالتسويق في الشارع. ونشارك مباشرة مع الناس. لذا، نقول أننا نبيع النطاقات. النطاقات، لا تذهبوا هناك. فلن يفهم الناس شيئًا. ونحن نحاول بيع النطاقات كمواقع ويب أو كرسائل بريد إلكتروني حتى تسجل النطاقات، ولا تزال، لم تنجح لأن الأمر لم ينجح على الإطلاق. لذا، فقد توقفنا عن التسويق. وأفضل تسويق نقوم به اليوم هو ألا نقوم بأي تسويق. فهذا يحقق مزيد من المدفوعات فحسب لأنه يدخر لنا الكثير من النفود في نهاية السنة.

وفيما يتعلق بحقيقة أمين السجل، فنحن أمين سجل. فماذا نستفيد من ذلك؟ لدي ميكروفون أتحدث إليكم منه. هذا هو الأمر الأول. والأمر الثاني هو، الأسعار؟ ليس الكثير. فنحن ندفع أكثر بكثير من البائعين. الحصول على مزيد من البائعين؟ بالنسبة لنا في المغرب، لن يشتري الأشخاص النطاقات فحسب منا لأننا نراهم كمنافسين. كما أنهم سيشترون النطاقات مع كل النضال للتعويض، وسيمرون بكافة التحديات حتى لا يحصلون على النطاقات منا لأنهم يروننا كمنافسين. وقد حاولت أن أفهمهم، إلا أنه في نقطة ما، في حالة الحصول على النطاقات من شركة أخرى سيكلفني أقل بكثير، حسنًا، سأقوم بهذا.

لقد تقدمنا بالفعل وحصلنا على اعتماد ICANN منذ خمس سنوات. كما أن بعض المنافسون قد وضعوا أمين السجل المعتمد من ICANN على موقع الويب. وقد قلنا ذلك بالفعل منذ ثلاث سنوات. ولا يزال ذلك موجودًا. لا مشكلة بشأن ذلك. فالأشخاص لا يدركون ما هي ICANN. ولا يمكننا حتى استخدام هذا كحجة. عليكم فهم ذلك، نحن مثل أمين سجل معتمد من ICANN، حسنًا؟

من المستحيل أن نجعل الناس الذين يركزون على الاستضافة وأسماء النطاقات يحصلون على نطاقات منا. لدينا عدد كبير من البائعين، والتي تشابه بالتأكيد هيئات الويب، وهيئات الاتصالات. كما أننا نعمل معهم لأنهم يعرفون أننا لا ننافسهم مهما يكن. وسيفضلون مزيد من الثقة في الحصول على النطاقات منا وليس من أي شخص آخر.

أخيراً وليس آخراً، دعم ICANN. ولقد عملنا على نحوٍ وثيق الصلة خلال السنوات الأربع السابقة. كما كان هناك العديد من الجهود. وباهر يقوم بعمل هائل مع [غير مسموع]. كما يقوم ببيع أيضاً بعمل رائع، ولكن بالرغم من ذلك، هل يساعدونا بالفعل؟ وهم يساعدونا بالطبع، ولكن هناك قدر أكبر من ICANN يمكن القيام به لعدم التسويق لنا، ولكن فقط التعليم. تعليم السوق، وتجهيز السوق لنا. وبعدها، سنأتي ونبيع النطاقات إليهم بمزيد من السهولة.

في هذا النقطة، سيهتم الجميع في هذا القطاع لأن الناس تقول "ما مدى ما تحصل عليه من النطاق؟ دولار واحد؟ حسناً. ما عدد النطاقات لديكم؟ 15,000؟ حسناً. وما مقدار الربح المحقق من كافة هذه الأعمال؟ لا، لست أريد هذا النوع من الأعمال." لأنهم لن يوفروا أي نقود من ذلك. مع ذلك، غداً كنا نتحدث عن مئات الآلاف من النطاقات أو الملايين من النطاقات كما لو أن لدينا في المناطق الأخرى، فهذا هو الموعد الذي يمكننا فيه الحصول على مزيد من أمناء السجل. وهذا هو الموعد الذي نود أن نحصل فيه على المزيد من أمناء السجل، وليس فقط [غير مسموع] ولكنه مزيد من أمناء السجل الذي يبلون بلاءً حسناً في المنظومة لأنه عمل يحتاج للتنفيذ مع كافة النظراء. وفي نهاية الأمر، سنزيد فقط وجود مزيد من الضوء في أفريقيا. شكراً.

شكراً لك، حمزة. وقد كان هذا مشجعاً. حان الآن وقت الأسئلة والتعليقات. لدي خالد، وبعدها الاثنان الآخران، وبعدها كارولينا. تفضل يا خالد. وتأكد من قول اسمك للتسجيل.

باهر عصمت:

خالد قباء:

لقد قلت بالفعل. اسمي خالد قباء. وأنا من تونس. شكرًا جزيلًا على العروض والمدخلات من كل من خبرات السجل وأمناء السجل. ولدي بضعة تعليقات وأسئلة للمتحدثين. أولاً، بالنسبة للمركز الذي قدم عرضًا رائعًا حول العمل، شكرًا على ذلك. ولكني رأيت أنكم ركزتم أكثر على المنظومة العادية، وهي السجل وأمين السجل والبائع. أعتقد الآن بوضوح أننا نحتاج للتفكير بصورة مبتكرة ومختلفة وربما جعل الناس يفكرون في أنواع أخرى من الأعمال يمكننا أن نطلبها منها. كما أننا يمكننا دفعهم إلى العمل على أمور مثل اسم النطاق أو دعم السوق أو أي نوع من نماذج الشركات الأخرى التي يمكنهم العمل عليها.

كذلك، كنت دائمًا ضد إستراتيجية الشرق الأوسط التي تركز على إدخال الناس في الشركات في العالم العربي أو الشرق الأوسط. كما أعتقد أن شخص ما مشترك في أعمال الإنترنت يجب ألا يقيد نفسه بالسوق الصغير، مثل Genius أو أي شخص في السوق، في المنطقة، يجب أيضًا التركيز على الآخرين، وسيتمكن أيضًا من بيع أسماء النطاقات لأي شخص في العالم. وربما يكون شخص يسكن في الولايات المتحدة ويكون صديقًا لأشخاص في Genius ويشتري منهم. كما أننا ليست لدينا قيود على البيع إلى الأشخاص الآخرين.

شخص غير محدد:

نقوم بالفعل [غير مسموع].

خالد قباء:

بالتركيز فقط على العالم العربي، أعتقد أننا نقيد أنفسنا.

والسؤال إلى إميلي حول الدراسة أو أي شخص من الفريق. وقد رأيت الرقم 2.9 مليون اسم نطاق، كما ذكرتم للمنطقة. فما مقدار دقة هذه البيانات؟ لأنني لست متأكدًا من عدد أسماء النطاقات التي يسجلها الناس الآن من خلال البائعين المرتبطين بالجهات المسجلة في أوروبا أو في الولايات المتحدة. وللصراحة، أعرف بنفسني نشاط البائع. على أنني لا أقيم في تونس. بل في الولايات المتحدة، وأستخدم بطاقة من بنك في

الولايات المتحدة. كما أنني أبيع أسماء النطاقات إلى أي شخص في هذه الدول. ولست متأكدًا من أنها مدرجة في الرقم 2.9 مليون. وأنتم لا تعرفوني. فأنا شخص ناشئ في الولايات المتحدة، لذا، كيف يمكنكم قول أن هذا الرقم 2.9 مليون؟ وأعتقد أن هناك المزيد. وأنا متأكد للغاية أن هذه البيانات سيصعب الحصول عليها بصورة ما. وأفهم أنها ليست [غير مسموع].

تعليقي الأخير، وهو موجه إلى ICANN. وأعتقد أنكم قمتم بعمل رائع في هذه الدراسة. كما أن التوصيات مصاغة بصورة رائعة ومشروحة بصورة مناسبة كذلك. وأدفعكم بشدة للتواصل مباشرة مع سجل ccTLD لأنكم عنصر مهم في المنطقة، يجب ربما أخذ هذه التوصية محل التنفيذ بصورة أو بأخرى. وربما سيفتح هذا بابًا جديدًا للأعمال.

يمكنني أن أقدم لك فكرة. وأعرف على سبيل المثال في تونس، كان نطاق tn مطلوبًا دائمًا من العملاء في تينيسي. حيث يهتم الناس في تينيسي بتسجيل tn. لماذا؟ لأنه TN. هو أيضًا بصورة ما رمز لتينيسي ولكن بسبب الأمور القانونية والسياسات، فلا يمكنها القيام بذلك. لذا، ربما يكون الوقت مناسبًا حتى تبدأ نطاقات ccTLD لفتح نشاط بصورة مناسبة أكثر للأعمال؟ وهذا سؤال، وأتمنى أننا يمكننا التفكير بصورة مختلفة الآن.

نعم. كما أود التعليق على النموذج الذي ذكرتم. وقد ذكرت فقط السجلات وأمناء السجل والمشاركين كالعناصر المحددة في الصناعة، ولكن ذلك لا يعني بأي صورة أن هذا هو النموذج الذي يجب أن يوجد، نموذج السجل وأمين السجل. وبالفعل، عند الحديث حول نماذج الشركات، فنحن منفتحون لأي نوع من النماذج يمكن أن ينجح. ولا يجب أن تكون كل نموذج السجل وأمين السجل. وبالأساس، هذا هو ما أردت قوله.

سيده غير معروفة:

التالي، إيميلي.

شخص غير محدد:

أيميلي تايلور:

شكراً جزيلاً لك خالد على سؤالك. من بين 2.9 مليون اسم نطاق، تنقسم إلى ثلاث فئات. الأولى، تسجيلات ccTLD حيث لدينا البيانات مباشرة من السجلات. ونحن واثقون تماماً من الدقة في ذلك. أما الأمر الثاني فكان نطاقات gTLD المستضافة في المنطقة حيث ننظر في عنوان بروتوكول الإنترنت المتعلق. ومرة أخرى، واثق تماماً من أن لدينا هذه. كذلك، المجهول الكبير، الذي أعتقد أنه في السؤال، هل هذه 0.4 مليون مستضافة خارج المنطقة. أنا أتفق معك. وأعتقد أن هذا أدنى عدد، وأود أن أرى أكثر من مورد مطروح لمحاولة تحديد النطاقات بدقة أكبر من المستضافة.

ومع زيادة الخدمات السحابية، فإن الطبيعة الدولية للشركة، بالضبط كما وضحتم، جذابة للغاية وبسيطة للغاية، للأشخاص للشراء من الخارج. وما ننظر فيه كان الإيماءات. ومن المنطقة، كنا ننظر في الإيماءات التي توضح النص العربي في المحتوى وفي اسم النطاق. وعند النظر في النطاقات الشائعة في المنطقة، ترون أن اللغة العربية تمثل أقلية بالفعل في المواقع الشهيرة في المنطقة.

وهذا أمر معقد، ولكن ما أقوله أن أعتقد أن هناك المزيد هناك. وأنا أتفق معك، وأعتقد أن هذه تقريباً دراسة في حد ذاتها لمحاولة تحديد من هم العملاء في النطاقات التي تستضيفها السحابة وأين هي؟ وأعتقد أن هذه ستكون دراسة مثيرة للغاية.

سيده غير معروفة:

أردت إضافة شيء بشأن السياسات. وقد ذكرنا الحاجة للعمل على السياسات. كما أنني أتفق تماماً مع أنه في المنطقة، نحتاج جميعاً للعمل على السياسات ونرى ما ينجح أكثر في تعزيز هذا المجال.

شخص غير محدد:

لدي تفاعل سريع مع النقطة التي طرحتها حول نطاقات ccTLD، خالد. وأوافق عليها كلية. كما أنني أرى شخصياً أن نطاقات ccTLD أن أحد الوسائل الرئيسية لتطوير هذه الصناعة في المنطقة، وهذا سبب أنها موجودة في قلب جهود التوعية والمشاركة. وأحد الأمثلة على ذلك هو ورش عمل SWOT التي عرضها توم. فقد كنا نعمل على

نطاقات ccTLD الأربعة التي نظمت أو استضافت ورش العمل هذه بشأن محاولة تنفيذ بعض التوصيات التي تم التوصل إليها. كذلك، تمثل tn. كذلك مثلاً جيداً لأننا بدأنا في تنفيذ بعض هذه التوصيات أيضاً. كما أننا نتفق بالفعل على هذا.

وكان السؤال التالي من السيد هناك.

مرحباً بكم جميعاً. [غير مسموع] أنا من المغرب وجزء من برنامج ICANN NextGen. وأنا مستخدم للإنترنت مثل الجميع هنا. كما أود أن أشير إلى الدراسة المعروضة في القسم الأول. ونحن نرى أن المنطقة تفتقد، بالفعل، لأمناء سجل اسم النطاق. وعلى سبيل المثال، لقد نفذت دراسة، ليس دراسة. وسيكون عرضي عن أمناء السجل هنا في أفريقيا. وفي المنطقة الأفريقية، هي بالكاد 15 أمين سجل. فالقارة بالكامل لديها 15 أمين سجل، مقارنة بالولايات المتحدة على سبيل المثال. ولديها آلاف من أمناء السجل.

شخص غير محدد:

أود العودة إلى القياس الذي قام به زميلي من المغرب، الرئيس التنفيذي لشركة Genius للاتصالات. حيث قام بالقياس مع العقاقير. وسأقول أنه، حتى إن كان القياس صادمًا، فسأقول أن هناك مزيد من تجار المخدرات، وأشخاص أكثر يعرفون عن المخدرات. ولذا، نحتاج لمزيد من أمناء السجل هنا في المغرب. وعلى الأقل علينا تجاوز عدد مشغلي الاتصالات. لدينا هنا ثلاثة في المغرب. ولدينا فقط أمين سجل واحد في المغرب. والناس لا تعرف عن صناعة أسماء النطاقات لأن هناك بضعة أمناء سجل.

كما أعتقد أننا هنا على سبيل المثال، في المغرب، لدينا العديد من رواد الأعمال في تكنولوجيا المعلومات. وهم مهتمون بالتكنولوجيا، التكنولوجيا الفائقة، إلا أنهم ليسوا مهتمين بشركات الإنترنت. لماذا؟ سأعود مرة أخرى إلى النقطة والتوصية التي قدمها حمزة، وهي التعليم. وأعتقد أن هذه أكبر مشكلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فعلى تنفيذ، على سبيل المثال، DNS-EC، مركز ريادة الأعمال لنظام اسم

النطاق. كما أقترح عقد ورش عمل أو توسعة أنشطة ورش العمل والجلسات والعروض بشأن صناعة اسم النطاق في المؤسسات الأكبر أو الجامعات.

ولأمثل نفسي كطالب، فأنا أعرف بشأن صناعة اسم النطاق، ولكن العديد من الزملاء والعديد من المهندسين أو كل شيء في هذا المجال [غير مسموع] الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، لا يعرفون عن هذه الصناعة. وأفضل شيء نبدأ به هو التعليم. وأعتقد أنه يجب عقد ورش العمل هذه لريادة الأعمال أولاً مع الطلاب. وتنفيذ ورش العمل هذه مع الطلاب لأنهم يمثلون المستقبل. وبمجرد أن يكون لدينا طلاب ومهندسون يعرفون عن صناعة اسم النطاق، ورواد الأعمال الذين يعرفون صناعة اسم النطاق، فستكون لدينا القدرة على إنشاء أمناء سجل جدد. كما أنهم سيكون لديهم أقصى قدر ممكن من أمناء السجل، وسيكون لدينا فرصة بالفعل لاستخدام اللغة العربية بأقصى قدر ممكن من الفعالية.

هنا، على سبيل المثال في المغرب، تكون أغلبية مواقع الويب باللغة الفرنسية. والمشكلة في المغرب أن لدينا لغتان رسميتان، وهي العربية والأمازيغية. كما أن لدينا بالطبع بعض المواقع الرسمية باللغة العربية وأخرى بالأمازيغية. وإذا كان لدينا أقصى قدر ممكن من أمناء السجل، وإذا كان المجتمع يعلم بشأن هذه الصناعة، ومعرفة احتمالية وجود أسماء النطاقات باللغة العربية، على سبيل المثال shabaka. وإذا كان المجتمع يعرف هذا، فسيشجعون أنفسهم على التنفيذ ووجود أسماء نطاق جديدة باللغة العربية أو الأمازيغية، على سبيل المثال، حتى إذا لم تكن الأمازيغية على القائمة. كما أشجع ICANN بالمناسبة على إضافة هذا إلى القائمة.

سأكتفي بهذا إذن. شكرًا.

شكرًا. هل توجد أي تفاعلات؟

شخص غير محدد:

شخص غير محدد: أتحدى الجميع في هذه القاعة أن يعثر على شخص واحد يحاول تسجيل اسم نطاق في أفريقيا كلها أو الشرق الأوسط ولا يمكنه ذلك. لأنني سأبيعه اسم النطاق هذا، ويتم حل المشكلة.

شخص غير محدد: بالفعل، هذه هي المشكلة. وهنا تكمن المشكلة. لا يعرف الناس بهذا الأمر، اسم النطاق. والمشكلة في التعليم.

شخص غير محدد: لذا، التعليم. التعليم.

شخص غير محدد: بالضبط.

شخص غير محدد: مرة أخرى، ليس عبر أمين سجل. فماذا يفعل أمين السجل؟ إنهم يبيعون النطاقات فحسب، ولكن هذا يمكن إنجازه عبر البائعين. وهناك آلاف البائعين.

شخص غير محدد: التعليق الأخير.

شخص غير محدد: لدينا العديد من الأسئلة المطروحة. فهل يمكننا أخذها ثم العودة إليكم؟

شخص غير محدد: حسناً.

شخص غير محدد: حسنًا، إذا كان هناك وقت. وكان هناك السيد هناك. هلا تحدثت بالقرب من الميكروفون؟

شخص غير محدد: وهل يمكنك رجاءً تحديد التدخل أو الأسئلة ربما لدقيقتين؟ لأن الوقت يداهمننا ويبدو أن هناك العديد من الأسئلة والمداخلات. شكرًا.

شخص غير محدد: شكرًا جزيلاً لكم. اسمي [غير مسموع]. أنا من NextGen في المغرب، وبعد إذنكم، أود التعامل مع السؤال باللغة العربية، إن كان لا بأس بذلك.

[غير مسموع] سيدة غير معروفة:

شخص غير محدد: وكما قلت، سأحدث بالعربية الفصحى الآن. لقد أدركت في بعض المداخلات أنه كانت هناك بعض التوجيهات والتعليمات من أشخاص يعملون في الاتصالات. وكان هناك نوع من التعليمات التي علينا اتباعها في هذا النوع من الأهداف. وهذا ما أردت توضيحه. وقد تحدثت عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهذه المنطقة تتضمن الكثير من التحديات والمعوقات، أكثر من الغرب. وأعتقد أننا نحتاج لمزيد من التعليمات لشركات الاتصالات. وهذا أمر بالغ الأهمية. وماذا يحدث مختلف، أما ما تقولون فهو أمر آخر. كما أنكم تلقون التعليمات، إلا أنكم لا تنفذون. لذا، كيف يحدث هذا؟ أعتقد أن هناك الكثير من الأمور التي يجب تنفيذها. ومن الجيد للغاية أن نقول "تفضلوا. نفذوا هذه التعليمات"، ولكن هل هناك أي عقوبات على منع خصوصية الأفراد، وما إليه؟ شكرًا.

بالفعل، وبالتأكيد، ليس هناك أي نوع من العقوبات في هذا الطلب. فأنا أتحدث عن التوصيات الموضوعية وفقًا لبعض الدراسات. وأي دراسة في هذا الصدد، في حد ذاتها،

تضع توصيات بأنه لا يلزم القيام بأي نوع من التعليمات فهم ليست ملزمة مهما يكن. وأود أن أقول أنه في بعض المناطق من العالم، عليهم تنفيذ هذه التوصيات وتفعيلها.

على سبيل المثال، الأشخاص في دول نطاقات ccTLD، فهم يضعون السياسات وينفذونها على أمناء السجل أو الشركات التي تحاول اعتمادها. وهذه وسيلة لوضع التوصيات. ولا يمكننا القيام بذلك. كذلك، ما نحتاج لتنفيذه هو أن هذه التوصيات يجب أن تكون ملزمة، ويجب تطبيقها ويجب تنفيذها في المناطق. كما أردت أن أقول أمراً ما. واسمحوا لي بسرعة للغاية. لقد قلت أن هذه ليس مسألة داخلية في الدولة، فهي نوع من التحديات. وليس مما نهتم به وضع هذه التوصيات وعدم وضعها أو تنفيذها. شكراً جزيلاً لكم.

لدي سؤال سريع جداً. يتعلق الأمر بما إذا توصلتم في الدراسة إلى نسبة أسماء النطاقات في المنطقة المسجلة من قبل أمناء السجل المحليين.

سيده غير معروفة:

ولا يمكنني أن أتذكر بالفعل هذا السؤال إلى أي لا أعتقد أننا قسمناها على أمناء السجل المحليين. ويرجع هذا جزئياً كما أعتقد إلى أن أحد الأمور المتبلورة هنا هي الفرق بين أمين السجل المعتمد من ccTLD وآخر من ICANN. ففي معظم نطاقات ccTLD، لن يكون لدينا رؤية لهذه البيانات. وبالفعل، عند النظر في معظم نطاقات ccTLD، سيكون لديهم ميل إلى مزيد من أمناء السجل المعتمدة محلياً والذين سيكونون معتمدين من ICANN. لذا، أنا لست متأكداً من مدى ما سيعرضه لكم، ولكني أعتقد أنه أمر جيد للغاية النظر فيه وفي حصة السوق كذلك. كذلك، ستكون هذه إجابة مختلفة كما أعتقد في نطاقات ccTLD عن gTLD. ولكن شكراً لكم على ذلك.

أيميلي تايلور:

حسناً. لدينا نادرة، [غير مسموع]، ثم محمود وكريستين والسيد هناك. نادرة. [غير مسموع] مشارك.

باهر عصمت:

نادرة العراج:

لن أطيل عليكم. أنا نادرة العراج من [غير مسموع] فلسطين. لا يعمل أمين السجل والتسجيل بصورة منعزلة بدون استضافة الويب. ونقوم بدراسة أخرى لأنني أحاول صياغة دراسة بنفسني واكتشاف أن هناك نقطة ضعف. وهذا هو السبب كما ذكر خالد في أن الناس يحاولون استضافة موقع الويب خارج المنطقة. وهذا أيضًا، نسجل بالخارج، بسبب خدمات القيمة المضافة للضيوف في المنطقة في موقعهم. هذا هو تعليقي. وهذه هي الدراسة المستقبلية. يجب أن يتم.

شخص غير محدد:

سأحاول أن أكون موجزًا قدر الإمكان. أولاً، أود أن اشكركم على هذا العرض. وأود [غير مسموع] أن أتحدث عن المراكز وورش العمل، خاصة التي تم تنظيمها في تونس منذ أربعة شهور، والتي كانت مهمة بالفعل. وفيها، نجحنا في حل العديد من مشكلات DNS والسجل، خاصة العلاقات بين أسماء اسجل ونطاقات ccTLD في تونس.

و فقط للإيجاز، أود أن أذكر أن هيئة الإنترنت في تونس وفريقها سيكون جاهزًا ليكون جزءًا من ويشارك في ويقدم خبراته في برنامج وورش عمل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. شكرًا.

شخص غير محدد:

شكرًا. [غير مسموع] مشارك عن بعد. سألتقى المشاركة عن بعد قبل أن نعود إلى محمد.

شخص غير محدد:

لدينا سؤال من [غير مسموع]. وهو يقول "لقد تنازلت ICANN عن متطلب التأمين. فهل هذه هي حالة السجلات أي Verisign وPIR؟" ومن ثم، لديه سؤال متابعة. وقد أجبت بالفعل على هذا السؤال في غرفة الدردشة، وقد قلت أن ICANN تنازلت عن تأمين أمين السجل فقط لأمناء السجل. كما أن العقد بين ICANN والسجلات مختلف.

كما يرد بسؤال متابعة، يقول "مقتبس من موقع ويب PIR." فهو يقول "هذا القسم، على أمين السجل أن يحصل على تأمين شامل على المسؤولية العامة بمبلغ لا يقل عن 1 مليون دولار أمريكي لنطاق .org." بعد ذلك، يقول "لذا، حتى إذا تنازلت ICANN عن التأمين، فلا يزال على مقدمي الطلبات التوقيع على الاتفاقيات مع السجلات. ولن يساعد هذا على زيادة عدد أمناء السجل في المنطقة ولا حول العالم."

هل يوجد شخص من أمناء السجل يتلقى هذا السؤال؟ ميشيل.

باهر عصمت:

لا يمكنني الحديث نيابة عنكم.

حمزة أبو الفتح:

شكرًا لك، حمزة. أنا أيضًا رئيس مجموعة أصحاب المصلحة لأمناء السجلات. وربما يمكن لحمزة الحديث عن هذا، ولكنه يقد يذهب إلى أفكار غريبة.

ميشيل نيلون:

لذا، لدى ICANN حوار مستمر، وقد يكون بتوجيه من الإدارة العليا لأسفل، فيما يتعلق بالتعامل مع ما يسمونه المناطق المهمشة. كذلك، كان هناك نقاش كامل حول ما هي المناطق المهمشة، وهو ما فشبت ICANN في الإجابة عليه، ولكنه حوار آخر.

تم استبعاد اتفاقية التأمين المرفقة باتفاقية اعتماد أمين السجل، وهي العقد بين أمناء السجل وICANN. ولدى السجلات عقود فردية وهي مفوضة بفرض أي متطلبات تراها. كذلك، فهذه بالفعل حالة يكون فيها أمناء السجل أو الأشخاص المهتمين بأن يكونوا أمناء سجل مشاركين في الحوار مع السجلات بجانب معرفة ما إذا كانت لديهم رغبة في تغيير العقود لاستبعاد هذه المتطلبات.

كذلك، تذكروا أن بعض سجلات gTLD، حتى إذا كانت ستتنازل عن متطلبات التأمين، ستكون لديهم شروط انتمائية صارمة للغاية. على أنهم قد يتطلبون القيام بمزيد من الودائع الكبيرة. وقد تفرض سياسات أخرى يمكن أن تثبت أنها تشكل تحديًا لكم،

بغض النظر عن المنطقة التي أنتم فيها، إلا أن عليكم تذكر أن هذه عقود بين اثنين من الجهات التجارية. كما يمكن أن تتصرف ICANN كمكان إذا جئتم فيه لحضور اجتماع ICANN، تكون السجلات موجودة، ولكن إذا لم تكن ICANN، فإن دور المؤسسة هو فرض أي نوع من الالتزامات على السجلات في هذه الصدد. وهذا خارج النطاق. شكرًا.

شخص غير محدد:

[غير مسموع] نفس المشكلة في ذلك.

باهر عصمت:

هل هي نفس المشكلة؟ تفضل. بسرعة، [غير مسموع] من فضلك. ولكننا نحتاج للانتقال إلى [غير مسموع]

شخص غير محدد:

سأقول فقط أننا في تونس انتهينا من بعض الأعمال مع شركات التأمين فيما يتعلق بالجانب التأمين والخاص بالتجارة الإلكترونية. وقد تحاورت معهم أيضًا حول هذا السؤال الخاص بالتأمين على الأشخاص الراغبين في نشاط أمين السجل. وقد قال 100% منهم، وقد دردشت مع عشرة من الشركات الكبيرة، أنهم لن يتمكنوا من تنفيذ هذه الخدمة. إنهم لا يعرفون كيف يتعاملون معه. كما أنهم ليس لديهم هذا النوع من الخدمات. وهذا أيضًا شيء ينتمي إلى المنظومة بصورة عامة. ولا أعرف كيف تقومون بهذا في المغرب، ولكن لن تتمكن أي شركة تأمين في تونس من القيام بذلك.

باهر عصمت:

محمود.

محمد لطوف:

أنا محمد لطوف من نطاقات TAG، أحد أمناء السجل في المنطقة. تعليقان سريعان. أتفق مع حمزة في أنه لن يقنع أي شيء الشركة أو رائد الأعمال من الانتقال ووجود شركة أمناء سجل من رؤية الأرقام والأعداد، فيما إذا كانت معقولة أم لا. وإذا كنا نريد وجود عدد أكبر من أمناء السجل، ولا أقول هذا لأني أمين سجل. ولدي مختلف نماذج الشركات عن أمناء السجل الآخرين، ويجب أن يكون لديكم صناعة متطورة ونشطة لاسم النطاق في المنطقة. بعد ذلك، سينضم مشاركون آخرون ويصبحون أمناء سجل. ولكن لن يخدم وجود أمناء السجلات في المنطقة صناعة اسم النطاق.

كذلك، قد يكون التعليق الآخر للوصول إلى سجلات CCTLD، ليقوم به الجميع، فإن صناعة اسم النطاق في المنطقة سيقوم للجميع بمهمة جيدة لأن الجميع الآن يعرف أن سجلات CCTLD لديها قيود مختلفة وتفيد بالفعل متطلبات نطاقات CCTLD سوى القليل. وربما يمكنني تسمية ثلاثة في منطقة الخليج. كما أن المغرب وتونس لديها بالفعل متطلبات [غير مسموح]، ولكن الدول الآخر لديها مشكلات بالفعل للعمل معها. ولدنا الكثير من الاستفسارات والطلبات لتسجيل أسماء النطاقات في هذه الدول، إلا أن المتطلبات تعمل بالفعل كدافع لأمناء السجل في المنطقة وخارجها. وربما يكون الوصول إلى السجلات في المنطقة، وسجلات CCTLD، مهمة جيدة للجميع. شكرًا.

أيميلي تايلور:

فقط تعليق سريع للاتفاق مع ذلك بجانب إبراز أنه في مكان نطاقات CCTLD، ربما في المناطق الأخرى، وفي هذه المنطقة، توجد معوقات منخفضة للغاية لتصبح أمين سجل أو سهل التسجيل، فسيميل هذا لتحقيق فائدة كبيرة للمنظومة بالكامل في هذه المنطقة المحلية المحددة لأن أغلبية أمناء السجل المعتمدة محليًا في CCTLD لن تكون في شركة تبيع أسماء النطاقات هذه.

وما سيقومون به هو بدء وضع عروض القيمة المضافة لأنه بخلاف ذلك سيخرجون من قطاع العمل. وما يقوم به هذا هو جلب الخدمات المحلية الأكثر ثراءً وتنوعًا في المنطقة المحلية. وبعد ذلك، سيكون بعض هؤلاء أمناء السجل المعتمدين من ICANN ولكن ليس أغليبتهم.

والأمر بالفعل لدعم ما طرحتم والاتفاق تمامًا معه. كما أعتقد أن مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق مشروع جيد للغاية من وجهة النظر هذه لأنه يفتح الباب لنطاقات ccTLD الإقليمية ويتيح تبادل أفضل الممارسات. كما أننا رأينا أنه جمهور مشارك ومباشر للغاية كما أنه متحمس للتعلم من نفسه بأقصى قدر ممكن.

شكرًا جزيلاً لكم. أنا كريستين عريضة من الجهاز الوطني لتنظيم الاتصالات في مصر. وأود أن أشكر EURid، إيميلي على الدراسة لأنني أعتقد أن هذا نوع من الأمور التي نحتاجها. ونحن نتحدث عن التحديات في منظومة DNS في هذه المنطقة لسنوات، لكنني أعتقد أنه بالنظر في هذا من منظور أكاديمي وبالفعل تحليل موضوع المشكلات بالضبط هو ما نحتاجه. وأتمنى أن نتمكن أن يكون لدينا المزيد من هذا. كما أود بالفعل أن أرى مركز ريادة الأعمال لنظام اسم النطاق مشاركًا في هذه الدراسات. حمزة، أؤكد لك أننا سنسجل نطاقات africa و arab. سرعان ما تظهر. لذا، فلن تتنافسون معنا هنا. وعلى أي حال، كان هذا للترفيه فحسب.

كريستين عريضة:

وسؤالي هو، لقد نظرتم في تحديات المنطقة. وقد تحدثت عن الوصول من جانب. كما تحدثت عن الاستضافة ومشكلات الاستضافة. فهل نظرتم في تأثير وسائل التواصل الاجتماعي؟ ولأنه شيء يتعلق كما أعتقد بالاستخدام المرتفع لوسائل التواصل الاجتماعي في منطقة الشرق الأوسط. ولا أعرف بالفعل عن أفريقيا، ولكنني أعرف الشرق الأوسط، فهو مرتفع بالفعل. وهذا شيء نظرتم فيه وتأثيره على أسماء النطاقات؟ شكرًا.

نعم، نظرنا في هذا. وأيضًا، كما ستعرفون بالتأكيد، هناك بعض الدراسات المتميزة بالفعل التي ظهرت من المنطقة حول استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في المنطقة، فقد نظرنا في هذا. وكجزء من الاستبيان الذي قمنا به لمستخدمي الإنترنت، فقد سألنا عن استخدامهم لوسائل التواصل الاجتماعي وما نوع البيئة التي يرغبون في استخدامها لمختلف الأنشطة والبيئات. على سبيل المثال، كيف تودون التواصل مع الأصدقاء؟

إيميلي تايلور:

وبالفعل فضل معظم الناس وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل في الحياة الواقعية. ولكن، مع وجود الحكومة والأعمال، فقد فضلوا موقع الويب بدلاً من هذا. وقد سألنا عن نوع تحميل البيانات والمحتوى المستخدم والوجهة. كما أن الأغلبية، كما تتوقعون من المنطقة، ستذهب إلى وسائل التواصل الاجتماعي. وهي سهلة للغاية. وسريعة للغاية. ورخيصة للغاية. فعندما تواجهون مسارًا معقدًا وباهظًا وصعبًا لتسجيل اسم نطاق، فلماذا لا نذهب إلى وسائل التواصل الاجتماعي؟

في هذا الصدد، يتمثل أحد الأمور الصادمة بالتأكيد حول المطقة في الاستخدام النشط بصورة مذهلة لوسائل التواصل الاجتماعي، والحماسة الشديدة والاستخدام القوي مقابل سوق اسم النطاق غير الناضج بعد. وهذه أحد الأمور الشاذة في المنطقة. هذا أمر مثير جدًا.

شكرًا لك، إميلي. وبينما الكلمة لي، فلدي تعليق أخير سريع. ربما هذا أيضًا للاتفاق مع حمود وربما حمزة كفكرة، أعتقد أن أمناء السجل، حتى إذا كان عددهم قليل في المنطقة، دعونا نرى. ولدينا فقط ثلاثة نشطين. وربما يكون لديكم أكثر. كما أعتقد أنهم في وضع أفضل للضغط على نطاقات ccTLD في المنطقة. الضغط، ولا أعني بصورة سلبية، ولكنني أعني بالفعل بصورة إيجابية. ولديكم الخبرة في المجتمع الدولي، وأعتقد أن هذا شيء تحتاجه نطاقات ccTLD في المنطقة. وأعرف أنكم تضحكون لأنكم ربما حاولتم هذا العديد من المرات. وأعرف أن KuwaitNET قامت بهذا أيضًا، إلا أن علينا متابعة القيام بهذا. وهذه هي الطريقة الوحيدة لأنه كما قالت إميلي، فإن النظام المعقد لنطاقات ccTLD في المنطقة يشكل عائقًا. شكرًا.

كريستين عريضة:

ونحن نحاول دفع ma. لآخر بضعة شهور، ولكن ما نريد رؤيته ربما إذا كنا سنلتقي هنا خلال السنوات العشر القادمة، ليس دراسة أخرى تقول الكثير عن نفس الموضوع. وهنا تكمن المشكلة. وحتى بالرغم من عدم القيام بدراسة، فأعرف نتائج الدراسة لأننا نعيش هنا لذا نعرف بالضبط كيفية --

شخص غير محدد:

شخص غير محدد:

أنتم تعرفون، ولكن الآخرين لا وهذه هي النقطة.

شخص غير محدد:

نعم، ولكن ما تحتاجون بالفعل هو الإجراءات. القياخم بهذا ثم القيام بهذا واتخاذ إجراءات عملية. وليس دراسة أخرى فحسب، فسيكون هذا مجرد البقاء هناك والاقتراب من وقت إلى آخر، فهذه "دراسة وضحت أن هناك 1% من أسماء النطاقات في أفريقيا مقارنة بنسبة 99% من العالم بأسره."

باهر عصمت:

لدينا الآن تعليق من جيوفاني ثم مشارك عن بعد واثان من التعليقات من القاعة. بعد ذلك، سنغلق قائمة الانتظار لأن الوقت قد داهمنا بالفعل. جيوفاني.

جيوفاني سيبيا:

تعليق سريع فيما يتعلق بوسائل التواصل الاجتماعي. وما رأيناه في العقد الماضي، على الأقل في أوروبا، هو أن هذا كان وقت ما ذروة استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، حتى عبر هؤلاء المستخدمين النهائيين مثل الشركات التي يسجلون منها أسماء النطاقات. في نقطة ما، لقد قرروا إيقاف تسجيل أسماء النطاقات والانتقال إلى وسائل التواصل الاجتماعي. ومرة أخرى، أنا أتحدث عن فئة الشركات. ما يحدث الآن، مؤخرًا في السنتين أو الثلاث السابقة، الشركات التي تترك وسائل التواصل الاجتماعي. وسيعودون إلى أسماء النطاقات لأنهم جربوا وسائل التواصل الاجتماعي. كذلك، يعرفون أنه في نقطة ما، لديهم اسم النطاق الخاص به وهو بقيمة أكبر بكثير. وربما يكون هذا نوعًا من التعليم الذي يجب القيام به لنوع ما من العملاء. ليس فقط في المنطقة، لكن في أي مكان.

مرة أخرى، أنا لا أتحدث ضد وسائل التواصل الاجتماعي، ولكني أقول أن لديكم بين أيديكم عندما يكون لدينا اسم نطاق أوسع بكثير من الصلاحية التي لديكم في وسائل التواصل الاجتماعي.

وأخيراً، لدي نقاط سريعة. أسمع أن هناك رغبة في ICANN للقيام بالمزيد. ومرة أخرى، أعتقد أن ICANN تقوم بالكثير. وعليكم البدء في البناء من هذا والتقدم خطوة تلو الأخرى. علينا عدم الاندفاع. فقط للوصول إلى ما يعرض عليكم والاعتماد على هذا. أعتقد أنه سيكون أمراً جيداً للمستقبل. ومرة أخرى، علينا الإقرار بالتنوع. والإقرار بالحدود. من هنا، سنبدأ البناء. شكراً.

لدينا سؤال من زاكر من باكستان. وسؤاله هو مركز قيادة الأعمال لنظام اسم النطاق. وهو يقول "بالإضافة إلى الجانب التقني والتجاري [غير مسموع]، إلى أي حد يمكن أن نتوقع من DNS-EC للتأثير على سياسة صناعة DNS الإقليمية ونطاق التشريعات وخاصة ذات الصلة بنطاق ccTLD؟ هل هناك أي خطة في الوقت الراهن؟"

شخص غير محدد:

نعم، بالتأكيد. ويمكننا إنشاء ورش عمل لبناء القدرات. وإذا شعروا أنهم يحتاجون لوضع السياسات، فيمكننا بالتأكيد عقد ورش عمل حول هذا، ولكننا نتذكر أننا لسنا من سيضع هذه السياسات. ولكن يمكننا العمل معاً لمساعدتهم في العثور على السياسات التي تعمل معهم.

سيده غير معروفة:

شكراً. فقط للتسجيل، كانت هناك بعض المناقشات الحادثة في غرفة المشاركة عن بعد. وقد كانت هذه مناقشة بين المشاركين الذي شاركوا عن بعد. وقد اقترحت عليهم أن لن أقرأ تعليقاتهم وكان لا بأس بذلك، لذا فقط للتسجيل.

شخص غير محدد:

أنا [محمد] [غير مسموع] من الجامعة الوطنية للعلوم والتكنولوجيا في باكستان. أولاً، أود أن أقر بالجهود المبذولة في هذا البحث. وسأقدر الطريقة التي تم بها هذا والطريقة التي تم بها عرض الإحصائيات.

شخص غير محدد:

أما الجزء الثاني، والذي أود أن أعرفه بالفعل عن هذا، هو يوجد العديد من الأشخاص الذين ينفذون عمليات التسجيل في المناطق الأخرى. وهذا الأمر يشر إلى شيء خاطئ، فقد تفاعلت مع PKNIC ربما لهذا، ويجب التفاعل مع PKNIC. على أن PKNIC لم تنفذ بعد أمن DNS. وهذه أحد المخاوف الأخرى التي ربما تتعلق ببعض الأمور الأخرى، مثل اضطراب DNS أو بعض المجالات الأخرى التي ربما تحتاج مزيد من الاهتمام.

بعد ذلك، هناك بعض المنتديات المحددة التي يمكن استخدامها لمشاركة هذه الدراسات للمصلحة المتبادلة. ولأنه في حالة إجراء دراسة، ربما لديكم رؤية أقل فيما يتعلق بالوقائع المادية. وفي منطقتنا، ربما تمويل الإنترنت أو الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، وليس هذا. كما أن معظمهم يميل إلى وسائل التواصل الاجتماعي. وهذا هو عامل الجذب الرئيسي.

في حالة مشاركة الدراسة مع بعض مؤسسات البحث والتطوير كما لو أن ICANN بالفعل عقدت ورش عمل مع الجامعة الوطنية للعلوم والتكنولوجيا. لذا، يمكن أن تقدم بالفعل لنا بعض الرؤى حول ما حددتموه، وربما يمكننا أيضًا مشاركة شيء للمصلحة المتبادلة. وبهذه الطريقة، يمكن أن يكون هذا نوعًا من الاتفاق المتبادل حول بعض الأمور.

النقطة الثانية هي أنه بمجرد أن [غير مسموع] السجل وأمين السجل وهذا [غير مسموع]، فإن حقيقة أن هذا الشخص قدم حالة تجارية في هذه الأوقات بمجرد أن ICANN لم تكن موجودة أو هذه التعريفات لم يتم تحديدها. وهذا يعني أنه حدد طريقته الخاص للقيام بالأعمال. وعلينا أيضًا دراسة طريقة القيام بالأعمال. فقط فيما يتعلق بطريقة التفكير. كذلك، أنتم ترون الأمر على أنه الطريقة المناسبة، ولكن بسبب سبب ما، حيث إن هناك طريقة مختلفة يجري بها تنفيذ الأعمال. ويمكن أن يترتب على هذه الأمور مزيد من المحتوى المتميز لدراسكم، وسيساعد على الارتقاء بالجودة. شكرًا.

وسأخذ التعليق الأخير، وبعدها التفاعلات النهائية من المتحدثين وسنختتم الجلسة. آخر تعليق هناك.

شخص غير محدد:

شخص غير محدد: يتكون تعليقي من نقطتين. والنقطة الأولى تتعلق بأمناء السجل. وهذا طبيعي على حد ما أن يكون أمناء السجلات هنا في المنطقة ليست لديهم رغبة في أي منافسة. وأنا أدرك هذا، لكنني أعتقد أن عليهم أن يتذكروا أنه إذا كان لدينا أمناء سجل أكثر، فهذا مفيد لهم. ومثلما قالت السيدة، إذا كان لدينا عدد أكبر من المزودين لنفس الخدمة الأساسية، فسيكون لدينا منافسة أكبر حول خدمات القيمة المضافة. وبهذا، سنصل إلى تطوير صناعة اسم النطاق في المنطقة. هذا بخصوص الجزء الأول من تعليقي.

أما الجزء الثاني، فأكرر فيه اهتمامي بمركز DNS-EC في المنطقة، حيث أكرر هنا أن عليكم مشاركة الطلاب والمؤسسات الأكاديمية بورش العمل والعروض حول صناعة اسم النطاق. سيكون ذلك شكرًا.

شخص غير محدد: شكرًا.

شخص غير محدد: بالنسبة لسؤال الأول.

باهر عصمت: حسنًا، استمر.

شخص غير محدد: السؤال الأول. سنذهب إلى جوجل. وتكتب طلب الاعتماد من ICANN، ثم تكمل. وسيكون لديكم ICANN ثانية، وأود أن تكون موجودًا، ليس كمنافس ولكن كأمين سجل معتمد من ICANN زميل. ولا نطلب من الأشخاص القيام بالأمر. و فقط للقيام بذلك بنفسكم والانتهاه منه.

شخص غير محدد: كما كان هناك أيضًا تعليقان من السابق --

أيميلي تايلور:

نعم. أردت بالفعل التفاعل مع السيد من باكستان لقول، نعم. هذه مجرد بداية. وليست بالتأكيد كلمة نهائية في المنطقة أو نظام اسم النطاق أو تطوير الإنترنت. كما أن لديكم نقطة جيدة للغاية حول أهمية توفر الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، وبالفعل، عدد السكان الذي يتلقون خدمات مصرفية ونوع طرق الدفع الموجودة. كما أن هناك بالفعل عناصر أساسية يلزم تفعيلها قبل وجود منظومة نشطة للإنترنت. في المجمل لصالح المبادلات مع المؤسسات الأكاديمية وتعزيز مقدار المعرفة، لأن وجود قاعدة أدلة لصنع السياسات في أي بيئة مهما تكن، أعتقد، أنه مفيد وليس مجرد استشارات مسرودة. شكرًا.

سيده غير معروفة:

إنه تعليق بسيط. وأتفق تمامًا أننا علينا توعية معاهد التعليم وربما المدارس أيضًا. وحمزة، أردت فقط أن أخبرك أننا لا ننوي بأي صورة أن نكون مركز ريادة الأعمال الوحيد في المنطقة. فنحن نشجع المراكز الأخرى على التواجد أيضًا، كما أننا سنتعاون معًا لبناء الصناعة.

باهر عصمت:

حسنًا. شكرًا. شكرًا جزيلاً لكم على حضوركم. وأود أن أشكر المترجمين الذين واصلوا العمل لمدة 30 دقيقة بعد ساعات العمل. وأيضًا، الرجاء مشاركتي في شكر المتحدثين. شكرًا.

[نهاية النص المدون]