



# كتيب دليل مقدم الطلب

## مسودة مناقشة إبريل (30 مايو 2011)

### الوحدة 4

يجب على مقدمي الطلبات المحتملين للرجاء ملاحظة أنه تم إعداد هذا الإصدار من الدليل للنظر ولم يتم اعتماده بعد يمثل مسودة للمناقشة فقط. حيث لا تزال لا يضمن على مقدمي الطلبات المحتملين الاعتماد على أي التفاصيل المقترحة لبرنامج gTLD الجديد نظراً لخصوع البرنامج تخضع لمزيد من المداولات والتتبع.

Formatted: Double underline, Font color: Blue

Formatted: Font color: Blue

Formatted: Double underline, Font color: Blue

Formatted: Double underline, Font color: Blue

Formatted: Double underline, Font color: Blue

Formatted: Double underline, Font color: Blue

15 إبريل 30 مايو 2011

Formatted: Double underline, Font color: Blue

# الوحدة 4

## إجراءات التنافس على السلسلة

تقوم هذه الوحدة بوصف المواقف التي يحدث بها تنافس على سلاسل gTLD المقدم طلب بشأنها، والطرق المتاحة لمقدمي الطلبات لفض حالات التنافس هذه.

### 1-4 التنافس في السلسلة

يحدث التنافس على السلسلة عندما:

1. يقوم اثنان أو أكثر من مقدمي الطلبات لسلسلة نطاق gTLD المتطابقة بإكمال جميع المراحل السابقة من التقييم وعملية فض النزاع بنجاح؛ أو
2. يقوم اثنان أو أكثر من مقدمي طلبات سلاسل TLD المتشابهة بإكمال جميع المراحل السابقة لعمليتي التقييم وفض النزاع بنجاح، ويُعرّف التشابه في السلاسل بأنه احتمالية إحداهن إرباك للمستخدم إذا تم تفويض أكثر من سلسلة.

لن توافق ICANN على طلبات سلاسل gTLD المقترحة المتطابقة أو التي من شأنها أن تؤدي إلى إرباك المستخدم، والتي تسمى السلاسل المتنافسة. إذا حدث أي من الموقفين 4-1 أعلاه، فستنتقل مثل هذه الطلبات إلى حل التنافس إما من خلال تقييم أولوية المجتمع، في بعض الحالات، أو من خلال المزاد. وكلتا هاتين العمليتين موضحتان في هذه الوحدة. يشار إلى مجموعة من الطلبات المقدمة لسلاسل متنافسة كمجموعة تنافس.

(في كتيب دليل مقدم الطلب، تشير "مشابهة" إلى السلاسل المتشابهة للغاية لدرجة أنها تخلق احتمالية إثارة ارتباك المستخدم في حالة تفويض أكثر من سلسلة واحدة في منطقة الجذر.)

### 1-1-4 تعريف مجموعات التنافس

مجموعات التنافس هي مجموعات من طلبات تحتوي على سلاسل نطاق gTLD المتطابقة أو المتشابهة تم التقدم بطلبها. ويتم تحديد مجموعات التنافس أثناء التقييم المبني بعد مراجعة كل سلاسل gTLD التي يتم التقدم للحصول عليها. ستقوم منظمة ICANN بنشر مجموعات تنافس مبدئية بمجرد انتهاء مراجعة تشابه السلسلة، وستقوم بتحديث مجموعات التنافس حسب الضرورة أثناء مراحل التقييم وحل النزاعات.

Formatted: Font color: Blue, English (U.S.)

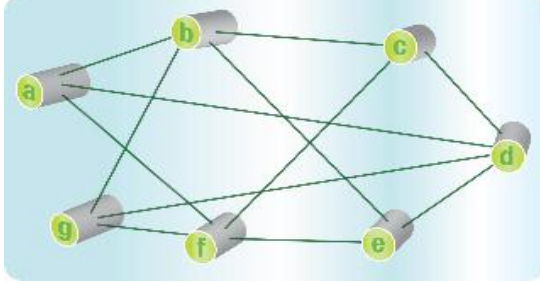
سيتم تخصيص طلبات سلاسل نطاق gTLD المتطابقة آلياً لإحدى مجموعات التنافس. على سبيل المثال، إذا تقدم كل من مقدم الطلب أ ومقدم الطلب ب بطلب لـ TLDSTRING، فسيتم إعلانهما ضمن إحدى مجموعات التنافس. ويراعي هذا الاختبار الخاص بالسلاسل المتطابقة معاملات نقاط الترميز المدرجة في أي جدول IDN ذي صلة. وهذا يعني أن اثنين أو أكثر من المتقدمين الذين تعد سلاسلهم المقدم لها الطلب أو تهجئاتهم المعينة بمثابة سلاسل تهجئات وفقاً لجدول IDN الذي قدم إلى ICANN سوف يتم اعتبارها في تنافس مباشر مع بعضها البعض. فعلى سبيل المثال، إذا تقدم أحد مقدمي الطلبات بطلب للحصول على سلسلة A وتقدم آخر بطلب للحصول على سلسلة B، في حين تعتبر السلسلتان سلاسل تهجئة لنطاق TLD على النحو المحدد في الوحدة الأولى، فإن كلا الطرفين في تنافس مباشر.

سيقوم أيضاً فاحصو هيئة التشابه في السلاسل بمراجعة المجموعة الكاملة لعناوين السلاسل التي تم التقدم لطلبها؛ لتحديد ما إذا كانت السلاسل المقترحة في أي طلبين أو أكثر متشابهة جداً لدرجة أنها قد تتسبب في إحداث إرباك يضر بالمستخدم إذا تم السماح لها بالتواجد معاً في نظام DNS. وستشارك الهيئة في هذا التحديد بالنسبة لكل زوج من سلاسل gTLD المقدم لها الطلب. وكنيجة لتدقيق تشابه السلسلة الموضح في الوحدة الثانية (2)، يتم تعريف مجموعات التنافس بين الطلبات التي لها علاقة تنافس مباشرة أو غير مباشرة ببعضها البعض.

السلسلتان في تنافس مباشر في حالة تطابقهما أو تشابههما مع بعضها البعض. من الممكن أن يجتمع أكثر من اثنين من مقدمي الطلبات في موقف تنافس مباشر: إذا تقدم أربعة من مقدمي الطلبات المختلفين بطلب سلسلة نطاق gTLD نفسها، فسيكونون جميعاً في تنافس مباشر مع بعضهم البعض.

تصبح سلسلتان في تنافس غير مباشر إذا كانت كلتاهما في تنافس مباشر مع سلسلة ثالثة، ولكن ليس مع بعضهما البعض. يتم شرح التنافس المباشر والتنافس غير المباشر بتفاصيل أكثر.

في الشكل 1-4، تعد السلسلتان A و B مثالاً على التنافس المباشر. بينما تعد السلسلتان C و G مثالاً على التنافس غير المباشر. دخلت كل من C و G في تنافس مع B، ولكن ليس مع بعضهما البعض. يمثل الشكل في مجمله مجموعة تنافس واحدة. وتتكون مجموعة التنافس من جميع الطلبات المرتبطة ببعضها بواسطة التنافس على السلسلة، بشكل مباشر أو غير مباشر.



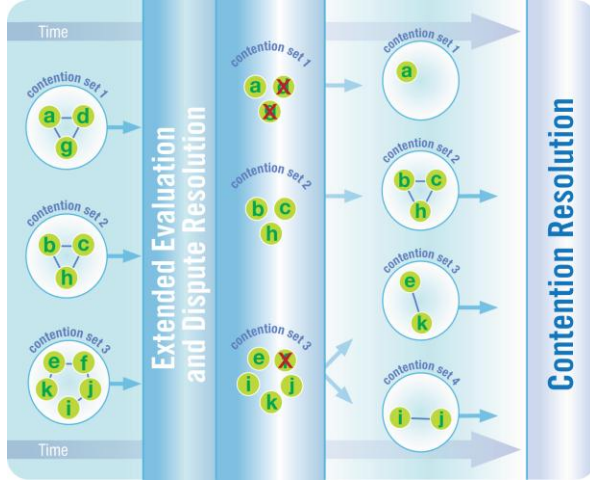
الشكل 4-1 - يمثل هذا الرسم البياني مجموعة تنافس واحدة. تعرض كلاً من السلاسل المتنافسة بشكل مباشر والسلاسل المتنافسة بشكل غير مباشر. حيث يتم تحديد مجموعات التنافس المبدئية أثناء تقييم مبدئي، لا يمكن وضع تصور التكوين النهائي لمجموعات التنافس إلا بعد الانتهاء من خطوات عملية التقييم وحل النزاع. وذلك بسبب أن أي طلب يتم استيعاده خلال خطوات هذه العملية، يمكنه أن يشكل تعديلاً على مجموعة تنافس محددة في مرحلة سابقة.

فقد تزداد إحدى مجموعات التنافس إلى مجموعتين، أو قد تتم إزالتها معاً كنتيجة لتقييم موسع أو إجراء حل نزاع. ويمكن أيضاً تعديل تركيبة مجموعة التنافس بسبب سحب بعض طلبات التقدم طوعاً في جميع مراحل العملية.

راجع الشكل 4-2: في مجموعة التنافس رقم 1، تم استبعاد طلبي التقدم D و G. ويعد طلب التقدم A هو الوحيد المتبقي، ولذلك لم يتبق أية مجموعات تنافس لحلها.

في مجموعة التنافس رقم 2، تم الانتهاء بنجاح من التقييم الموسع وحل النزاع لجميع الطلبات، لذا تبقى مجموعة التنافس الأساسية لحلها.

في مجموعة التنافس رقم 3، يتم استبعاد طلب التقدم F. وبما أن طلب التقدم F في تنافس مباشر مع E و L، ولكن E و L لا يكونان في تنافس مع بعضهما البعض، تنقسم مجموعة التنافس الأصلية إلى مجموعتين: واحدة تحتوي على E و K في تنافس مباشر، وأخرى تحتوي على واحد A و L.



الشكل 4-2 - يتعذر بدء حل التنافس على السلسلة حتى ينتهي جميع مقدمي الطلبات ضمن المجموعة التنافسية من جميع المراحل السابقة المعمول بها.

ثم يجب أن يتم حل حالات التنافس المتبقية من خلال تقييم أولوية المجتمع أو أي وسيلة أخرى وفقاً للظروف. في عملية حل النزاعات، تقوم منظمة ICANN بمعالجة مع كل مجموعة تنافس لتوفير حل ينسجم بالوضوح.

كما هو موضح في مكان آخر من هذا الدليل، يمكن أن يتم حل حالات التنافس من خلال تقييم أولوية المجتمع أو من خلال الاتفاق بين الأطراف المتنازعة. وفي غياب هذا الحل، تكون آلية حل النزاع على السلسلة الأخيرة هي عمل مزاد.

#### 2-1-4 تأثير إجراءات فض النزاع الخاص بالسلسلة المربكة على مجموعات التنافس

وإذا رفع مقدم طلب معارضة ارتباك سلسلة ضد مقدم طلب آخر (راجع الوحدة 3)، ووجدت الهيئة وجود ارتباك السلسلة هذا؛ أي أن القوانين تؤيد المعارض، فسيتم وضع مقدمي الطلبات كليهما في تنافس مباشر مع بعضهما البعض. لذا، سينجم عن إجراءات فض النزاع القائمة معارضة سلسلة مربكة في هيكل جديد لمجموعة تنافس خاصة بالطلبات ذات الصلة، مما يزيد من مجموعة التنافس الأصلية.

#### الوحدة الرابعة التنافس على السلسلة

وإذا رفع مقدم طلب معارضة ارتباك سلسلة ضد مقدم طلب آخر (راجع الوحدة 3)، ووجدت الهيئة عدم وجود ارتباك السلسلة هذا؛ أي أن القوانين تؤيد مقدم الطلب الآخر، فلن يتم اعتبار كلا الطلبين في تنافس مباشر مع بعضهما البعض.

ولن تؤدي نتيجة فض النزاع في حالة وجود اعتراض سلسلة مربكة مقدمة من قبل مقدم آخر إلى إزالة طلب التقدم من مجموعة تنافس تمت إقامتها مسبقاً.

#### 3-1-4 الحل الذاتي للتنافس على السلسلة

يمكن لمقدمي الطلبات المحددين كأطراف في تنافس اختيار الوصول لتسوية أو اتفاق فيما بينهم، مما يؤدي إلى حل التنافس. وقد يحدث هذا في أي مرحلة من مراحل العملية، بمجرد أن تنشر ICANN طلبات التقدم الواردة ومجموعات التنافس الأولية على موقعها على الإنترنت بصورة علنية.

يمكن أن يقوم مقدمو الطلبات بحل التنافس على السلسلة بطريقة يقوم فيها أحد مقدمي الطلبات بسحب الطلب الخاص به. ولا يمكن أن يحل أحد مقدمي الطلبات التنافس على السلسلة من خلال اختيار سلسلة جديدة أو من خلال استبدال ذاته بشركة مشتركة. هذا، ويُفهم أن مقدمي الطلبات قد يربحون في إقامة مشاريع مشتركة في جهودهم الرامية إلى حل تنافس السلسلة. ومع ذلك، فإن التغييرات الجوهرية في الطلبات (على سبيل المثال، اندماج مقدمي الطلبات لحل التنافس على السلسلة) تتطلب إجراء إعادة تقييم للطلب. وقد يتطلب ذلك رسوماً إضافية في دورة طلبات تالية. ويتم تشجيع مقدمي الطلبات لحل التنافس من خلال الاندماج بطريقة لا تؤثر بشكل جوهري على الطلب المتبقي الفائز. ووفقاً لذلك، يجب إقامة مشاريع مشتركة جديدة تجري على نحو لا يؤدي إلى تغيير جوهري لطلب التقدم، لتجنب التعرض لإعادة التقييم.

#### 4-1-4 النتائج المحتملة لحل التنافس

يمكن أن ينتقل الطلب الذي أتم بنجاح كل المراحل السابقة ولم يعد جزءاً من أي مجموعة تنافس بسبب التغييرات في تكوين مجموعة التنافس (كما هو موضح في القسم الفرعي 4-1-1) أو الحل الذاتي من قبل مقدمي الطلبات في مجموعة التنافس (كما هو موضح في القسم الفرعي 4-1-3) إلى المرحلة التالية.

يمكن أن ينتقل الطلب الذي يفوز في إجراء حل تنافس، سواءً من خلال تقييم أولوية المجتمع أو من خلال المزاد، إلى المرحلة التالية.

#### الوحدة الرابعة التنافس على السلسلة

في بعض الحالات، لا تزال المتابعة ممكنة للمتقدم الذي لا يعد الفائز الصريح لعملية حل تنافس السلسلة. وهذا الموقف موضح في الفقرات التالية:

إذا كانت السلاسل الموجودة ضمن مجموعة تنافس متطابقة، فتكون الطلبات في تنافس مباشر مع بعضها البعض ويجب أن يكون هناك فائز واحد فقط ينتقل إلى الخطوة التالية.

وعلى الرغم من ذلك، فحينما توجد مواقف التنافس المباشر وغير المباشر ضمن المجموعة، يمكن أن تبقى أكثر من سلسلة بعد الحل.

على سبيل المثال، حالة السلسلة A في تنافس مع B، والسلسلة B في تنافس مع C، ولكن السلسلة C ليست في تنافس مع A. فإذا فازت السلسلة A بإجراءات حل التنافس، فسيتم استبعاد السلسلة B ولكن يمكن للسلسلة C المتابعة لأنها ليست في تنافس مباشر مع السلسلة الفائزة، وكلتا السلسلتين يمكن أن يتعايشا في نظام DNS دون التعرض لخطر الارتباك.

### 2-4 تقييم أولوية المجتمع

يحدث تقييم أولوية المجتمع إذا اختار مقدم طلب قائم على المجتمع هذا الخيار في طلبه. يبدأ التقييم القائم على المجتمع بمجرد أن ينهي جميع مقدمي الطلبات في مجموع التنافس جميع المراحل السابقة للعملية.

يعد التقييم القائم على المجتمع تحليلاً مستقلاً. لا يتم تحويل النقاط المستلمة في مراجعات مقدم الطلب إلى التقييم القائم على المجتمع. يبدأ كل من مقدمي الطلبات المشاركين في التقييم القائم على المجتمع برصيد صفر من النقاط.

### 1-2-4 صلاحية تقييم أولوية المجتمع

كما هو موضح في القسم الفرعي 1-2-3 من الوحدة الأولى، فجميع مقدمي الطلبات مطلوب منهم تحديد ما إذا كان نوع طلباتهم هو:

- معتمد على المجتمع، أو
- المعيار.

سوف يطلب من مقدمي الطلبات الذين يقومون بتعيين طلباتهم كطلبات معتمدة على المجتمع الإجابة على مجموعة من الأسئلة في نموذج الطلب تقدم معلومات ذات صلة في حالة حدوث التقييم القائم على المجتمع.

مقدمو الطلبات المعتمدون على المجتمع هم فقط الذين يمكنهم اختيار عمل التقييم القائم على المجتمع.

في بداية مرحلة حل التنافس، يتم إعلام كل مقدمي الطلبات المعتمدة على المجتمع في مجموعات التنافس الباقية بفرصة التقدم لتقييم أولوية المجتمع من خلال تقديم مبلغ وديعة بحلول تاريخ محدد. ويتم فقط تسجيل تلك الطلبات التي تم الحصول على ودائعها قبل الموعد النهائي في تقييم أولوية المجتمع. وبعد التقييم، تتم إعادة المبلغ المودع إلى مقدمي الطلبات ممن يحققون 14 نقطة أو أعلى.

قبل بدء تقييم أولوية المجتمع، من الممكن أن يُطلب من جميع مقدمي الطلبات المختارين للمشاركة في مجموعة التنافس تقديم معلومات إضافية ذات صلة بتقييم أولوية المجتمع.

#### 2-2-4 إجراءات تقييم أولوية المجتمع

ستقوم هيئة يتم تعيينها من قبل منظمة ICANN بإجراء عمليات التقييم لكل مجموعة تنافس؛ لمراجعة هذه الطلبات المتنافسة. يتمثل دور اللجنة التشريعية في تحديد ما إذا كانت أي الطلبات التي أساسها المجتمع تفي بمعايير أولوية المجتمع. لن يشارك مقدمو الطلبات القياسية داخل مجموعة التنافس الواحدة، إن وجد، في تقييم أولوية المجتمع.

إذا تمت ملاحظة أن مقدم طلب واحدًا قائمًا على المجتمع يفي بمعايير أولوية المجتمع (انظر القسم الفرعي 4-2-3 أدناه)، لتحقيق النجاح في التقييم المقارن، يتم الإعلان عن نجاح مقدم الطلب هذا في تقييم أولوية المجتمع ويمكن أن يتقدم بطلبه. إذا كان هناك أكثر من طلب معتمد على المجتمع يتوافق مع المعايير، فيتم حل التنافس المتبقي بينهم كما يلي:

- في حالة كون مقدمي الطلبات في تنافس غير مباشر مع بعضهم البعض (انظر القسم الفرعي 4-1-1)، يسمح لهم معًا بالتقدم إلى المرحلة التالية. في تلك الحالة، يتم التخلص من الطلبات التي تكون في تنافس مباشر مع أي من هذه الطلبات القائمة على المجتمع.
- في حالة كون الطلبات في حالة تنافس مباشر مع بعضها البعض، تنتقل هذه الطلبات إلى مرحلة المزاد. إذا اتفق كل الأطراف وقاموا بتقديم طلب مشترك، فقد تؤول منظمة ICANN المزاد لفترة ثلاثة أشهر أثناء محاولة الأطراف الوصول إلى تسوية قبل الانتقال إلى خيار المزاد. هذا الخيار متاح مرة واحدة فقط، ولن تمنح منظمة ICANN أكثر من هذا الطلب لكل مجموعة من الطلبات المتنافسة.



إذا لم يتم العثور على أن أي طلب من الطلبات المعتمدة على المجتمع تفي بالمعايير، ينتقل كل الأطراف في مجموعة التنافس (سواء مقدمو الطلبات القياسية أو القائمة على المجتمع) إلى مرحلة المزايدة.

سيجري نشر نتائج تقييم كل أولوية مجتمع عند الانتهاء منها.

يعتبر مقدمو الطلبات الذين يتم استبعادهم نتيجة لتقييم أولوية المجتمع مؤهلين للحصول على استرداد جزء من رسوم تقييم gTLD (انظر الوحدة الأولى).

#### 4-2-3 معايير تقييم أولوية المجتمع

ستقوم هيئة أولوية المجتمع بمراجعة مقدم أو مقدمي الطلبات المعتمدين على المجتمع الذين اختاروا تقييم أولوية المجتمع وحساب رصيد نقاطهم حسب أربعة معايير مذكورة أدناه:

تهدف عملية تسجيل النقاط إلى تحديد الطلبات المؤهلة التي تستند إلى المجتمع، في حين يتم منح كل من "الإيجابيات الزائفة" (منح أولوية غير مستحقة لطلب يشير إلى "مجتمع" تم تأسيسه فقط للحصول على كلمة مطلوبة فقط مثل سلسلة gTLD)، و"السلبات الزائفة" (عدم منح الأولوية لطلب مؤهل أساسه المجتمع). ويدعو ذلك إلى أسلوب علني، من خلال وضع الكثير من المعايير في الحسبان، كما تم توضيحه في العملية. وسيتم احتساب تسجيل النقاط من قبل هيئة وعلى أساس المعلومات المقدمة في الطلب بالإضافة إلى المعلومات الأخرى المتاحة ذات الصلة (مثل المعلومات العامة بشأن المجتمع الذي يتم تمثيله). ويجوز للجنة أيضاً تنفيذ بحث مستقل، إذا رأت ذلك ضرورياً للتوصل إلى قرارات بشأن نقاط التسجيل المبلغ عنها.

يجب أن تتم ملاحظة أن الطلب المؤهل القائم على المجتمع يمحو كل الطلبات القياسية المتنافسة بشكل مباشر، بغض النظر عن مدى أهلية الطلبات الأخرى. وهذا السبب أساسي للمتطلبات الصارمة للغاية لتأهيل طلب قائم على المجتمع، كما هو موضح في المعايير أدناه.

وعليه، فالنتيجة التي تتوصل إليها الهيئة من أن طلباً ما لا يستوفي تسجيل النقاط اللازمة للنجاح في تقييم أولوية المجتمع لا تستلزم بالضرورة إشارة إلى أن المجتمع نفسه بطريقة ما غير كفاء أو غير صالح.

يعكس تسلسل المعايير الترتيب الذي سيتم على أساسه التقييم من قبل الهيئة. وقد تم اتخاذ أقصى درجات الحذر لتجنب أي "احتساب مزدوج" - أي جانب من الجوانب السلبية الموجودة في تقييم أحد طلبات التقدم بالنسبة لمعيار واحد فقط ينبغي احتسابه هناك ويجب ألا يؤثر على تقييم معايير أخرى.

يجب أن يتمكن الطلب من تسجيل 14 نقطة على الأقل حتى يفوز في تقييم أولوية المجتمع. سيتم تحديد النتائج وفقاً للإجراءات المذكورة في القسم الفرعي 2-4-2.

#### المعيار الأول: تأسيس المجتمع (4-0 نقاط)

يتمثل الحد الأقصى لعدد النقاط التي يمكن الحصول عليها في معيار تأسيس المجتمع هو 4 نقاط يتم تجميعها كما يلي:

0	1	2	3	4
مؤسسة المجتمع				

← عالي  
منخفض →

كما تمت عملية القياس من جانب:

#### أ. التخطيط (2)

0	1	2
تخطيط غير كافٍ ووجود مسبق بالنسبة لنقاط 1.	مجتمع موجود مسبقاً مخطط بوضوح، ولكن لا يفي بمتطلبات نقاط 2.	مجتمع موجود مسبقاً مخطط ومنظم بوضوح.

#### ب. الامتداد (2)

0	1	2
مجتمع بلا حجم كبير ولا يتسم بطول البقاء.	مجتمع إما ذو حجم كبير أو يتسم بطول البقاء، ولكن لا يفي بمتطلبات نقاط 2.	مجتمع ذو حجم كبير ويتسم بطول البقاء.

يتعلق هذا القسم بالمجتمع كما هو محدد بشكل واضح ومعرف وفقاً للبيانات الواردة في طلب التقدم.

(لا يتم أخذ ضمنية طلب التقدم الخاص بالسلسلة في الاعتبار هنا، ولكنه يؤخذ في الاعتبار عند تحديد درجة المعيار رقم (2)، "الارتباط بين السلسلة المقترحة والمجتمع".)

#### تعريفات المعيار الأول

- "المجتمع" - نشأ استخدام تعبير "مجتمع" بشكل كبير من أصله اللاتيني "communitas" بمعنى "زمالة" - في حين لا يزال ينطوي على المزيد من الترابط الذي يتعدى مجرد المصلحة المشتركة. والجدير بالذكر، أنه بناءً على استخدام كلمة "المجتمع" في جميع طلبات التقدم، ينبغي توفير: (أ) وعي واعتراف بالمجتمع فيما بين أعضائه، و(ب) نوع من التفهم لوجود المجتمع قبل سبتمبر 2007 (عندما اكتملت توصيات سياسة gTLD الجديدة)؛ و(ج) استقرار موسع أو طول البقاء، أو عدم الزوال، في المستقبل.
- تشير كلمة "التخطيط" إلى العضوية في المجتمع، حيث يحصل تعريف العضوية الواضح والمستقيم على نقاط عالية، في حين يحصل التعريف غير الواضح والمشتت وغير المترابط على نقاط منخفضة.
- يعني مفهوم "الوجود المسبق" أن المجتمع يعد نشطاً على هذا النحو منذ قبل اكتمال التوصيات المتعلقة بسياسة gTLD الجديدة في سبتمبر 2007.
- تعني كلمة "التنظيم" أن هناك ما لا يقل عن كيان واحد مخصص بشكل رئيسي للمجتمع، مع أدلة موثقة من الأنشطة المجتمعية.
- يتعلق مصطلح "الامتداد" بأبعاد المجتمع، وذلك في إطار عدد أعضائه، والنطاق الجغرافي له، وعمر النشاط المتوقع الخاص به، كما هو موضح فيما يلي.
- يشير مصطلح "الحجم" إلى كل من عدد الأعضاء والنطاق الجغرافي للمجتمع، وسيتم تسجيل نقاطه تبعاً للسياق بدلاً من التركيز على الأرقام المجردة - قد يحسب مجتمع الموقع الجغرافي الملايين من الأعضاء في مكان محدود، بينما مجتمع اللغة قد يكون له مليون عضو موزع على أنحاء العالم، وقد يكون لمجتمع مقدمي الخدمات حوالي مائة عضو "فحسب" على الرغم من انتشارهم جيداً في أرجاء العالم، وذلك لمجرد ذكر بعض الأمثلة على هذا - ويمكن اعتبار ذلك كله بأنه "حجم كبير".
- يعني لفظ "طول البقاء" أن مساعي المجتمع ذات طابع دائم وغير عابر.

#### المبادئ التوجيهية للمعيار الأول

فيما يتعلق بـ "التخطيط" و "الامتداد"، تجدر الإشارة إلى أن المجتمع قد يتكون من كيانات قانونية (على سبيل المثال، رابطة من مزودي خدمة معينة)، أو أفراد (على سبيل المثال، مجتمع اللغة) أو تحالف منطقي من المجتمعات (على سبيل المثال، الاتحاد الدولي للمجتمعات الوطنية ذات الطبيعة المماثلة). وكلها قابلة للاستمرار على هذا النحو، شريطة وجود الوعي اللازم والاعتراف من المجتمع فيما بين الأعضاء. وإلا يعد طلب التقدم غير ذي صلة بمجتمع حقيقي ويسجل مجموع نقاط قدره صفر بالنسبة لكل من "التخطيط" و "الامتداد".

فيما يتعلق بـ "التخطيط"، إذا كان طلب التقدم يوضح بصورة مرضية جميع المتغيرات الثلاثة ذات الصلة (التخطيط، والوجود المسبق، والتنظيم)، فإنه يحصل على مجموع نقاط قدره 2.

فيما يتعلق بـ "الامتداد"، إذا كان طلب التقدم يوضح بصورة مرضية كلاً من حجم المجتمع وطول بقائه على حد سواء، فإنه يحصل على مجموع نقاط قدره 2.

#### المعيار الثاني: الارتباط بين السلسلة المقترحة والمجتمع (عدد النقاط من 0 - 4)

يتمثل الحد الأقصى لعدد النقاط التي يمكن الحصول عليها في معيار الرابط في 4 نقاط:

0	1	2	3	4
الرابط بين السلسلة والمجتمع				

عالي ← → منخفض

كما تمت عملية القياس من جانب:

#### أ. الرابط (3)

0	2	3
رابط السلسلة لا يفي بمتطلبات نقاط 2.	تحدد السلسلة المجتمع، ولكنها لا تتأهل للحصول على نقاط مجموعها 3.	تتماشى السلسلة مع اسم المجتمع أو أنها شكل مختصر معروف جدًا أو اختصار لاسم مجتمع.

ب. التفرّد (1)

0	1
السلسلة لا تفي بمتطلبات نقاط 1.	لا يوجد للسلسلة معنى هام آخر أكثر من تحديد المجتمع الموضح في طلب التقدم.

يقيم هذا القسم مدى أهمية السلسلة لمجتمع معين تقوم بتمثيله.

تعريفات المعيار الثاني

- يكون المقصود بمصطلح "اسم" المجتمع الاسم القائم والذي يُعرف به المجتمع لدى الآخرين. وقد يكون اسم المنظمة المخصصة للمجتمع، ولكنه لا يشترط أن يكون كذلك.
- يعني لفظ "تعريف" أن السلسلة المقدم بشأنها الطلب تصف بشكل وثيق المجتمع أو أعضاء المجتمع، دون الإفراط في الوصول بحد كبير خارج حدود المجتمع.

المبادئ التوجيهية للمعيار الثاني

فيما يتعلق بـ "الارتباط" الحاصل على 3 نقاط، يتمثل الجانب الأساسي في التعرف على السلسلة المقدم بشأنها الطلب من قبل الآخرين بوصفها تعريف/اسم المجتمع.

فيما يتعلق بـ "الارتباط" نقطتان، يجب أن تصف السلسلة المقدم لها الطلب عن كُتب المجتمع أو أعضاء المجتمع، دون الإفراط في الوصول بحد كبير خارج حدود المجتمع. وعلى سبيل المثال، يمكن للسلسلة أن تتأهل للحصول على نقاط 2 إذا كانت اسماً من الطبيعي أن يُنادى به أحد أعضاء المجتمع النموذجيين في هذا السياق. في حالة اتساع نطاق السلسلة للغاية (مثلاً، على سبيل المثال، نادي تنس معروف عالمياً ولكنه محلي تم التقدم بطلب بشأنه باسم "تنس")، فإنها لن تصبح مؤهلة للحصول على 2 نقطة.

وفيما يتعلّق بـ "التفرد"، يرتبط "معناه الملحوظ" بالجمهور بصفة عامة، مع اعتبار سياق لغة المجتمع المضاف.

سيتم احتساب نقاط "التفرد" على حسب سياق المجتمع من وجهة نظر عامة. على سبيل المثال، قد تبدو سلسلة مجتمع موقع جغرافي معين فريدة من منظور عام، ولكنها لن تسجل نقطة 1 في التفرد إذا كانت تحمل معنى آخر كبيراً في اللغة المستخدمة في موقع المجتمع ذي الصلة. تتضمن هذه الصيغة ونصها "... أكثر من تحديد المجتمع" في مجموع النقاط 1 "التفرد" متطلبات بأن السلسلة لا تحدد المجتمع، بمعنى مجموع نقاط 2 أو 3 "الرابطة"، لكي تكون مؤهلة للحصول على مجموع نقاط 1 "التفرد".

وتجدر الإشارة إلى أن "التفرد" ليس سوى معنى السلسلة - وعلى اعتبار أن التقييم يُجرى لحل التنافس، فبالتأكيد ستكون هناك طلبات تقدم أخرى، معيارية و/أو معتمدة على المجتمع، ذات سلاسل متطابقة أو مشابهة لحد الارتباك في مجموعة التنافس المقرر حلها، لذلك لن تكون السلسلة "فريدة" التي يقصد بها "وحيدة".

#### المعيار الثالث: سياسات التسجيل (0-4 نقاط)

يتمثل الحد الأقصى لعدد النقاط التي يمكن الحصول عليها في معيار سياسات التسجيل في 4 نقاط:

0	1	2	3	4
سياسات التسجيل				

عالي ← → منخفض

كما تمت عملية القياس من جانب:

#### أ. الأهلية (1)

0	1
منهج غير مقيد إلى حد كبير للأهلية.	تقتصر الأهلية على أعضاء المجتمع.

ب. اختيار اسم (1)

0	1
السياسات لا تفي بمتطلبات نقاط 1.	تشمل السياسات قواعد اختيار اسم يتفق وغرض المجتمع الواضح لنطاق gTLD المقدم له الطلب.

ج. المحتوى والاستخدام (1)

0	1
السياسات لا تفي بمتطلبات نقاط 1.	تشمل السياسات قواعد محتوى واستخدام تتفق وغرض المجتمع الواضح لنطاق gTLD المقدم له الطلب.

د. الإنفاذ (1)

0	1
السياسات لا تفي بمتطلبات نقاط 1.	تشمل السياسات تدابير إنفاذ محددة (مثل ممارسات التحقيق والعقوبات، وإجراءات إنهاء الخدمة) التي تشكل مجموعة متماسكة ذات آليات استئناف مناسبة.

يُعنى هذا القسم بتقييم سياسات تسجيل مقدم الطلب على النحو المبين في طلب التقدم. وتعد سياسات التسجيل هي الشروط التي ستحدد مستقبل التسجيل للمسجلين المحتملين، أي أولئك الذين يرغبون في تسجيل أسماء النطاقات من المستوى الثاني في إطار السجل.

#### تعريفات المعيار الثالث

- يعني مصطلح "الأهلية" المؤهلات التي يجب أن تتوفر لدى الكيانات أو الأفراد من أجل السماح لهم كمسجلين من قبل السجل.
- يعني "اختيار الاسم" الشروط التي يجب الوفاء بها عن أي اسم نطاق من المستوى الثاني التي تعتبر مقبولة من قبل السجل.
- يقصد بمصطلح "محتوى واستخدام" القيود المنصوص عليها في السجل بالنسبة للمحتوى المنصوص عليه واستخدام أي اسم نطاق من المستوى الثاني في السجل.
- يعني لفظ "الإنفاذ" الأدوات والأحكام التي حددها السجل لمنع أي خرق للشروط من قبل المسجلين ومعالجته.

#### المبادئ التوجيهية للمعيار الثالث

فيما يتعلق بـ "الأهلية"، يمكن أن يستدعي الاختصار على "أعضاء" المجتمع تشكيل عضوية رسمية، كما يمكن الوفاء بذلك أيضاً بواسطة طرق أخرى، اعتماداً على هيكل المجتمع وتوجهاته الحالية. على سبيل المثال، بالنسبة لنطاق TLD الخاص بمجتمع الموقع الجغرافي، ويمكن تحقيق حالة الاختصار على أعضاء المجتمع من خلال اشتراط أن يكون عنوان المسجل الفعلي داخل حدود الموقع.

فيما يتعلق بـ "اختيار الاسم"، "والمحتوى والاستخدام"، و "الإنفاذ"، يجري تسجيل نقاط الطلبات على أساس هذه المعايير الفرعية من منظور شمولي، مع مراعاة خصوصيات المجتمع المعالجة بشكل صريح. على سبيل المثال، طلب التقدم الذي يقترح نطاق TLD لمجتمع لغة قد يفرض قواعد صارمة على هذه اللغة بشأن اختيار أحد الأسماء فضلاً عن المحتوى والاستخدام، والنقاط 1 بالنسبة لكل B و C أعلاه. ويمكن، مع ذلك، أن يشتمل ذلك على شيء من الهوادة في تدابير الإنفاذ لمواقع تعليمية لمساعدة أولئك الذين يرغبون في تعلم اللغة والنتيجة لا تزال 1 بالنسبة لـ D. لا تؤدي المزيد من القيود تلقائياً إلى درجة أعلى. وينبغي للقيود وآليات الإنفاذ المقابلة التي اقترحها مقدم الطلب أن تظهر الموازنة مع الغرض المجتمعي لنطاق TLD وأن تظهر المساءلة المستمرة للمجتمع المسمى في طلب التقدم.



المعيار الرابع: إقرار المجتمع (0-4 نقاط)

0	1	2	3	4
إقرار المجتمع				

← عالي  
منخفض →

كما تمت عملية القياس من جانب:

أ. الدعم (2)

0	1	2
دليل عدم كفاية على الدعم لنقاط 1.	الدعم المؤثّق من مجموعة واحدة على الأقل ذات صلة، ولكنه غير كافٍ لنقاط 2.	يعتبر مقدّم الطلب مؤثّق الدعم أو تمّ توثيق الدعم له من مؤسسة (مؤسسات) منظمة (منظمات) عضوية المجتمع المعروفة أو وثق السلطة لتمثيل المجتمع.

ب. المعارضة (2)

0	1	2
المعارضة ذات الصلة من مجموعتين أو أكثر بحجم لا يستهان به.	المعارضة ذات الصلة من مجموعة واحدة ذات حجم لا يستهان به.	ليست هناك معارضة ذات صلة.

يُعنى هذا القسم بتقييم دعم المجتمع و/أو المعارضة لطلب التقدم. وسيتم احتساب نقاط الدعم والمعارضة فيما يتعلق بالمجتمعات المبينة بشكل واضح كما هو مذكور في الطلب، مع المراعاة الواجبة للمجتمعات المبينة ضمناً من قبل السلسلة.

#### تعريفات المعيار الرابع

- يُقصد بلفظ "المعروفة" المؤسسة (المؤسسات) والمنظمة (المنظمات) التي يتم التعرف عليها بوضوح، من خلال العضوية أو غير ذلك، من قبل أعضاء المجتمع كممثلين للمجتمع.
- يشير مصطلحا "الصلة" و "ذات الصلة" إلى المجتمعات المبيّنة بشكل واضح وبشكل ضمني. وهذا يعني أن المعارضة من المجتمعات غير المحددة في طلب التقدم ولكن مع وجود علاقة مع السلسلة المقدم لها الطلب ستعتبر ذات صلة.

#### المبادئ التوجيهية للمعيار الرابع

فيما يتعلق بـ "الدعم"، يترتب على ذلك حصول الدعم الموثق، على سبيل المثال، من الرابطة الوطنية الوحيدة ذات الصلة بمجتمع معين على المستوى الوطني على درجة 2 إذا كانت السلسلة موجهة بوضوح على المستوى الوطني، ويحصل على نقطة واحدة فقط إذا كانت السلسلة تعالج على نحو ضمني المجتمعات المماثلة في دول أخرى.

بالنسبة "للدعم"، تتعلق أسماء الجمع بين قوسين والحاصلة على نقطتان، بحالات المؤسسات والمنظمات المتعددة. وفي مثل هذه الحالات يجب أن يكون هناك دعم موثق من المؤسسات والمنظمات التي تمثل غالبية المجتمع عموماً من أجل تسجيل نقاط 2.

سيسجل مقدم الطلب 1 نقطة من أجل "الدعم" إذا لم يتلق دعماً من الغالبية العظمى من مؤسسات/منظمات العضوية المجتمعية المعروفة، أو في حالة عدم تقديمه للوثائق الكاملة التي تتمتع بسلطة تمثيل المجتمع ملحقه بطلب التقدم الخاص به. وسيسجل فيها صفر نقطة على "الدعم" في حالة فشل مقدم الطلب في تقديم الوثائق التي تثبت حصوله على دعم المؤسسات/منظمات العضوية المجتمعية المعروفة، أو في حالة عدم تقديمه للوثائق التي تثبت تمتعه بسلطة تمثيل المجتمع. وتجدر الإشارة، مع ذلك، أن الدعم الموثق من الجماعات أو المجتمعات التي يمكن أن ينظر إليها على أنها مبيّنة ضمناً ولكن لها توجهات مختلفة تماماً بالمقارنة مع مجتمع المتقدمين لن يكون مطلوباً لتسجيل نقاط 2 فيما يتعلق بالدعم.

وحتى تؤخذ في الحسبان باعتبارها تمثل دعماً مناسباً، ينبغي أن تتضمن هذه الوثائق وصفاً للعملية وللأسباب المنطقية المستخدمة في الوصول إلى صور الدعم. لا يقوم اعتبار الدعم فقط على عدد التعليقات أو صور الدعم المتلقاة.

عند تسجيل نقاط "المعارضة"، تتم دراسة الاعتراضات السابقة على طلب التقدم فضلاً عن التعليقات العامة خلال جولة نفس طلب التقدم، وتقييمها في هذا السياق. مع عدم اقتراض أن هذه الاعتراضات أو التعليقات من شأنها أن تمنع تسجيل 2 نقطة أو تؤدي إلى أي تسجيل نقاط خاص بـ "المعارضة". وباعتبارها معارضة ذات صلة، فإن مثل هذه الاعتراضات أو التعليقات يجب أن تكون ذات طابع مسيّب. لن يؤخذ بمصادر المعارضة الزائفة، أو غير المؤكدة، أو المقدمة لغرض لا يتوافق مع أهداف المنافسة، أو المقدمة بغرض الاعتراض.

### 3-4 المزاد العلني: آلية الملاذ الأخير

من المتوقع أن يتم حل معظم قضايا التنافس من جانب تقييم أولوية المجتمع، أو من خلال الاتفاق الطوعي بين مقدمي الطلبات المعنية. وبعد المزاد العلني طريقة لحل التنافس على السلسلة بين الطلبات ضمن إحدى مجموعات التنافس، إن لم يكن قد تم التوصل لحل التنافس بواسطة وسائل أخرى.

لا يعد المزاد وسيلة لحل التنافس في حالة اقتصر الطلبات المتنافسة على الأسماء الجغرافية وفقاً لما تم تعريفه بالوحدة (2). في هذه الحالة، يتم تعليق الطلبات بناءً على قرار غير محسوم من مقدمي الطلبات.

يبدأ تنفيذ المزاد في حالة عدم حل التنافس فعلياً، وذلك عندما يكون الطلب على الاسم الجغرافي في مجموعة تنافس مع الطلبات المقدمة حيال سلاسل مشابهة لم يتم تعريفها كأسماء جغرافية.

وفي الممارسة العملية، تتوقع ICANN أن يتم حل معظم حالات التنافس من خلال وسائل أخرى قبل الوصول إلى مرحلة المزاد. ومع ذلك، فهناك احتمال بأن التمويل الكبير سوف يعود على ICANN كنتيجة لمزاد واحد أو أكثر<sup>1</sup>.

والغرض من هذا المزاد هو حل التنافس بطريقة واضحة وموضوعية. وستُحجز عائدات المزادات، وتُخصص حتى يتم تحديد استخداماتها من المقرر أن تكاليف برنامج gTLD الجديد سوف تتم موازنتها مع الرسوم، لذلك فإن أي أموال قادمة من آلية الملاذ الأخير لحل التنافس كالمزادات العلنية من شأنها أن تؤدي (بعد الدفع لعملية المزاد) إلى تمويل إضافي. ولذلك ينبغي أن يشمل النظر إلى آلية تنافس الملاذ الأخير - سُحجز أي عائدات من المزادات وتُخصص حتى يتم تحديد استخدامات الأموال. ولا بد من تخصيص استخدام الأموال على حدٍ ولاستخدامها بطريقة مباشرة تدعم بعثة ICANN والقيم الأساسية وتتيح أيضاً لمنظمة ICANN إمكانية الحفاظ تحفظاً أيضاً على الوضع غير الربحي .

تشمل الاستخدامات المحتملة لأموال المزادات تشكيل الأساس مع مهمة واضحة وبطريقة تتسم بالشفافية لتخصيص الأموال للمشاريع التي تهتم بمجتمع الإنترنت الأكبر، مثل منح دعم طلبات التقدم الخاصة بنطاق gTLD الجديد أو مشغلي السجل من المجتمعات في جولات gTLD اللاحقة، أو إنشاء صندوق مجتمعي/تديره ICANN لمشاريع محددة لصالح مجتمع الإنترنت، أو إنشاء صندوق استمرارية السجل لحماية المسجلين (لضمان أن الأموال ستكون في المكان المناسب لدعم عملية تشغيل سجل gTLD حتى يمكن العثور على تابع)، أو إنشاء صندوق الأمن لتوسيع نطاق استخدام البروتوكولات الآمنة، وإجراء البحوث، ودعم منظمات تطوير المعايير وفقاً لمهمة أمن ICANN واستقرارها .

لن يتم الإعلان عن مقدار الأموال الناتجة عن المزادات، إن وجدت، حتى تكمل جميع طلبات التقديم الملائمة هذه الخطوة . وعليه، فلا يجري التحضير لوضع آلية دقيقة لتخصيص هذه الأموال في الوقت الحالي، وعلى الرغم من ذلك، فيمكن تحديد عملية ما مسبقاً لإتاحة إمكانية التشاور المجتمعي في حالة اتمام جمع هذه الأموال . وستتضمن هذه العملية، كحد أدنى، نشر البيانات حول أي أموال تم جمعها، بالإضافة إلى التعليقات العامة حول أي نماذج مقترحة.

وسيتم توفير مزيد من التفاصيل حول الاستخدامات المحتملة للأموال مع تحديث مواد مسودة إجراءات التقديم.

#### 1-3-4 إجراءات المزادات

يجري تنفيذ المزاد المكون من اثنين أو أكثر من طلبات التقدم ضمن مجموعة تنافس على النحو التالي. يزيد خبير المزادات بصورة متتالية من الأسعار المرتبطة بطلبات التقدم ضمن مجموعة التنافس، ويعرب المتقدمون المخصصون عن استعدادهم لدفع هذه الأسعار. ونظرًا لارتفاع الأسعار، على المتقدمين اختيار الخروج تبعًا من المزاد. وعندما يتم استبعاد عدد كافٍ من الطلبات كي لا تبقى تنافسات مباشرة (أي لم تعد طلبات التقدم المتبقية موجودة في تنافس مع بعضها البعض، وجميع السلاسل ذات الصلة يمكن تفويضها كقطاعات LDT)، سيتم البدء في اختتام المزاد. وفي ختام المزاد، يدفع المتقدمون ذو الطلبات المتبقية الأسعار الناتجة عنها، ويمضون قدمًا نحو التفويض. يشار إلى هذا الإجراء بـ "مزاد بتوقيت صاعد".

ويقدم هذا القسم لمقدمي الطلبات مقدمة رسمية لعملية المشاركة في مزاد التوقيت الصاعد. ويقصد بذلك مجرد مقدمة عامة ومبدئية فقط. وسوف تتاح مجموعة مفصلة من قواعد المزادات قبل بدء أي إجراءات مزادية. إذا نشأ أي تعارض بين هذه الوحدة وقواعد المزاد، فسوف يتم الأخذ بقواعد المزاد.

وللتبسيط، يبين هذا القسم الحالة التي يتألف فيها تنافس المجموعة من اثنين أو أكثر من طلبات الحصول على سلاسل متطابقة.

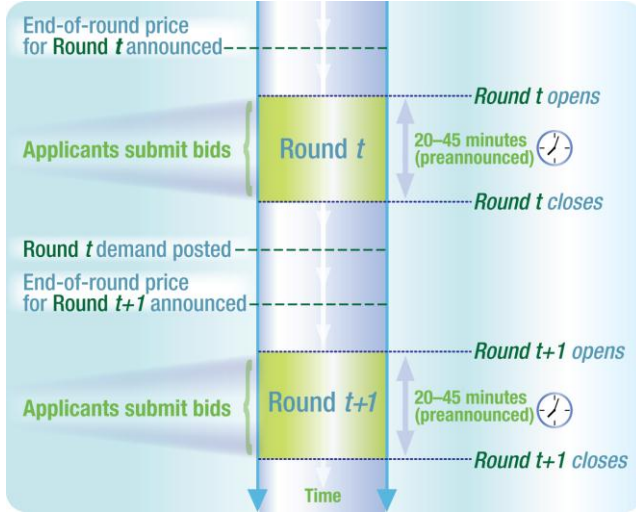
وستجرى جميع المزادات عبر الإنترنت، مع المشاركين بعد وضع عروضهم عن بُعد باستخدام نظام البرمجيات على شبكة الإنترنت الذي صُمم خصيصًا للمزادات. وسوف يتوافق ذلك النظام مع الإصدارات الحالية من برامج التصفح الأكثر انتشارًا، كما لن يتطلب تثبيتًا محليًا خاصًا بأي برامج إضافية.

سيتم تلقي المشاركين بالمزاد ("مقدمو العروض") تعليمات الوصول إلى موقع المزاد العلني على الإنترنت. وسوف يكون الوصول إلى الموقع محميًا بكلمة مرور وستشفّر العروض من خلال خدمة SSL. وفي حال فقد مقدم العرض الاتصال بالإنترنت مؤقتًا، فيمكن أن يُسمح لهذا المقدم بتقديم عروضه في جولة المزاد القائمة عن طريق الفاكس، وفقًا للإجراءات المبينة في قواعد المزاد. وعمومًا تُجرى المزادات لاختتامها بسرعة، في يوم واحد كصورة مثالية.

الوحدة الرابعة  
التنافس على السلسلة

وسيتّم تنفيذ المزاد في سلسلة من الجولات، كما هو مبين في الشكل 3-4. ويصبح تسلسل الأحداث على النحو التالي:

1. لكل جولة مزاد، سيعلن خبير المزادات مقدّمًا: (1) سعر بدء الجولة، و(2) سعر نهاية الجولة، و (3) مواعيد بداية جولة المزاد ونهايتها. في جولة المزاد الأولى، سيكون سعر بدء الجولة لجميع مقدمي العروض في المزاد 0 دولار. وفي جولات المزاد اللاحقة، سيكون سعر بدء الجولة هو نفسه سعر نهايتها من جولة المزاد السابقة.



الشكل 3-4 - تسلسل الأحداث أثناء مزاد بتوقيت صاعد.

2. خلال كل جولة مزاد، سيطلب من مقدمي العروض تقديم العرض أو العروض التي تمثّل استعدادهم للدفع ضمن نطاق الأسعار الوسيطة بين أسعار بدء الجولة ونهاية الجولة. وبهذه الطريقة، يبدي مقدمو العروض استعدادهم للبقاء في المزاد بناءً على كل الأسعار حتى سعر نهاية الجولة، أو رغبتهم في الخروج من المزاد بسعر أقل من سعر جولة نهاية المزاد، وهو ما يسمى عرض الخروج.
3. والخروج أمر لا رجعة فيه. فإذا خرج مقدم العرض من المزاد في جولة مزاد سابقة، فلا يحق له -الدخول في جولة المزاد الحالي.

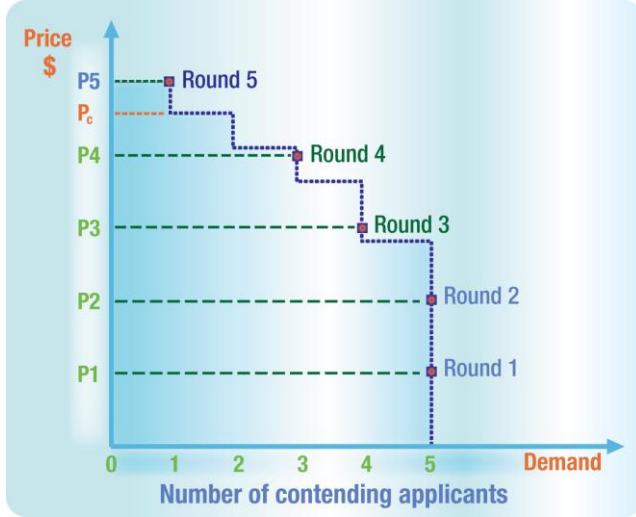
4. قد يتقدم مقدمو العروض بعرضهم أو بعروضهم في أي وقت خلال جولة المزايدة.
  5. ووجدها العروض التي تتوافق مع جميع جوانب قواعد المزايدة سيتم اعتبارها عروضًا صالحة. إذا قُدم أكثر من عرض صالح من أحد مقدمي العروض في حدود المهلة الزمنية لجولة المزايدة، فإن خبير المزايدات سيعامل آخر عرض صالح تم تقديمه على اعتبار أنه العرض الفعلي.
  6. في نهاية كل جولة مزايدة، تصبح العروض عروضًا ملزمة لمقدميها من الناحية القانونية وتستدعي تأمين سلاسل gTLD بأسعار تصل إلى مبالغ العروض المناظرة، عند إنهاء المزايدة وفقًا لقواعد المزايدات. وفي جولات المزايدة اللاحقة، قد يتم استخدام العروض للخروج من المزايدة في حالة ارتفاع الأسعار لاحقًا.
  7. بعد كل جولة مزايدة، سوف يكشف خبير المزايدات عن إجمالي عدد العروض المتبقية في المزايدة بأسعار نهاية الجولة في المزايدة، وسوف يعلن عن أسعار جولة المزايدة المقبلة ومواعيدها.
- ويجب على كل عرض أن يتكون من سعر واحد ملحق بالتقدم، ويكون هذا السعر أكبر من سعر بداية الجولة أو مساويًا له.
  - إذا كان مبلغ العرض أقل من أسعار نهاية الجولة بدرجة كبيرة، يتم التعامل مع العرض على أنه عرض الخروج عند مبلغ محدد، وذلك يدل على التزام مقدم العرض بسداد مبلغ العرض حال الموافقة على طلبه.
  - وإذا كان مبلغ العرض أكبر من سعر نهاية الجولة أو مساويًا له، فإن العرض يدل على أن مقدم العرض يرغب في مابعة المزايدة بناءً على جميع الأسعار في جولة المزايدة الحالية، وذلك يدل على التزام مقدم العرض بدفع مبلغ نهاية الجولة حال الموافقة على طلبه. وبعد مثل هذا العرض، لا يمكن استبعاد طلب التقدم في إطار جولة المزايدة الحالية.
  - وعندما يتجاوز مبلغ العرض سعر نهاية الجولة، فسيتم التعامل أيضًا مع العرض على أنه عرض إنابة يتم ترحيله إلى جولة المزايدة المقبلة. يجوز لمقدم العرض تغيير مبلغ عرض الإنابة في جولة المزايدة التالية، كما لا يقيد مبلغ عرض الإنابة قدرة مقدم العرض على تقديم أي مبلغ عرض صالح في الجولة المقبلة من المزايدة.

الوحدة الرابعة  
التنافس على السلسلة

- ولا يسمح لأي مقدم عرض بتقديم عرض لأي طلب تقدم تم تلقي عرض الخروج له في جولة مزاد سابقة. مما يعني أنه بمجرد خروج طلب التقدم من المزاد، فإنه قد لا يرجع إليه.
- إذا لم يتم تقديم أي عرض صالح ضمن جولة المزاد بالنسبة لطلب التقدم المتبقي في المزاد، فسيعد مبلغ العرض بمثابة مبلغ عرض الإنابة، إن وُجد، والذي يتم ترحيله من جولة المزاد السابقة، أو إذا لم يوجد، فسيعد العرض بمثابة عرض الخروج بناءً على سعر بداية الجولة لجولة المزاد الحالية.

8. وتستمر هذه العملية، مع زيادة الخبير للنطاق السعري لكل سلسلة محددة لنطاق TLD في كل جولة مزاد، حتى لا يتبقى مقدم عرض واحد في سعر نهاية الجولة. وبعد جولة المزاد التي وقت بهذا الشرط، ينتهي المزاد ويحدد خبير المزايدات سعر المقاصة. ويعتبر طلب التقدم الأخير المتبقي هو الطلب الناجح، ويلتزم صاحبه بدفع ثمن المقاصة.

الشكل 4-4 يوضح كيفية تقدم مزاد ذي خمسة طلبات متنافسة.



الشكل 4-4 - مثال لمزاد على خمسة طلبات متنافسة تبادلياً.

- قبل جولة المزاد الأولى، يعلن خبير المزايدات عن سعر نهاية الجولة  $P_1$ .
  - خلال جولة المزاد الأولى، يقدم عرض لكل طلب تقدم. في الشكل 4-4، يقوم جميع مقدمي العروض بتقديم عروضهم لخمسة على الأقل  $P_1$ . وبما أن هناك أكثر من طلب تراكمي واحد، يتابع المزاد لجولة المزاد الثانية. ويبين خبير المزايدات أن خمسة طلبات متنافسة قد بقيت في  $P_1$  ويعلن عن سعر نهاية الجولة  $P_2$ .
  - خلال جولة المزاد الثانية، يقدم عرض لكل طلب تقدم. في الشكل 4-4، يقوم جميع مقدمي العروض بتقديم عروضهم لخمسة على الأقل  $P_2$ . ويكشف خبير المزايدات أن خمسة طلبات متنافسة قد بقيت في  $P_2$  ويعلن عن سعر نهاية الجولة  $P_3$ .
  - وخلال جولة المزاد الثالثة، يقدم أحد مقدمي العروض عرض الخروج أقل قليلاً من  $P_3$ ، في حين قيام الأربعة الآخرين بتقديم عروضهم على الأقل  $P_3$ . ويكشف خبير المزايدات أن أربعة طلبات متنافسة قد بقيت في  $P_3$  ويعلن عن سعر نهاية الجولة  $P_4$ .
  - وخلال جولة المزاد الرابعة، يقوم أحد مقدمي العروض بتقديم نصف عرض الخروج بين  $P_3$  و  $P_4$ ، في حين قيام الأربعة الآخرين بتقديم عروضهم على الأقل  $P_4$ . ويكشف خبير المزايدات أن ثلاثة طلبات متنافسة قد بقيت في  $P_4$  ويعلن عن سعر نهاية الجولة  $P_5$ .
  - وخلال جولة المزاد الخامسة، يقدم أحد مقدمي العروض عرض الخروج أعلى قليلاً من  $P_4$ ، يقوم أحد مقدمي العروض بتقديم نصف عرض الخروج عند  $P_5$  بين  $P_4$  و  $P_5$ . بينما يقدم مقدم العرض النهائي عرضاً أكبر من  $P_5$ . وبما أنه لا يوجد أكثر من طلب تراكمي واحد عند  $P_5$ ، ينتهي المزاد في جولة المزاد الخامسة. ويعتبر طلب التقدم الملحق بأعلى عرض في جولة المزاد الخامسة طلب التقدم الناجح. ويبلغ سعر المقاصة  $P_5$ ، وهذا هو أدنى مستوى لسعر يمكنه تلبية الطلب التراكمي.
- وكأقصى حد ممكن، سيتم إجراء المزايدات المقرر حلها للعديد من حالات تنافس السلسلة في وقت واحد.



#### 1-1-3-4 العملة

لتقديم عروض قابلة للمقارنة، سيتم تقديم جميع العروض في المزايا بأي عدد صحيح (كامل) من الدولارات الأمريكية.

#### 2-1-3-4 الرسوم

سوف تكون هناك حاجة لإيداع ودیعة عروض من المتقدمين المشاركين في المزاد، في حدود مبلغ يحدد فيما بعد. ويجب أن تحول عن طريق حوالة مصرفية إلى الحساب المصرفي المحدد من قبل ICANN أو مزود المزاد التابع لها في بنك دولي كبير، على أن تصل في وقت مبكر من تاريخ المزاد. وسيحدد مبلغ الوديعة فترة تقديم العروض لكل مقدم عرض: وديعة العروض ستساوي 10 ٪ من حد العروض، ومقدم العرض لن يسمح له بتقديم أية عروض لما يزيد على ذلك الحد.

من أجل تجنب حاجة مقدمي العروض بالالتزام المسبق بحد تقديم العروض الخاص، يمكن إعطاء مقدمي العروض خيار عمل وديعة محددة من شأنها أن توفر لهم سلطة عرض غير محدودة لطلب تقدم معين. وسيعتمد المبلغ المطلوب لتلك السلطة على مجموعة التنافس الخاصة، وسيتم بناءً على تقييم للأسعار النهائية المحتملة في المزاد.

ستتم إعادة جميع الودائع من مقدمي العروض الفاعدين غير المتعثرين بعد انتهاء المزاد.

#### 2-3-4 مدفوعات العرض الفائز

سوف يتعين على أي مقدم طلب يشارك في مزاد التوقيع على اتفاق مقدم العرض والذي يحدد حقوقه ومسؤولياته في المزاد، بما في ذلك العروض التي هي عبارة عن التزامات ملزمة قانوناً بدفع مبلغ العرض في حالة فوزه (على سبيل المثال، إذا تمت الموافقة على طلب التقدم)، وإبرام اتفاقية مزود الامتداد المقررة مع ICANN، إلى جانب فرض عقوبة محددة للتعثر في سداد العرض الفائز أو عدم إبرام اتفاقية مزود الامتداد المطلوبة.

وسيتطلب من الفائز في أي مزاد دفع مبلغ السعر النهائي كاملاً في غضون 20 يوم عمل من نهاية المزاد. يتم السداد بحوالة مصرفية على نفس رقم الحساب المصرفي الدولي كإيداع للعرض، ويتقيد إيداع عرض مقدم الطلب بإكمال السعر النهائي.

في حالة توقع مقدم العرض أن الأمر سيتطلب فترة دفع أطول من 20 يوم عمل بسبب القيود التي تفرضها الحكومة على العملات، فيمكن لمقدم العرض تقديم المشورة لـ ICANN في وقت مبكر من المزاود وسوف تأخذ ICANN في اعتبارها توفير فترة سداد أطول لجميع مقدمي العروض ضمن مجموعة التنافس نفسها.

أي مقدم عروض فائز لم يُتلقَ منه مبلغ السعر النهائي كاملاً في غضون 20 يوم عمل من نهاية المزاود قد يكون عرضة لإشهار تعثره. وحسبما يترأى لـ ICANN وحدها، قد تُوَجَل هي ومقيمو المزاود إشهار التعثر لفترة وجيزة، ولكن فقط في حالة الاقتناع بأن استلام المبلغ كاملاً بات وشيكاً.

أي مقدم عروض فائز تُلقيَ منه مبلغ السعر النهائي كاملاً في غضون 20 يوم عمل من نهاية المزاود يلتزم بتنفيذ اتفاقية مزود الامتداد المطلوبة في غضون 90 يوماً من نهاية المزاود. ومثل هذا الفائز الذي لا يلتزم بتنفيذ الاتفاقية في غضون 90 يوماً من نهاية المزاود قد يكون عرضة لإشهار تعثره. وحسبما يترأى لـ ICANN وحدها، قد تُوَجَل هي ومقيمو المزاود إشهار التعثر لفترة وجيزة، ولكن فقط في حالة الاقتناع بأن تنفيذ اتفاقية مزود الامتداد بات وشيكاً.

#### 3-3-4 إجراءات ما بعد التعثر

بمجرد إشهار التعثر، قد يكون أي مقدم عروض فائز عرضة لمصادرة مكانه في المزاود الفور وتقييم عقوبات التعثر. وبعد إشهار تعثر مقدم العروض الفائز، سيُتلقى مقدمو العروض المتبقون عرضاً لقبول طلباتهم، واحد في كل مرة، في ترتيب تنازلي لعرض الخروج لكل منهم. وبهذه الطريقة، سيتم الإعلان عن مقدم العرض التالي، وسيقوم الفائز بدفع سعر العرض الأخير. إجراءات التعثر وعقوباته لا تتغير لأي مقدم عرض ثانٍ كان قد تلقى مثل هذا العرض.

سُيُعطى كل مقدم عرض عرض عليه نطاق gTLD ذو الصلة فترة محددة، تصل عادةً إلى أربعة أيام عمل للرد على ما إذا كان يريد نطاق gTLD. مقدم العرض الذي يوافق سيكون أمامه 20 يوم عمل لتقديم المبلغ كاملاً. أما مقدم العرض الذي يرفض مثل هذا العرض لا يمكن أن يتراجع عن هذا التصريح، ولا يوجد لديه التزامات أخرى في هذا السياق، كما أنه لن يعتبر متعثرًا.

عقوبة التعثر بالنسبة لعرض فائز سوف تعادل 10 ٪ من العرض المتعثر.<sup>2</sup> تتقيد عقوبات التعثر ضد أي إيداع للعروض من المتقدم المتعثر قبل أن تتم إعادة إيداع العروض ذات الصلة.

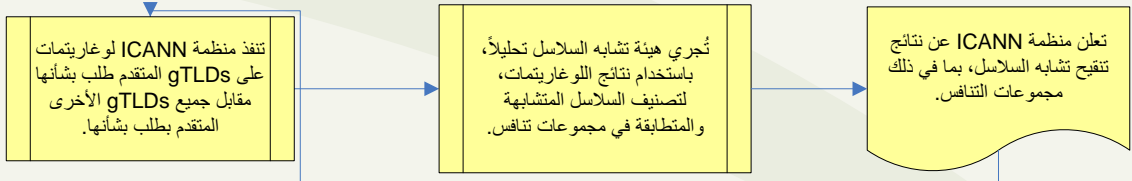
#### 4-4 حل التنافس وتنفيذ العقد

سيتابع مقدم الطلب الذي تم إعلانه فائزًا بإحدى عمليات حل التنافس بالدخول في مرحلة تنفيذ العقد. (راجع القسم 5.1 من الوحدة الخامسة).

إذا لم ينفذ الفائز بإجراءات حل التنافس العقد في غضون 90 يومًا من اتخاذ القرار، فيحق لـ ICANN رفض ذلك الطلب وتقديم عرض لمقدم الطلب الثاني، إن وُجد، للشروع في طلب التقدم. على سبيل المثال، في أحد المزادات، قد يتابع مقدم طلب آخر يعتبر مقدم طلب ثانٍ في إجراءات التفاوض. يتاح هذا الخيار بموافقة من منظمة ICANN فحسب. ولا يتمتع مقدم الطلب الثاني في عملية حل التنافس بالحق التلقائي لسلسلة gTLD المقدم لها الطلب إذا لم ينفذ الفائز بالمركز الأول العقد خلال فترة زمنية محددة. وإذا أمكن مقدم الطلب الفائز إظهار أنه يعمل بجد وبنية حسنة لإكمال الخطوات الضرورية لإبرام اتفاقية التسجيل بنجاح، فقد تمتد منظمة ICANN الفترة التي تبلغ 90 يومًا حسب ما تراه المنظمة. ولا يحق لمقدمي الطلب الحائزين على المركز الثاني المطالبة بالأولوية على الطلب الفائز حتى بعد ما سيكون بمثابة فترة ممتدة من التفاوض.

<sup>2</sup> وإذا تم منح مقدمي العروض خيارًا لعمل ودیعة محددة منحتهم سلطة عروض غير محدودة بالنسبة لطلب تقدم معين وإذا استغل مقدم العرض الفائز هذا الخيار، فإن عقوبة التعثر في العرض الفائز ستكون الأقل فيما يلي: (1) 10 ٪ من العرض المتعثر، أو (2) مبلغ الوديعة المحددة التي منحت مقدم العرض السلطة غير المحدودة.

التقييم الأولي (IE) تنقيح السلسلة



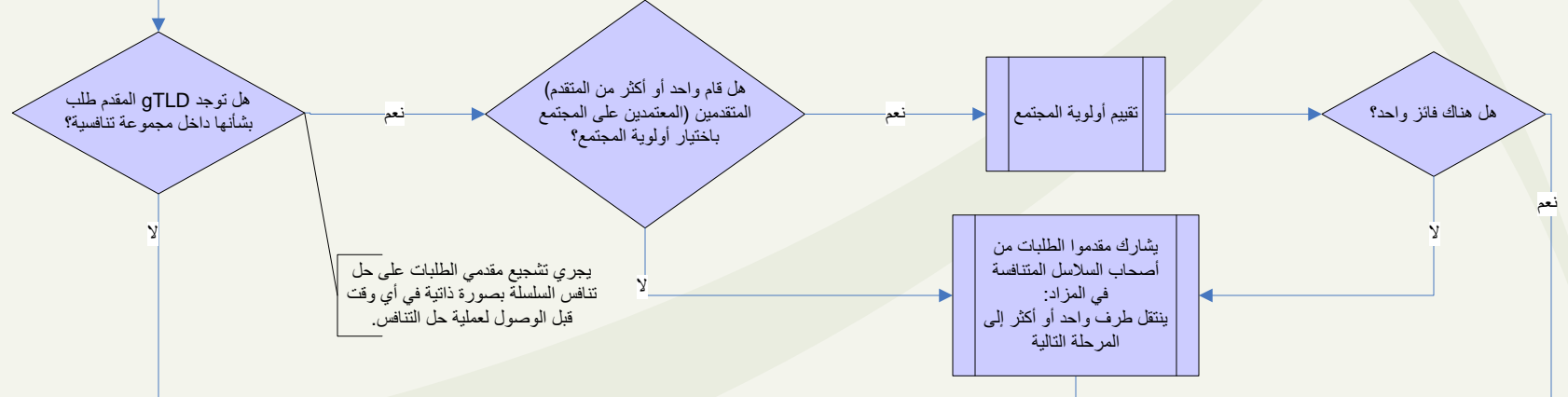
فحص الطلب / الإداري



EE + IE فض النزاعات

IE، التقييم الموسع (EE)، ومتابعة فض النزاعات. قد لا تتجاوز بعض الطلبات عناصر محددة بعملية التنقيح، بما يعمل على تبديل مجموعات التنافس.

التنافس على السلسلة



الانتقال إلى التفويض

يدخل مقدم الطلب الانتقال إلى طور التفويض