

اسمي فريد فيلمان. أنا مسؤول التسويق الرئيسي في MarkMonitor، وسناقش اليوم فريد فيلمان: "الاستعداد: فهم دليل المتقدم بطلب والاستبيان".

لدينا مجموعة رائعة من أعضاء اللجان، وقبل أن نبدأ بالتعريف عنهم، نتحدث قليلاً حول برنامج اليوم وكذلك جدول الأعمال، ثم سنقوم بتعريف بقية أعضاء اللجان. في البداية، لتوضيح سياق هذا، لدينا موعد إطلاق، وثمة دليل مستقر بحسب العاملين - ولن يتغير كثيراً بين الوقت الحالي وتاريخ الإطلاق، ولدينا إداري وطرف خلفي تقني مستعد للبدء في هذه المرحلة.

لذا حان الوقت الآن للاستعداد لإطلاق البرنامج الفعلي وتحقيقه، لذا فإن هدفنا اليوم هو الاطلاع على الاستبيان المتضمن في الدليل. قد لا تتمكن من مناقشة جميع تفاصيلها لأنها وثيقة طويلة للغاية. بالواقع، قد نمضي ساعات على مواضيع فردية، ولكننا سنطلع عليها. سندقق بأهداف الأسئلة ونناقش تضمينات أجوبة المتقدم بطلب ضمن سياق الدليل.

ولكن قبل أن نبدأ بتعريف الأشخاص، لنفكر قليلاً بالغرض الفعلي من الاستبيان. إن الهدف الرئيسي له هو التأكيد على جاهزية المنظمة للتمكن من إدارة جزء من DNS. ثانياً، قد تجدونه مفيداً من ناحية تعداد المزايا والمخاطر المحتملة التي قد يواجهها TLD الخاص بكم.

الأمر الآخر الذي من المهم فهمه حول هذا الدليل هو أنه ينقسم إلى قسم عام وقسم غير عام، وسناقش هذا بتفصيل أكثر. ولكن من المهم الفهم بأن ذلك الجزء الذي يطلع عليه

العامّة هو فرصة لكم للتسويق إلى المجتمع أيضاً، لذا ستحظون بالفرصة لإخبار الناس عن طبيعة TLD الخاص بكم وما هي المزايا التي يقدمها. بالإضافة إلى هذا، إنها فرصة لكم للتفكير حول التنافس والاعتراضات التي قد تواجهونها، وكذلك قياس الاعتراضات والتنافس المحتمل.

لنقم بتمهيد الطريق. يتم تسجيل هذه الجلسة وسيتم تحميلها على موقع ICANN الإلكتروني، لذا سنقبل الأسئلة عند نهاية الجلسة. لذا إذا كنتم تحملون ورقة وقلم، فتأكدوا من تدوين أية أسئلة قد تخطر بأذهانكم. سنقبل الأسئلة عند نهاية الجلسة، وسنقتسم الأسئلة بين الحاضرين في الغرفة والأسئلة عبر الإنترنت بمساعدة من كارول والعاملين، وشكراً جزيلاً لهم على هذا.

لنناقش جدول أعمالنا. سنقوم أولاً بتعريف أعضاء اللجان. سنناقش بشكل موجز تركيب الدليل، ثم سنناقش كل قسم من الأقسام مع كل عضو من اللجان الذين سيتأرون بعض جوانب الحوار حول الأقسام في الدليل نفسه.

أود البدء مباشرة على يساري مع توم باريت وأمنحه الفرصة للتعريف عن نفسه.

مرحباً، اسمي توم باريت، رئيس EnCirca. ونحن مسجل معتمد لدى ICANN وننوي التسجيل في TLDs الجديدة أيضاً.

توم باريت:

سارة لانغستون: شكراً توم. اسمي سارة لانغستون. وأنا مديرة إدارة المنتجات في Verisign. أعمل مع Verisign منذ حوالي 11 عاماً، وخلال تلك الفترة، توليت إدارة ccTLDs و gTLDs و TLDs الخاضعة للرعاية، وأعمل الآن في برنامج gTLD الجديد.

جون ماتسون: مرحباً، اسمي جون ماتسون. وأنا المدير التشغيلي في Architelos. في العامين الماضيين، قبل العمل مع Architelos، كنت جزءاً من المجموعة الاستشارية التي تابعت عملية تقييم اللجنة لصالح ICANN، ودعمت عملية السجلات المحددة للعلامات، بالإضافة إلى تقييم المعايير المستخدمة هنا حول الأسئلة المالية والتقنية.

مايك رودينبو: اسمي مايك رودينبو. أدير شركة حمامة صغيرة تسمى رودينبو للقانون في كاليفورنيا. خلفيتي هنا هي أنني كنت عضواً في مجلس GNSO الذي تبني توصيات السياسة المبدئية التي اعتمدها مجلس الإدارة، وشاركت في كل فريق عمل تقريباً يبدو أن له صلة بـ TLD الجديدة منذ ذلك الحين.

كريس رايت: مرحباً، اسمي كريس رايت. وأنا المدير التقني لـ AusRegistry الدولية. ونحن مشغلي سجل ونوفر خدمات السجل إلى مشتركين TLD متنوعين .

فريد فيلمان: حسناً، لنتحدث قليلاً عن تركيب الدليل. أولاً، قبل أن نناقش بعض تفاصيل الأسئلة وأقسام الأسئلة، ثمة بضعة شرائح تقود إلى هذا، وهي الشرائح التي أسميها صفحات RTM – أو "اقرأ الكتيب". بعض الأشخاص يدخلون حرفاً بين "T" و "M" في التكنولوجيا.

لذا من المهم أن تفهموا أن عليكم قراءة هذا، وأجد أمامي الكثير من الأمور الغنية والشيقة. وقد قرأت الكتيب في طريقي إلى هنا من الولايات المتحدة مجدداً، وبعضها ثري بسبب طوله. لذا من المهم أن تراجعوا الدليل نفسه، وسيساعدكم النظر إلى السياق على الإجابة عن تلك الأسئلة.

فيما يتعلق بالاستبيان نفسه، فإنه مبين في القسم 2. وهو ملحق بذلك القسم، ويبلغ طوله حوالي 50 صفحة، وهو مفيد للغاية من ناحية أنه يمنحكم السؤال، ويدلكم ما إذا كان متضمناً في الأقسام العامة أو الخاصة من النشر. وبمنحكم ملاحظات حول كيفية الإجابة، ويشرح كيف يمكنكم تحقيق نتيجة، والمعايير، كما يمنحكم بعض تفاصيل احتساب العلامات. وهذا كله في جدول سهل الفهم. ولن يكون مفيداً للغاية ما لم تقرأوا القسم 2 من الدليل الذي يوضح كيفية تقييم تلك الأسئلة ومن قبل من وفي أي جزء من العملية.

لذا فيما يتعلق بما تبحث عنه ICANN، فقد قدموا هذه الشريحة. إنهم يتطلعون إلى حقيقة أن تلبية الأجوبة الحد الأدنى لمتطلباتهم، وبأن يظهر المتقدم بطلب قدرته ومعرفته بالحد الأدنى للمتطلبات، وأن تكون الأجوبة واضحة وذات صلة وضمن حدود المساحة. وهذا أمر مهم – إنهم يوصون بالمساحة، وكذلك يمنحونك تعليمات في كثير من الحالات حول ما ينبغي عليكم فعله للإجابة.

وقبل أن نناقش هذا، ها هي الخلاصة مجدداً – الأسئلة الأولى من 1 حتى 30 تركز على إمكانياتكم وخدمة السجل ونوع السلاسل، وهذه ذات طبيعة عامة. ثم تركز المجموعة الثانية على الوجه الداخلي. حيث تناقش هنا التفاصيل التقنية والتفاصيل

التشغيلية والتفاصيل المالية لسجلكم. وهذه ليست مهمة بسيطة. إنها تبلغ حوالي 50 صفحة. وثمة خمسة صفحات في بعض الأقسام فقط. أعتقد ان ثمة حوالي 20 صفحة فيما يتعلق بالمتطلبات التقنية. إنها بالواقع وثيقة معقدة، وثمة أسئلة فرعية - ليست أسئلة بأجوبة نعم أو لا ببساطة.

لنبدأ بمناقشة هذا بمزيد من التفاصيل الآن، وأود البدء بالأسئلة من 1 حتى 12. وستقدمون من خلالها معلومات المتقدم بطلب وبيانات الاتصال والمؤسسة القانونية والخلفية ورسوم التقييم. وهي تظل معقدة، ويجب توظيف إستراتيجية ما فيما يتعلق بكيفية الإجابة عن هذه الأسئلة. وعدا عن تجنب مجازفة أن يكون المتقدم بطلب ميتاً أو يعجز عن القراءة يا جون، ما هي الاعتبارات التي ينبغي على المرء التفكير بها حول طريقة الإجابة عن هذه الأسئلة؟

حسناً، يجب أن يكونوا أحياء، ويجب أن يكونوا أيضاً شركة أو هيئة قانونية تمثل شيئاً كهذا. لا يمكنكم تقديم طلب كفرد واحد أو صاحب حقوق ملكية فردي. العملية - اعتباراً من 12 يناير حيث ستبدأ فترة تقديم الطلبات، وما يجب عليكم فعله هو التسجيل كهيئة في نظام تقديم الطلبات TAS. وسيكون عليكم أيضاً دفع مبلغ 5000 دولار أمريكي. وقد يستغرق الأمر أسبوعاً أو أسبوع ونصف للحصول على تسجيل الدخول ليتم السماح لكم بالولوج إلى النظام.

جون ماتسون:

وبعدها، سيكون عليكم إدخال الأجوبة عن جميع الأسئلة، ولكن عليكم الإدراك أن الإجابة عن هذه الأسئلة قد تستغرق وقتاً طويلاً. ومع امتداد الفترة لثلاثة أشهر فقط، خير لكم ألا تنتظروا حتى النهاية من أجل بدء العملية. إننا نشجعكم على البدء بأسرع ما يمكن. الأجزاء الأخرى التي عليكم تحديدها هي المدراء التنفيذيين والمسؤولين وأية

حملة أسهم أو رأس مال في شركاتكم لأنه يجب إجراء تدقيقات خلفية عنهم. لذا ثمة حاجة إلى إدخال معلومات شخصية. لن يتم الكشف عنها ولكن سيكون عليكم تحديدها، وسيحدث مايك قليلاً عن هذا لاحقاً.

الجزء الآخر يتعلق بأية تغييرات مادية ربما أجريتموها على المعلومات التي أدخلتموها في طلباتكم، عليكم إعلام ICANN بها. ولكن الأمر المهم هو أن تبدووا مبكراً وتحجزوا طلباتكم وتبدووا بتعبئتها.

مايك، الجريمة والإجرام هي من أكبر المخاطر المحتملة المرتبطة بإدارة جزء من نظام أسماء النطاقات، وقد وقعت حالات إساءة استخدام كثيرة للنظام. لذا قامت ICANN بتحسين عملية التدقيق بالخلفية في هذا. هلا تخبرنا قليلاً عن هذا؟ وما نوع النشاطات التي قد تجعل أية منظمة تفقد أهليتها؟

فريد فيلمان:

بالتأكيد. إنها قائمة طويلة. إنها مبينة في القسم 1.2 من الدليل، ولكنها عبارة عن مستويين بشكل أساسي. ستجري ICANN تدقيقاً بالخلفية لكل من الهيئة في حالة أنها لم تكن مدرجة في واحدة من أكبر 25 بورصة في العالم. أما إذا كانت كذلك، فستكون الهيئة قد تخطت عملية التدقيق بالخلفية على مستوى الهيئة. وكذلك سيتم التدقيق بالأفراد المعنيين كما قال جون، مثل المدراء والمسؤولين والشركاء وحملة الأسهم الذين يمتلكون 15% من الأسهم أو أكثر.

مايك رودينيو:

والفكرة وراء هذا هي وقاية الناس من إدارة سجل أدين بجريمة ائتمان ثقة أو ذو تاريخ إجرامي ما بهذا الخصوص. إن المعيار هو منقول عن الصناعة المصرفية من نواحٍ كثيرة، ولكنه أوسع من ذلك أيضاً. ولكن إذا قام بجرائم مالية أي مسؤول معين من أولئك المسؤولين خلال السنوات العشرة الماضية، فسيؤدي هذا إلى فشل الطلب، حيث ثمة أحكام إضافية أيضاً بأنه إذا أدين أحد المتقدمين بطلب بجريمة تتعلق باستخدام الكمبيوترات أو الأنظمة الهاتفية أو الاتصالات أو الإنترنت، فسيتم شطب طلبه، وكذلك الأمر بأية جريمة عنف كانت - حيث سيتم شطبه أيضاً.

لذا فإنها متطلبات صارمة للغاية فيما يتعلق بالتاريخ الجنائي، وينبغي أن تكون كذلك. بالإضافة إلى الجرائم، سيتم شطب المتقدم بطلب أيضاً إذا كان لديه تاريخ بالسلوك الاحتمالي عبر الإنترنت، أي أن نمطاً من القرارات النهائية هو المعيار، لذا فهو غير متبلور - أي لا نعرف ما يعنيه هذا بالتحديد. ولكن أحد الأمثلة هو أن يحصل المتقدم بطلب على ثلاثة أحكام احتيال عبر الإنترنت نهائية أو أكثر، أو أحكام خطف أسماء نطاقات منقلبة ضده، وأي منهما على مدار السنوات الأربعة السابقة، فمن المفترض أن يؤدي هذا إلى فشل طلبه عندها.

رائع، وكما ذكرت مايك، لمجرد التعقيب، إذا كان المتقدم بطلب هو هيئة عامة مدرجة في إحدى أفضل 25 بورصة في العالم، فسيتم إعفائه من هذا. تحدث البعض عن احتمالية تأسيس هيئات منفصلة لهذا، وأعتقد أن هذا نوع من التوازن. هل ينبغي الالتزام مع الهيئة القائمة المدرجة في بورصة معينة أم تشكيل هيئة جديدة لأسباب قانونية أخرى؟

فريد فيلمان:

مايك رودينبو:

حسناً، إذا كان لدى المتقدم بطلب سجل إدانات، فستكون هذه مشكلة حقيقية. ولكن لا، إنها أمور مهمة لاتخاذ قرار حول نوع الهيئة التي يجب أن تكون مشغل السجل، ومكان تلك الهيئة، وبالطبع، من الذين سيتم الإعلان عنهم بشكل خاص على أنهم الأشخاص الذين سيديرون تلك الهيئة.

حسناً. هل يود أحد إضافة أي شيء حول هذا القسم 1؟

فريد فيلمان:

مجرد تعقيب على الرسوم. لم أكمل كلامي، يجب وضع الرصيد المتبقي من مبلغ الـ 185 ألف دولار أمريكي، وهو 180 ألف دولار أمريكي، الذي عليكم دفعه حال إنهاء تعبئة طلباتكم. ثمة احتمال دفع رسوم إضافية أيضاً بناءً على تطلب خدمات سجل إضافية ناتجة عن إحالة الطلب إلى التقييم الشامل. الرقم المقدر حالياً في الدليل هو 50 ألف دولار أمريكي للمبلغ اللازم دفعه إذا تمت إحالة الطلب إلى التقييم الشامل لخدمات السجل، ولكنها ستكون عملية على أساس التكلفة. لذا إذا كانت التكلفة أقل من هذا المبلغ، فسيتم رد المبلغ المتبقي إليكم من أصل الـ 50 ألف دولار.

جون ماتسون:

بالواقع، هذا أحد أهم الأسباب فيما يتعلق بالتأكد من فهم الدليل بشكل تام، لأن ثمة عدة عوامل دافعة مختلفة قد تؤدي إلى إطالة الفترة التي سيستغرقها حصول TLD الخاص بكم على تفويض، أي أنها ستماطل فترة توفرها، وكذلك تماطل القدرة على تشغيله وجني المال منها أو تقديم خدمة إلى المجتمع بهذا الخصوص. لذا من المهم أن تفهموا

فريد فيلمان:

النقاط الدافعة وكيفية تأثير أجوبتكم عن الأسئلة على تلك الأرجحية والتكاليف المرتبطة مع TLD.

لذا بخصوص هذا، أعتقد أن خلاصة ما قاله مايك هو التزام الحرص. والانتباه لشخص أعضاء الفريق الإدارية لأن هذا قد يؤدي إلى إفقادكم الأهلية إذا كان واحداً منهم فاقداً للأهلية. لذا عليكم التأكد من التفكير بإجراء تدقيق بخلفية الجميع للتأكد من عدم وقوع مفاجآت عندما تصلون إلى مرحلة حيث يكون فقدان مبلغ 185 ألف دولار أمريكي هو خسارة كبيرة بسبب هذا.

فيما يتعلق بالأسئلة 13 حتى 17، إن تسمية الطفل هي من أصعب المهمات عند إنشاء عائلة، وإذا نظرتم إلى عملية TLD، فإنها أشبه بإنشاء عائلة بحسب رأيي. وأنا متأكد أن ثمة حوارات كثيرة تدور في الأروقة هنا حول الأسماء التي سيطلقها الناس على TLDs الخاصة بهم؟ والأمر الشيق الآخر حول هذا، وأعرف أن ثمة العديد من المشاركين الدوليين هنا في سنغافورة، هو أنه في جولة TLDs هذه، ثمة احتمال إطلاق أسماء نطاقات دولية. ومع حدوث نمو استخدام الإنترنت في أغلبه في الأماكن التي لا تستخدم النصوص اللاتينية، فإن هذا مجال نمو بالغ الأهمية.

وكنتم آمل أن تحدثنا سارة عن بعض متطلبات IDNs والتفكير بكيفية اختيار أحدهم لـ IDN وتلك العملية.

سارة لانغستون:

نعم، شكراً فريد. من الواضح أن نشر IDN لـ gTLDs الجديدة تشكل فرصة هائلة، وهي توسع من الولوج العالمي لمستخدمي الإنترنت، بالإضافة إلى توفير مجموعة واسعة من الفرص للمسجلين والمشاركين. وفكرت بالتشديد على بعض المجالات باستخدام تجارب Verisign الخاصة لأننا مررنا ببعض عمليات التفكير للتخصيص لتطبيقات IDN/IDN المحتملة.

من الواضح أن Verisign توفر IDN على يسار علامة النقطة منذ سنوات عديدة، ولكنها ليست تجربة دولية حقيقية بعد بالطبع لأن كل شيء على يسار النقطة ما زال بصيغة ASCII. لذا قررت Verisign بعد التفكير ملياً بأنه ليس من المنطقي أن نقوم بترجمة .com ببساطة بلغات ونصوص مختلفة. في معظم الحالات، لن يكون من المنطقي أن نفعل ذلك. لذا قررنا أن ما هو منطقي أكثر لنا هو النظر إلى النقل الصوتي الحرفي لـ .com و .net. على المستوى الأول، لذا يتعلق الأمر بطريقة النطق بها.

ولكن حتى بعد اختيارنا تلك الإستراتيجية، قد تحدث مشكلات مع المنهج الشامل. من الأمثلة على هذا، في السوق الروسي، النقل الصوتي الحرفي لكلمة .net هي .nyet، والتي تعني "لا". لذا من الواضح انه لم يكن خياراً جيداً لنا، وأعتقد أن وجهة نظري هنا هي أنه حتى بعد اتخاذ قرار حول إستراتيجية IDN، ليس ثمة منهج يناسب جميع المقاسات، ويجب النظر بالأمر بحرص.

ستلاحظون أيضاً، لأولئك منكم المهتمين بالتقدم بطلب gTLD IDN، أن ثمة مراجع كثيرة إلى أمور تسمى ملصقات-A وملصقات-U وجداول تحويل Punycode. وأعتقد أنه لمجرد البدء بشرح هذا، عليكم الفهم أن DNS لا يدعم سوى ملصقات-A وASCII. ولا يدعم IDN أو نسخة U Unicode. لذا ما يلزمكم هو أداة تحويل،

وهي أداة تحويل Punycode، والتي ستحول بشكل أساسي مكون IDN إلى شيء يمكن لـ DNS فهمه. إنها مسألة بغاية التعقيد وهي تقنية. عليكم أن تعرفوا ما ترسلونه والسبب وراءه. وعليكم ضمان الالتزام، وبالطبع، عليكم تذكر أن مقاس واحد لا يلئم جميع الحالات بالتأكد.

بشكل سريع أيضاً، متباينات IDN ليست مدعومة حالياً في هذا الإصدار، وسأعطيكم مثلاً سريعاً على هذا. مع مجموعة أحرف ASCII، تتطابق الأحرف الصغيرة "a" بشكل دقيق مع الأحرف الكبيرة "A" - أي أنها قابلة للتبادل. ولكن ليس مع جميع النصوص. لذا يعمل المجتمع على وضع حل لهذه المسألة، وإلى أن يتم إيجاد حل لها، فلن تكون أية متباينات IDN مدعومة ضمن الجولة الأولى من تطبيقات gTLD الجديدة.

هذا رائع. وبالمناسبة، ثمة سؤال يتعلق بالمتباينات أيضاً. عليكم احتساب المتباينات المحتملة للسلاسل الخاصة بكم. ولكن لنناقش أكثر الاعتبارات التقنية والعملية لاختيار سلسلة. هذه بيئة شيقة. تحدث تغييرات كثيرة داخل الإنترنت نفسها في هذه المرحلة، وبعض التغييرات التي نشهدها هي نتيجة الاعتماد المتزايد على المواقع الاجتماعية، إننا نشهد حقيقة أن عدد متزايد من الناس يقومون بأمور مثل الهواتف الذكية في هذه الأيام - بالواقع، حوالي ثلث الأشخاص ذوي عقود الهواتف في الولايات المتحدة يمتلكون هواتف ذكية. وهذه بعض الاعتبارات المحتملة.

فريد فيلمان:

ولكن كريس، كنت أمل بأن تأخذ من وقتك وتخبّرنا برأيك حول بعض الاعتبارات التقنية والعملية في نظام التسمية الجديد.

كريس رايت:

بالتأكيد. إن الاعتبارات التقنية لسلسلة هي سهلة الفهم نسبياً. وهي مبينة في الدليل بشكل مباشر لاستيعابنا: 3 إلى 62 حرف بالطول، لذا ليس أطول أو أقصر من هذا، الأرقام أو الرموز غير مسموحة، وإذا كنا سندخل إلى مساحة IDN، يجب أن تكون صالحة بناءً على قوانين IDN. وفهم هذه القوانين هو أصعب قليلاً – ستحتاجون إلى شيء مثل نموذج Unicode NFC، لذا ستحتاجون إلى شخص يفهم ذلك ويمكنه شرحه لكم.

عليكم معرفة نوع النص الذي تستخدمونه في IDN الخاص بكم، وليس مسموحاً لكم بتكوين سلسلة TLD إلا من الأحرف أو تمثيلات الأحرف في ذلك النص فقط. لذا لا يمكنكم المزج بين الأحرف الصينية والعربية معاً على سبيل المثال، وهذا أمر منطقي. كما عليكم التأكد أن جميع الأحرف في السلسلة الخاصة بكم تأتي من نص مكتوب بنفس الاتجاه، لذا لا يمكنكم مزج أحرف اليسار إلى اليمين مع اليمين إلى اليسار، أو الأحرف العربية مع الإنجليزية على سبيل المثال، أو اللاتينية كما يجدر بي تسميتها.

الأمر المهم الآخر الذي يجب فهمه هو أنه من ناحية تقنية، قد لا تعمل السلسلة الخاصة بكم على تطبيقات عديدة موجودة على الإنترنت، وخاصة في البداية. والسجلات التي تقدمت بطلب إلى .info و .biz. على سبيل المثال في آخر مرة تشهد على هذا – كانت العديد من التطبيقات الموجودة على الإنترنت، وما زالت، تفترض أن اسم النطاق يجب أن ينتهي بـ .com أو .net. وإلا فسيكون اسم نطاق غير صالح. وقد بدأت هذه التطبيقات بالتلاشي حالياً. بدأت الجولة السابقة من طلبات TLD نوعاً ما الجهود للتخلص من تلك التطبيقات، ولكن ما زال ثمة العديد منها التي ما زالت تفترض ذلك. لذا عليكم إدراك هذا، أن التخلص من جميع هذه التطبيقات سيستغرق بعض الوقت.

من المهم أيضاً الفهم أن IDNs، كما أشارت إليها سارة، هي جديدة. من شبه المستحيل إرسال بريد IDN إلكتروني بنجاح في الوقت الحالي. ثمة مشكلات كثيرة تتعلق باستخدام IDNs في تطبيقات متنوعة. ليس عليكم سوى المشاركة في أي من فرق عمل IDN القائمة ضمن ICANN للبدء بفهم الكثير من هذه المشكلات - لا يتم عرض أسماء النطاقات بشكل صحيح في مستعرضات التصفح، والعجز عن استخدامها في مواضع متنوعة على الصفحات الإلكترونية وفي الإنترنت وما إلى ذلك. لذا بالنسبة إلى IDNs، رغم أنكم ستحصلون على TLD بشكل فعال ما دمتم تلتزمون مع متطلبات ICANN، إلا أنها لن تكون بالضرورة قابلة للاستخدام في البداية كما قد تحسبونها، وعليكم إدراك هذا.

الأمر الآخر الذي عليكم أخذه بعين الاعتبار هو الأجهزة - أعتقد أن فريد أشار إلى هذا سابقاً أيضاً. سيلاحظ من يحمل منكم آيفون أن ثمة زر ".com" على الآيفون - وهذا أمر شيق عند التفكير به وما يعنيه هذا من منظور المستخدم النهائي. هذه هي بعض الأمور التقنية التي يجب مناقشتها .

لقد حددتها بشكل عملي إلى ثلاثة مجالات رئيسية: وهي المجازفة وقابلية الاستخدام والغرض. بخصوص المجازفة - عليكم التفكير بتشابه السلسلة الخاصة بكم مع تطبيقات محتملة أخرى. لن ترغبوا بأن تعلقوا بالمنافسة، وأعتقد أننا سنناقش لاحقاً ما يعنيه هذا. لن ترغبوا بسلسلة ستنتهك العلامة التجارية أو الاسم الجغرافي للآخرين. ثمة قيود على التقدم بطلب للمصطلحات الجغرافية أيضاً، لذا من المهم أن تدركوا هذا. وبهذا الخصوص، تذكروا أن ثمة حالات محدودة فقط لاسترداد الأموال، لذا إذا وضعتم سلسلة يصدف أنها تتعارض مع علامة تجارية للآخرين، وسمحت بمواصلة هذا إلى

نهاية العملية، واعترض حامل العلامة التجارية بشكل ما وفاز باعتراضه، فلن تستردوا أموالكم بالضرورة. لذا عليكم التأكد مما تفعلونه.

وكذلك عليكم التزام الحرص عند اختيار سلسلة، قد تعني الكلمات شيئاً في لغات أخرى قد لا تكونون تقصدونها، وقد تكون هذه حالة محتملة لإثارة اعتراض هيئات أخرى. مسألة فوزكم باعتراض أو لا هي أمر مجهول - وتتوقف على قوة حجة الخصم. ولكن ثمة كلمات مكتوبة، وبخاص الكلمات الإنجليزية، والتي عند لفظها بلغات أخرى تعني أشياء أخرى. والإنترنت هي عالمية وسيتم استخدام تلك السلاسل في أنحاء العالم، لذا عليكم إدراك هذا.

أمر آخر يجب فعله مع المجازفة - فكروا بعمر السلسلة التي تتقدمون بطلب لها. احتمال التقدم بطلب لـ mp3. قد لا تكون فكرة جيدة، لأنه بعد 10 سنوات، قد لا يعود لـ mp3s وجود. ربما سننتقل إلى تكنولوجيا صوت جديدة رائعة أفضل بمئة مرة، لذا فكروا بعمر السلسلة الخاصة بكم. ستحصلون على هذه السلسلة إلى الأبد. إنها ليست للغد ولا الأسبوع القادم فقط - إنها إلى الأبد، لذا عليكم التأكد من قابلية استخدامها إلى الأبد.

قابلية الاستخدام - فكروا بلفظ السلسلة الخاصة بكم. لن تكون السلسلة الخاصة بكم خطية دائماً. من الواضح أن هذه الأشياء كلها تتوقف على نموذج الأعمال الخاص بكم، ولكن السلسلة الخاصة بكم لن تكون خطية دائماً. ستكون شفوية أحياناً، وسيتحدث الناس عنها إن كان من السهل التحدث عنها. كما أن عليكم التأكد من السلسلة الخاصة بكم ستتناسب مع النطاقات المحتملة التي تعتقدون أنه سيتم تسجيلها بموجبها.

الغرض – عليكم فهم الجمهور الذي تستهدفونه، لذا عليكم التأكد أن السلسلة الخاصة بكم تتناسب مع الجمهور المستهدف. عليكم التأكد أنها متميزة ولكنها تظل تتمتع بالهوية الراسخة أو المعنى الثابت وفيما سيصبح بشكل محتمل معالم واسعة من المنافسة – فمن المحتمل أن يكون ثمة الآلاف من TLDS الجديدة. عليكم التأكد أن السلسلة الخاصة بكم ستفوق على غيرها، لذا عليكم التأكد من أن ذلك الافتراض هو الغرض من TLD الخاص بكم.

هذا موضوع دسم للغاية، وأعتقد أننا قد نمضي وقتاً طويلاً بمناقشته، لأننا استطلعنا للتو مجموعة من المسائل المهمة – التنافسية والاعتراضات وحقيقة أن السلسلة قد لا تعمل. بالواقع، أعتقد أنه في القسم 1.2.4 من الدليل، تقول ICANN نفسها: "الرجاء التزام الحذر لأن السلسلة التي قد تختارونها قد لا تعمل في تطبيقات أخرى، وقد لا تعمل في البرمجيات الوسيطة في الإنترنت، ومثل هذه الأمور". لذا تأكدوا من التفكير ملياً بهذا قبل المواصلة.

فريد فيلمان:

لأننا تحدثنا كثيراً في هذا المجال ولأن تسمية الطفل هو المهمة الأصعب كما قلت، كنت أتساءل إن كان ثمة أحد يود التعليق على هذا؟ أرى أن مايك يود قول شيء ما.

نعم. أشار كريس إلى اعتراضات الحقوق القانونية من حاملي العلامة التجارية المحتملين لما يسمى "اعتراض المصلحة العامة المحدودة" حول المصطلحات غير الأخلاقية والكلمات السيئة المحتملة. عليكم إجراء بحث تبادلي ذكي ومعمق حول

مايك رودينيو:

السلسلة الخاصة بكم، كما أعتقد، لمحاولة فهم ما هي المجازفة، وقد يدفعكم هذا إلى اتجاه آخر. إنه أمر بالغ الأهمية، ولا يتعلق فحسب بالبحث الأساسي بـ 500 دولار عن العلامات التجارية في الولايات المتحدة. عليكم التفكير بالأسواق المحتملة لكم، ومن المستحيل القيام ببحث عالمي كامل، ولكن عليكم بذل قصارى جهدكم.

أردت القول إن ثمة نوعين من الاعتراضات التي يمكن إثارتها حول السلسلة الخاصة بكم، أولاً، يمكن أن تعترض GAC نفسها على أي طلب يتم إرساله إلى ICANN قد ينتهك القانون القومي أو الحساسيات المحلية، ورأينا كيف ما زالوا يواجهون مشكلات مع دليل المتقدم بطلب اليوم، لذا أنا متأكد أنهم ما زالوا يعملون بنشاط. وثمة أيضاً عملية اعتراض رسمية يمكن أن يتقدم بها أي شخص من العامة، وثمة أربعة أنواع من الأسباب لاحتمال اعتراضهم على طلب ما - قد تكون السلسلة هي مريكة، وهذا يشمل الترجمة إلى عدة لغات، وكذلك الحقوق القانونية والأخلاقية والنظام العام، والمجتمع، وسنناقش هذا لاحقاً.

توم باريت:

هذا رائع. هل من أحد آخر؟

فريد فيلمان:

مايك رودينيو:

لتلخيص المسألة، إن أي من هذه الاعتراضات قد يبعدكم عن سير العمل الطبيعي. وعلى افتراض أن ثمة منات الطلبات، وهذه تقديرات متحفظة للغاية، فما زال ثمة وقت لمسائل السوق التي عليكم التفكير بها. وأي اعتراض سيبعدكم لفترة ستة إلى ثمانية أشهر.

فريد فيلمان:

لنناقش بعض المسائل الأخرى. ثمة قسم وجودي نوعاً من الدليل، وهو المهمة والغرض، القسم 18. وهو القسم الذين ستحظون به بالفرصة للإجابة عن بعض الأسئلة المهمة حول اختياراتكم، ونوع الأعمال التي تنوون تشغيلها. وبالواقع، فإن الأسئلة العشرين تمنحكم الفرصة لتصنيف أنفسكم كمجتمع أو لا، وثمة الكثير من المزايا والمساوىء في تصنيف أنفسكم كطلب مجتمعي.

وأعتقد أنني يجب أن أضع هذا الأمر ضمن إطاره قبل أن نبدأ - إن تأكيد الالتزامات يتحدث نوعاً ما عن قدرة هذا البرنامج على توسيع التنافس وثقة وخيارات المستهلك، وهذه فرصة لكم لكي تتمكنوا من الإثبات أن طلبكم سيحقق هذا الوعد فعلاً. ولأنه أحد المجالات الرئيسية التي ستساعدكم على تسويق TLD الخاص بكم، وسيساعدكم على تجنب الاعتراضات والتنافس العام، ما هي توصياتك لإستراتيجيات الإجابة عن هذا السؤال وكيف تتنبأ بطريقة استخدام الردود يا جون؟

جون ماتسون:

شكراً فريد. سنصل الآن إلى الأسئلة الممتعة. هذا أهم سؤال ينبغي الإجابة عنه بلا أدنى شك.

فريد فيلمان:

بالطبع، لأنك تجيب عنه أيضاً.

جون ماتسون:

أمضيت الكثير من الوقت بالتفكير في هذا، ونزولاً عند رغبة زملائي. ولكن هذا ما يجب إعداد عملية التقييم بأكملها عليه، وجعل المقيمين يفهمونه. ثمة خمسة مجموعات ستراجع هذا السؤال وترى طريقة إجابتك عنه: أولاً، المقيمين، اثنان من ICANN، وثلاثة من السوق المستهدف - من الذي تحاولون الحصول عليهم كمشاركين ولماذا؟ ثم الحكومات، وأخيراً الصحافة، لأنه اعتباراً من 1 مايو، أي بعد حوالي أسبوعين من إغلاق فترة التقدم بطلبات، سيتم نشر الأجزاء العامة من الطلب.

ويمكنكم تصور قائمة من 500... سيتساءل الناس مباشرة "ما هي أفضل عشرة طلبات؟ وما هي أسوأ عشرة طلبات؟". لذا سنثور الضجة فور نشر طلباتكم، وهذا هو السؤال الذي سيقرؤه الناس لفهم ما تقولون إنكم ستفعلونه. كما أنه السؤال الذي سيدقق به المقيمين لمحاولة فهم ما يفعلونه وما هي صلة الردود التقنية والمالية مع بعضها البعض؟ هذا هو السياق - إنه بالغ الأهمية فعلاً. وقد تفوزون أو تخسرون بسبب سؤال من هذا النوع.

الجزء الآخر منه هو الأمور التي تمت إضافتها في آخر مراجعة للدليل والتي استجابت بشكل جيد مع المسائل الاقتصادية المرتبطة بـ TLD الخاص بكم. ما هي التكاليف أو المزايا الاجتماعية لما ستقدمونه؟ إذا أردتم تجنب الاعتراضات، فعليكم مخاطبة

المجتمعات المحتملة وسبب كون TLD مفيداً لهم. عليكم التأكد من امتلاككم الفرصة لتقديم معلومات جيدة. ستكون المساحة محدودة، لذا عليكم كتابتها بحرص، ومجدداً، إنه أهم سؤال برأيي. إنه صميم الطلب الذي يتمحور كل شيء حوله.

فريد فيلمان:

من الغريب أنك قلت هذا. عملت لدى مسؤول تسويق كان يقول "لو كان لدي وقت أطول، لكتبت إجابة أقصر". يمكن أن تكونوا أكثر بلاغة ووضوحاً إذا كان لديكم المزيد من الوقت. إنه مجال مهم، وهو مجال مهم فيما يتعلق بتسويق TLD الخاص بكم وتقديم أنفسكم إلى السوق. كنت أتساءل، هل لدى أحد آخر ما يقوله ويرغب بالمشاركة به حول هذا القسم قبل أن ننتقل لمناقشة المجتمع، وأعتقد أن نقاشنا حوله سيطول؟

سارة لانغستون:

كنت سأقول إنه من رأيي دوماً أن الأجوبة عن هذه الأسئلة ستساعد ICANN في الجولة الثانية على تحديد ما هي نماذج الأعمال المبدعة وما هي TLDs التي تنتشر المزايا على نطاق مجتمعات مختلفة.

كريس رايت:

أردت الإشارة إلى نقطة أن هذا السؤال هو شيق بشكل خاص، من ناحية أنه لا يحصل على علامات، رغم أنه يحدد سياق الإجابة عن بقية الأسئلة في الدليل. لذا فإن تأثير هذا السؤال هو بسيط على العلامة الإجمالية لطلباتكم عدا عن أنه يحدد السياق لبقية الأجوبة طوال الطلب.

جون ماتسون:

ورغم أنه لا ينال علامة، فسيتم التدقيق به حول الكمال، ويمكن رفض طلباتكم إذا لم تحيوا عن جميع الأسئلة وبشكل تام. وثمة أقسام فرعية لهذا السؤال تصعب الإجابة عنها، مثل "ما هي التكاليف أو المزايا الاجتماعية المرتبطة بطلبكم؟". ثمة مصادر مثل الدراسات الاقتصادية التي أجريت - وعليكم إلقاء نظرة عليها. قامت العقول والآلات بدراسة جيدة حول تكاليف النزاعات. ثمة دراسات أخرى محددة للمعالم عليكم إلقاء النظر عليها من أجل تقييم الأمور.

عليكم التدقيق بالسلوكيات التي تحاولون إحداثها في السوق المستهدف لأنه سيكون ثمة سلوكيات التخمين وسلوكيات الخيار وسلوكيات الدفاع وتلك التي تركز على تكوين محتويات جديدة. ولكن هذه ليست سوى بعض الأمور التي يمكنكم استخدامها لمحاولة التحديد النوعي للأمور، لأنها تتطلب منكم تحديد نوعية تلك التكاليف.

مايك رودينبو:

كذلك، ورغم أنه لن ينال علامة، فإنه سؤال بالغ الأهمية، وهذا تأييد لأراء الجميع هنا، لأنكم ستكونون ملزمين بما ستقولونه سواء كان سينال علامة أم لا. عليكم تزويد بعض التفاصيل المهمة حول هذه القواعد التشغيلية، ثم الالتزام بها إلى الأبد، لذا عليكم التزام الحرص الشديد.

وقبل أن ننتقل إلى مناقشة المجتمع، ثمة الكثير من المسائل المهمة التي يكشفها هذا السؤال في بعض الأقسام الفرعية - على سبيل المثال، سيتم كشف الخصوصية، وهذا أمر سيكون عليكم وصفه، كيف ستحمون خصوصية المشتركين لديكم وخصوصية الآخرين عند تشغيل TLD.

فريد فيلمان:

هل يود أحد آخر إضافة أي شيء قبل أن ننتقل للحديث عن المجتمع؟ حسناً. لنناقش مسألة المجتمع إذن لأن هذا أحد أهداف البرنامج، وهو فتح نظام تسمية النطاقات بحيث يدعم المزيد من أنواع المجتمع، وهذه فرصة رائعة لتوفير ذلك المجال للمجتمعات لتكون أكثر نشاطاً على الشبكة الإلكترونية وذات تطبيقات مختلفة. إنها لحظة بالغة الإثارة. وثمة بعض المزايا الرائعة لاختيار المجتمع، وكذلك بعض المسؤوليات، لذا فإن القسمين 19 و20 يسمحوا لكم بتصنيف هذا وكذلك منح المزيد من التفاصيل المحددة حول ذلك.

توم، ما هي الاعتبارات حول أسباب التقدم بطلب مجتمع أم لا؟

في المجتمع المثالي، كل شخص يتقدم بطلب لـ TLD سيحصل عليه. وأرجو أن تحصلوا عليها جميعاً. ولكن من الواضح أنه سيكون ثمة سلاسل أكثر شعبية وستتلقى طلبات متعددة، وإذا كانت طلبات عامة، فستنتقل كلها إلى المزداد. ولكن ICANN حددت تفضيل المجتمع هذا كوسيلة لأن تثبتوا أنكم تتمتعون بتأييد مجموعة مصلحة معينة لتلك السلسلة الشعبية للغاية.

توم باريت:

وهي خطوة يجب عدم الاستخفاف بها. إذا كنتم تنوون التقدم بطلب في شهر يناير كمجتمع، يجب أن تكونوا قد حشدتم الدعم الآن من أعضاء من ذلك المجتمع، ودليل المتقدم بطلب هو تفصيلي للغاية من ناحية كيفية إثبات ذلك المستوى من الالتزام. بشكل مثير للاهتمام، لأنه يتم منحكم التفضيل حول كيفية تقييمهم الطلب، فقد يكون أكثر مجال محتمل للمجازفة من ناحية أن ثمة أشخاص سيحاولون الادعاء بدعم المجتمع لهم، ولكنهم لم يحشدوا الدعم من ذلك المجتمع. لذا من المحتمل أن يكون أيضاً أحد أكبر مجالات النزاع.

شهدنا نزاعات مؤخراً حول xxx و jobs، وهي نزاعات على أساس المجتمع، لذا أعتقد أننا سنشهد الكثير من النزاعات ذات أساس المجتمع. وقد يصدق أن يكون أي طلب، ولكن الاحتمالية ستزيد إذا كنتم تدعون تفضيل المجتمع لكم.

إنه موضوع شيق للغاية. بعض الأمور التي تبدو لي شيقة هي أنني أراجع الاستبيان وأجد سؤال "كيف يتم وصف المجتمع؟ وهل هو محدد بشكل واضح؟". إنه مقياس لأن بعض المجتمعات ليست محددة بشكل واضح. "ما هو تركيبها؟ كيف ستحددون المشتركين بحيث يتلائمون فعلاً مع ذلك المجتمع؟". لذا ثمة بعض التعقيد هنا، وكنت أشعر بالفضول، هل يود أحد التعليق أكثر على المجتمع قبل أن نتحدث عن العلاقة بالمجتمع؟ ومايك، هل تود إضافة أي شيء آخر؟

فريد فيلمان:

مايك رودينيو:

أعتقد أنه يكفي القول أن مجرد إثبات أن طلبكم هو ذو أساس مجتمعي سيكون أمراً صعباً للغاية، وخاصة عند اختيار كلمة عامة أكثر. بالواقع، يحذر الدليل بشكل خاص من هذا. وهو يقول "إن الهدف من الطلبات ذات الأساس المجتمعي هو أن تكون من فئة ضيقة". وثمة إرشادات كاملة، وثمة حوالي عشرة صفحات من إرشادات منح العلامات حول ما إذا كنتم مؤهلين لتصبحوا مجتمع أم لا. عليكم الحصول على 14 من 16 نقطة، وهي مصممة لإقصاء النتائج الإيجابية الزائفة، أي الإشارة إلى مجتمع يتم تأويله لمجرد السعي وراء كلمة عامة مثل سلسلة gTLD.

أقصد القول إن ICANN تحذر بشكل خاص من هذا، وسيكون من الصعب إثبات هذا عند الاختلاف مع بقية المعايير. الخلاصة هي أنكم ستخسرون نقطتين، أي سيكون عليكم الحصول على علامة 14 التامة المتبقية، إذا عارضت مجموعتين أو أكثر طلباتكم. ستخسرون أيضاً نقطة واحدة، لذا سيقضي هذا على طلباتكم، إذا عارضتكم مجموعتين تافهتين، وكان للسلسلة الخاصة بكم معنى بديل ما، بعبارة أخرى، كلمة عامة. لذا يبدو لي أن الكلمات العمودية العامة لن تكون مؤهلة ببساطة تحت أية ظروف تقريباً.

الأمر الوحيد الذي أود إضافته حول الأمر هو أن عليكم أيضاً إثبات سياسات الاستخدام المكرسة، سياسات التحقق من الصحة الأمنية. إن الهدف منها فعلاً هو الحد من أعداد جمهوركم بدلاً من السماح لكم بامتلاك جمهور واسع، وعليكم الالتزام بهذه القوانين طوال عمر الفترة بالطبع. وسيكون من الصعب للغاية على المتقدم بطلب على أساس مجتمعي تغيير تلك القوانين لاحقاً.

أرى أن جون يود إبداء تعليق.

فريد فيلمان:

جون ماتسون: نعم، أود الإضافة بأن عليكم إدراك أن إدارة هذه السياسات سيتطلب تكاليف، لذا عليكم التأكد من تماسك طلباتكم من قسم إلى آخر، ومن الواضح أنه إذا كنتم مجتمعاً، فإن تراكيب تكاليفكم يجب أن تعكس التكاليف الإضافية لإدارة هذه السياسات.

سارة لانغستون: أردت التأكد من إدراك الجميع، ممن يفكرون بالتقدم بطلب كمجتمع- وأسمع بعض الناس يختلط عليهم الأمر أحياناً ويحسبون أنهم إذا اختاروا تقييم أولوية المجتمع، فإن هذا يعني أنهم لن يضطروا للجوء إلى المزاد. ولا يدركون أحياناً أنه يمكن أن يحصل أكثر من طرف على أكثر من 14 من النقاط الـ 16، وبأن الأمر سينتهي بهم في موقف المزاد رغم ذلك، وسيكون عليهم تحمل تكاليف إدارة قاعدة المشتركين الأضيق وسياسات الأهلية الشاملة أكثر، هذا مجرد تعقيب على وجهة نظر جون.

فريد فيلمان: هل من شيء آخر؟ أعتقد أن ثمة مسألة الرسوم المرتبطة مع تقييم أولوية المجتمع أيضاً، والتي عليكم دفعها، لذا ثمة اعتبارات التكاليف أيضاً. لذا عليكم التيقن من ذلك قبل أن تتحملوا تلك التكاليف. هل من شيء آخر؟ كريس، أي أحد آخر؟ حسناً.

لنتحدث إذن عن الأسماء الجغرافية بشكل موجز، لأن أحد المجالات التي سمعنا بوجود اهتمام واسع بها هي أسماء المدن والمناطق والدول. وهذه فرصة أمام الناس لكي يحتشدوا حول رايتهم ويضعوا أسماء جغرافية ويحصلوا على التسجيلات حول نطاقات المستوى الأعلى الجغرافية. وتم اقتراح أسماء من برلين إلى نيويورك، لذا كيف سيحدد المتقدم بطلب أهليته للاسم الجغرافي؟ وهل ثمة مجازفة مثل المجتمعات للاعتراض والمنافسة؟

نعم. أعتقد أن المسألة هي أن GAC أصر مجدداً على حجز الأسماء الجغرافية - ليس جزءها، بل وضع قوانين تخصيص خاصة بالأسماء الجغرافية. وهذا يشمل مجموعة من معايير ISO لشكلها البعيد، وشكلها القريب، وكذلك الشائعة... إلخ. لذا ثمة فرصة لكم للتقدم بطلب لاسم جغرافي، ولكن عليكم الحصول على دعم الحكومات التي تتأثر من قبل تلك المنطقة الجغرافية، وعليكم عدم التقليل من شأن الجهود اللازمة للحصول على دعم الحكومة للحصول على اسم جغرافي. لذا هذه خطوة يجب عدم الاستخفاف بها. بالواقع، كما رأينا سابقاً مع GAC، بعض الحكومات لا تتخذ قرارات أحياناً. لذا يشكل نموذجي، قد تحصلون على رسالة دعم وعدم اعتراض، ولكن هذا لا يعني الحصول على صمتهم بالضرورة، وستكون المجازفة على عاتقكم إذا قررتم المواصلة من دون دعم الحكومة الرسمي.

توم باريت:

أردت أن أذكر أيضاً مجازفة مرتبطة بالاسم الجغرافي للمتقدمين بطلبات الآخرين، وهي أن عليكم التأكد من أن السلسلة التي تتقدمون بطلب لها، حتى إذا بدت عامة لكم، ليست ترجمة لاسم جغرافي لأن هذا اعتراض ممكن يمكن إثارته إذا كانت السلسلة الخاصة بكم هي فعلاً ترجمة لاسم جغرافي بلغة أخرى، أية لغة أخرى.

فريد فيلمان:

هذا أمر مثير للاهتمام لأن ثمة الكثير من أسماء المنتجات التقنية التي تبنت تصنيفات حضارية أو لغوية أو جغرافية كأسماء لها، ويمكنني التفكير بلغات تساند منصات للبيئة عبر الإنترنت وتقع جميعها ضمن هذه الفئة. وأعتقد أن دور التنافس يأتي هنا. هذه ملاحظة جيدة، ولكن هذه غلطتي – كان يجب توجيه هذا السؤال إلى توم، لذا أعتذر عن هذا يا جون.

القسم التالي الذي أعتقد أن علينا مناقشته هو خدمات السجل، وهذا هو صميم طريقة تشغيل TLD من منظور خلفية تقنية، وستحدد الأجوبة عن الأسئلة حتى 23 وبعض الأسئلة اللاحقة ما هي الخدمات التي سيتم تقديمها. وأحد الأمور التي أعتقد أنها صعبة على الكثير من رجال الأعمال الذين يفكرون بتقديم نطاق مستوى أعلى هو كيفية الإجابة عن هذه الأسئلة وكيفية تحضير أنفسهم لفعل هذا، وهل سيحتاجون إلى استخدام مزود سجل خارجي؟ وأعتقد أنه سؤال وجيه على الأرجح، وهذه الأسئلة التالية موجهة نحو سارة وكريس. ولكن لنبدأ مع سارة بهذا السؤال.

سارة لانغستون:

شكراً فريد. الإجابة عن السؤال 23 هي الموضوع الذي سيكون عليكم به وصف خدمات السجل، لذا لنبدأ بتعريف معقد لخدمات السجل. إنها البيانات التي يتم تداولها بين المسجلين والمشاركين فيما يتعلق بالتسجيلات. إنها أمور مثل نشر ملفات المنطقة والحماية المشمولة بهذا، وهي أية خدمات لا يمكن إلا لمشغل السجل وحده تقديمها بسبب تصنيفها. وعند الرجوع إلى إحدى النقاط التي ذكرها كريس سابقاً، لن ينال هذا

السؤال علامة، ولكنني أعجز عن التشديد على أهمية التمهّل بالإجابة عنه. إنه بالغ الأهمية لأنه يشكل أساس بقية الأجوبة في القسم التقني والقدرات التشغيلية.

لذا من الضروري الالتزام بمكونات الحماية المطلوبة لحماية البيانات بين السجل والمسجل، وحماية البيانات من الولوج بلا أي تفويض والتلاعب بها. من المهم للغاية منح وصف شامل لطبيعة خدمات السجل المقدمة، وأود القول هنا إنه يجب ألا تركزوا كثيراً على "ماذا؟"، بل ركزوا أكثر على "كيف؟". لذا فإن توصياتي لجميع من يقوم بتعبئة الإجابة عن هذا السؤال هو وضع قائمة بجميع خدمات السجل المقدمة، ووضع قائمة بالمكونات التقنية، ومكونات الأعمال، والمخاطر المرتبطة بها، ووسائل التخفيف منها، ثم استخدام ذلك كإطار عمل عند تعبئة الأجوبة عن بقية الأسئلة طوال القسم التقني.

تعقيباً على شيء قاله جون، إذا كانت أي من خدمات السجل التي تقدمونها تتطلب المزيد من التدقيق، فسيتم النظر بها من قبل لجنة التقييم التقني لخدمات السجل، أو RSTEP. لا ينطبق هذا على TLDS الجديدة فقط – أقصد أنه يجب أن يخضع مشغلي السجل الحاليين لهذه العملية أيضاً فيما يتعلق بأية خدمات سجل جديدة. سأعطيكم بعض الأمثلة من خدمات السجل التي قدمتها Verisign. إغلاق المسجل الذي يتطلب تفويضات إضافية ليتم إجراء التغييرات على اسم نطاق المستوى الثاني، عندما انتقلنا من DNSSEC إلى DNSSEC-enabled .com و .net - هذا مثال آخر على خدمات السجل.

لذا فإنه ليس أمراً يحدث لـ gTLDs الجديدة – بل يحدث لـ TLDS الحالية أيضاً. وتتطلع ICANN للتأكد من التزامكم بجميع RFCs التي عليكم الالتزام بها، وكذلك

التزامكم بجميع معايير الصناعة. وإذا كان ثمة مجازفة أو فكرة مجازفة بأنكم ستعجزون عن فعل هذا، فعليكم التفكير عندها بالتحدث إلى مزود خدمات سجل.

من الواضح أن الأمر بأيديكم كمتقدمين بطلبات لمعرفة الأسئلة والأجوبة والنتيجة، ثم إجراء تحليل بالمخاطر للسجل الداخلي مقابل استخدام خدمات المزود التقني. أوصيكم بالتحدث إلى السجلات، والحصول على أسعار منهم، وفهم الفرق بين الخدمة التي ستتمكنون من تقديمها مقابل خدماتهم، وتأثير ذلك على العلامات المحتملة. ثم عليكم إجراء تحليل التكاليف مقابل المزايا للإجابة عن سؤال "هل أقوم بهذا داخلياً؟ أم هل أقوم به خارجياً؟ أم أورده إلى مصدر خارجي؟"، ومراجعة المخاطر، والتفكير بينود التكاليف الرئيسية.

وستكون بنود التكاليف الرئيسية هي أمور مثل توفير الأنظمة، وSRS – وهي نظام التسجيل المشترك، وWHOIS، والقدرة على الالتزام التقني بجميع متطلبات IPv6، من DNSSEC، والتكرار الذي عليكم استخدامه والمراقبة والإبلاغ وجميع الأمور التي عليكم فعلها لضمان الالتزام بالسندات المعلقة. لذا، في هذه المرحلة يا فريد، أود القول إن عليكم إجراء تحليل بالمجازفة، والتحدث إلى السجلات، وإجراء تحليل التكلفة مقابل المزايا، وإذا فعلتم هذا بشكل صحيح، فسيؤدي هذا إلى اتخاذكم القرار الصحيح لتطبيق TLD الخاص بكم.

وأعتقد أن عدداً قليلاً من المنظمات يتمتع بالقدرة المالية على تقديم الخدمات التقنية بأنفسها، وبأن معظمها ستعتمد على أطراف ثالثة مع استثناءات قليلة للغاية. أعتقد أن توم أراد قول شيء ما.

فريد فيلمان:

توم باريت:

أعتقد أن أحد الاعتبارات أمام المتقدمين بطلبات في هذا المجال هو ليس تحديد خدمات سجلهم فحسب، بل اتخاذ قرار حول مقدار ما يريدون كشفه من خريطة الطريق المستقبلية الخاصة بهم، لأنهم إذا لم يكشفوها كلها، سيكون عليهم الرجوع لتجاوز عملية RSTEP مع ICANN. وليس عليكم سوى إلقاء نظرة على موقع ICANN الإلكتروني لفهم أن هذه قد تكون عملية مطولة أحياناً، وقد تعطل بشكل ما خطط أعمالكم. لذا عليكم التفكير بمقدار ما تريدون كشفه مسبقاً مما قد يؤدي إلى التخلص من الحاجة إلى RSTEP لاحقاً.

فريد فيلمان:

حسناً إذن، الأسئلة من 24 إلى 44 - حيث سنناقش المزيد من المسائل التقنية والتشغيلية. ويبدو أن اختيار شريك لتقديم خدمات السجل سيكون أمراً بالغ الأهمية لتجنب التقييم الشامل في عملية التقدم بطلب ولتشغيل gTLD. ما هي الاعتبارات باختيار مزود الخدمة يا كريس؟

كريس رايت:

بلا ترتيب معين، ثمة عدد من الأمور المختلفة التي ينبغي عليكم التفكير بها عند مناقشة أمر الشريك بخدمات السجل. من الواضح أن الخبرة ستكون بالغة الأهمية، سيتم انتمان أحدهم على إدارة TLD الخاص بكم، وهو أمر دفعتم 185 ألف دولار على الأقل للحصول عليه، وأقول "على الأقل" لأنكم ستنتفون المزيد على هذا بالتأكيد. عليكم

التأكد من إجادتهم لعملهم. وعليكم التأكد من الالتزام بجميع العمليات التقنية المعقدة التي تم وصفها للتو وبأن النظام سيعمل بنجاح ووفق التوقعات.

لدى ICANN أحكام فيما يتعلق بعقد السجل الحالي يملي عليكم أنه في حالة عدم التزامكم بتلك الخدمات، وعجزكم عن الالتزام بها ضمن إطار زمني معقول، فيمكنهم استعادة TLD منكم بغض النظر عن أي مبلغ من المال دفعتموه أو أي شيء كهذا. إذا عجزتم عن الالتزام بجميع المتطلبات التي تحددها ICANN، فسيحق لـ ICANN عندها استعادة TLD منكم. أنا متأكد أن الأمر سيكون أكثر تعقيداً من هذا، ولكن العقد يملي هذا.

تغطي متطلبات ICANN قد تكون مهمة عسيرة أحياناً، لذا عليكم التأكد من أن مزود خدمات السجل الخاص بكم سيكون مطلعاً على متطلبات ICANN، ويألف على سبيل المثال عملية RSTEP التي تم وصفها للتو، ويألف الاحتياجات التي يجب القيام بها للالتزام بسياسات ICANN، وإبقاء ICANN راضية بشكل عام.

الاستقرار هو أمر مهم أيضاً. من الواضح أنكم تأتمنون أحداً آخر على إدارة أصول مهمة، لذا عليكم التأكد أن ذلك الشخص أو الشريك سيكون متوفراً على المدى الطويل. نقل TLD من مزود إلى آخر إلى آخر لن يوفر بشكل عام تجربة طيبة لعملائكم أو للمستخدمين النهائيين. وسيشعر المسجلين بشكل خاص بالإحباط من الحاجة المستمرة للاتصال مع سجلات مختلفة وما إلى ذلك، وسيكون لهذا تأثير مصيري على قنواتكم، لذا خير لكم التأكد من أن المزود الذي تختارونه هو متوفر على المدى الطويل.

كما أن المرونة هي أمر مهم أيضاً. مع ظهور TLDS متنوعة، سيكون ثمة نماذج أعمال مختلفة ومتنوعة، ووسائل متنوعة ومختلفة سيجربها الناس لتمييز أنفسهم. لذا عليكم التأكد من أن مزود خدمات السجل الخاص بكم هو مستعد لأن يكون مرناً ويعمل معكم على نماذج الأعمال المختلفة، والتأكد من قدرتكم على الإبداع والتنافس بفعالية.

ثمة أمور أخرى عديدة: التركيز وتوفير الموارد والالتزام والتأكد من التعامل مع منظمة هي مزود خدمات سجل - أي أن هذا عملها الرئيسي وما تقوم به، وليس مجرد عمل تقوم به إلى جانب أعمال أخرى لمحاولة أن تصبح جزءاً من عملية TLD. بشكل أساسي، عليكم اختيار شريك يتمتع بسجل حافل وناجح بالتعامل مع TLDS، ويمكنه مساعدتكم على تخطي العقبات المعقدة. ثمة أمور أخرى عديدة، ولكني أعتقد أن الوقت سيدهمنا.

لنقم بالإجابة عن السؤال التالي، ثم سنتخطى بضعة أسئلة لمناقشة المواضيع الأدم. ولكن أولاً، كان موضوع الوقاية من إساءة الاستخدام موضوعاً حامي النقاش على طول العملية، وخاصة فيما يتعلق بآليات حماية الحقوق. بالواقع، أعتقد أنه تم إنشاء مجموعتين أو ثلاثة، STI و IRT وغيرهما، لمناقشة بعض هذه المواضيع، ويعمل GAC بنشاط حول هذا الأمر بالتأكيد.

فريد فيلمان:

لذا نظراً لهذا، ما هو الحد الأدنى لمتطلبات آليات حماية الحقوق؟ وكيف ستقرر منظمة ما يجب تنفيذه وكيف؟ توم؟

بحسب الدليل الجديد، من المتطلب من جميع TLDs توفير الفترة المبكرة وخدمة مطالبات العلامة التجارية قبل الإطلاق. وهي كلها متطلبية للحصول على نقطة اتصال واحدة حول سوء الاستخدام المحتمل. ولكن هذه فرصة لكم لكي تتخطوا هذا وأن تصبحوا أكثر إبداعاً وتوفروا آليات حماية حقوق أخرى. ستحصلون على نقاط إضافية إذا كان لديكم وسيلة للترويج لدقة WHOIS وجعل حماية الحقوق أحد أهدافكم الرئيسية.

توم باريت:

أود الإشارة أن الأمر المهم هنا هو أنه عند وضع الميزانية، أعلنت ICANN عن دار مقاصة العلامات التجارية، وسيتشارك بتكاليفها أصحاب العلامات التجارية، وكذلك السجلات والمسجلين. لذا لا تنسوا تضمين مخصصات على الأقل في ميزانياتكم، ولن يتخطى هذا في هذا المرحلة لأنه لم يتم تحديد تكاليف دار المقاصة على السجلات بعد، ولكن عليكم التأكد من تخصيص موارد في ميزانياتكم حتى لا تتفاجؤوا حالما يتم تحديد هذه التكاليف.

حسناً، مايك، هل تود إضافة شيء لهذا؟

فريد فيلمان:

أعتقد أنني سأكون مهملًا إذا لم أتحدث بهذا الموضوع. نعم، كما قلت توم، هذه فرصة للمتقدمين بطلبات لتخطي التوقعات وإحراز المزيد من النقاط في الدليل، ناهيك عن إظهار أنفسهم على أنهم سجل أكثر أماناً وحماية، وأعتقد أن هذا سيجتذب الكثير من

مايك رودينبو:

المشاركين. يمكنكم فعل أشياء مثل التحقق من صحة WHOIS مسبقاً، ويمكنكم تقديم وظيفة WHOIS قابلة للبحث مما سيمنحكم نقطة إضافية بحد ذاته. يمكنكم امتلاك سياسة لمنع القرصنة والبرمجيات الخبيثة، لذا عليكم تنفيذ ما يسمى عملية التعليق السريع الموحدة التي تم وضعها لحل مشكلات العلامات التجارية.

ولكن يمكنكم أيضاً... وأوصي بشدة بوضع سياسة للتعامل مع الاستخدام الاحتياكي لأسماء النطاقات. ثم الفئة الأخيرة بشكل عام هي القيود على المحتويات، وبشكل خاص إذا كنتم TLD مجتمعي، ولكن حتى إذا كنتم TLD عمودي عام - فسيكون من صالحكم وضع بعض القوانين حول المحتويات في TLD الخاص بكم حتى لا يصبح .com، ولا يتمتع بالكثير من التخمينات من خارج الصناعة. قد لا ترغبون بصفات الدفع مقابل النقر في TLD الخاص بكم. هذه هي القواعد التي عليكم مراعاتها مسبقاً.

رائع، شكراً مايك. السؤال التالي يتعلق بالحماية، وقد أقيمت جلسات عديدة حول الحماية. بالواقع، عقدت جلسة DNSSEC سابقة اليوم، وهو موضوع بالغ الأهمية، وأعتقد أنه موضوع لا يمكننا أن نفيه حقه في هذه الفترة الزمنية المتبقية، لذا سنتخاطه. بعد ذلك، ثمة مراجعة تقنية للسجل المقترح، وهي السؤال 31. إنه يروي بشكل ما القصة المرموقة للجوانب التقنية والتشغيلية وخطط التوريد الخارجي وأموراً من هذا القبيل.

فريد فيلمان:

سنتخطى هذا الموضوع أيضاً لأنني أردت تمضية الكثير من الوقت على هذا القسم غير المتبلور، وهو القدرات المالية. إنه قسم بالغ الأهمية من الدليل بسبب حقيقة أن ثمة موازنات وكشوفات دخل خاضعة للتدقيق والتدفق النقدي وما إلى ذلك- هذا أحد

الجوانب، ولكن هذا يلمح إلى تمضيتم الكثير من الوقت بالتفكير بالأعمال وحل ما ورائه. وكنت أمل أن يتمكن جون من إخبارنا بالقليل عن عملية التخطيط للأعمال وراء بدء تشغيل TLD.

جون ماتسون:

سأعطيك بعض المعلومات الخلفية عن الأسئلة المالية أولاً حتى تفهموا طريقة تفكير المقيمين أو سبب تركيب هذه الأسئلة بذلك الشكل. يبدأ السؤال 45 بالقول "ما هي الأحوال المالية لهيئتكم؟" - الهيئة التي تقدم الطلب، وذلك لفهم ما هي القدرات المالية للهيئة التي تتقدم بطلب. ولكن السؤال 46 هو الصيغة الشكلية للسجل الفعلي نفسه، لذا فإنهما أمران مختلفان - أردت توضيح هذا فحسب.

ثم الأسئلة 47 و48 و49 تبين بالتفصيل الأمور المالية للسجل، حيث السؤال 46 يقول "ما مدى فهمكم للتكاليف التي ستتحملونها؟ وما مدى فهمكم لتمويلكم وإيراداتكم؟"، ثم في النهاية "ما مدى فهمكم للحالات الطارئة؟". لذا فإن المقيمين يسعون إلى فهم ما إذا كنتم تفهمون بشكل كفو ويمكنكم التنبؤ بخطة لوضع مالي متحفظ؟ ومصدر التشجيع لكم هو كلمة "متحفظ"، لأن الملاحظات والمعايير تقول "هل ثمة أموال في الحسابات المعينة أم هل تعتمدون على الإيرادات من العمليات لتشغيل أعمال مع مرور السنوات؟".

وأؤكد لكم أنكم إذا كنتم تعملون بحسب نموذج منخفض التكلفة بحيث تقولون "بعد عام أو اثنين، سأعتمد على الإيراد من مبيعات الاسم لأعمالي"، فسيتم النظر إلى هذا بشكل أقل تفضيلاً ممن يقولون "أمتلك التمويل الكافي لفترة السنوات الثلاثة كلها، والإيرادات التي سأحققها هي إضافة لذلك".

ولنرجع مجدداً إلى السؤال 18، عليكم الفهم أن السؤال 18 في مهمتكم ورؤيتكم لا يطلب منكم كشف خطة إيراداتكم أو كيف ستكسبون المال. ولكن هذا ما ستفعلونه هنا. وكذلك، عند النظر بأحجام وتوقعات الأسماء التي ستتولون بيعها، كيف تبدو مقارنتها مع الإطلاقات السابقة؟ إن الدراسة المحددة للمعالم التي أجريتها سابقاً راجعت تلك لما قبل TLDS، وتتوفر تلك الدراسة المحددة للمعالم على موقع ICANN الإلكتروني، بالإضافة إلى موقع Architelos الإلكتروني.

وعليكم مراجعة تلك الدراسة ورؤية كيف كانت ما قبل gTLDs تحقق أحجام أسمائها على مدار الوقت، ومقارنة توقعاتكم مع تلك المبينة، أو إجراء دراسات سوق أخرى توضح سبب كون توقعاتكم صائبة، لأن المقيمين سينظرون إليها ويتساءلون "هل هذه القصة المالية هي متماسكة؟"

هذه إجابة رائعة عن السؤال. سمعت الكثير من الحوارات حول نماذج التوزيع، وكان ثمة حديث من هذا القبيل قبل ذلك. وكنت أشعر بالفضول، هل يود أحد التحدث حول آرائه عن السوق وكيفية نشر TLD الخاص به في السوق، وما هي المخاوف هنا؟
توم؟

فريد فيلمان:

بالتأكيد. أعتقد أن احد المكونات الرئيسية هو قناة التوزيع الخاصة بكم. من المتطلب منكم استخدام مسجلي ICANN، ولكن هذا لا يعني أنهم قناة البيع الخاصة بكم، لذا

توم باريت:

عليكم التفكير بهذا ملياً. سيشعر المسجلون بالحمل الزائد من عدد TLDs الجديدة، لذا ستكون مساحة رفوف البيع هي شريحة عند المسجلين الحاليين. وقد تقرر العمل مع القلة منهم المستعدين للعمل معكم. وقد تقرر عند مواجهة الأمر الواقع أن بإمكانكم أن تصبحوا المسجلين الخاصين بكم وتحاولوا تشكيل القناة الخاصة بكم بهذا الشكل، ولكن هذا اعتبار كبير برأيي. وسيستحق العناء النظر إلى TLDs الماضية مجدداً لرؤية تلك القدرة منها على تسخير قناة مسجل ICANN بفعالية، وتلك التي تعجز عن ذلك.

مجرد إضافة، عند النظر إلى تحديد العلامات، عليكم إحراز ثمانية علامات في هذا القسم، وثمة ستة أسئلة. وهذا يعني أن عليكم نيل علامتين من الأسئلة 47 و48 و39 أو نيل 3 علامات على السؤال 50. أعتقد أن سارة قد تناقش بعض الأمور حوال السؤال 50، ولكن عليكم التفكير إن كانت خطة العمل الخاصة بكم هي عدائية أو متحفظة. وسترون أن ثمة حالة "الأكثر ترجيحاً" هناك، وسنطلب منكم تحديد المدى، أو سيضطر المقيّمون للنظر في مدى حالات الطوارئ وكيف تتوون التخطيط لها. لذا عليكم القيام بنمذجة مالية نشطة للغاية من الأعلى والأسفل.

جون ماتسون:

كما يطلب DAG الجديد الثقة بأن المعلومات التي تشاركونها هي نفسها المعلومات التي شاركتكم بها مع المستثمرين لديكم، لأنهم يرغبون بالتأكد من سماعهم القصة نفسها التي التزمت بها في حوارات الاستثمار الخاصة بكم. ثمة نوعين من الدفاتر المحاسبية في عملية التقدم بطلب هذه، وبنفس النوع من الشفافية المتطلب من ICANN طوال هذه العملية بأكملها التي نعمل وفقاً لها، تتوقع ICANN الشفافية في عملية التقدم بالطلبات.

عند النظر إلى هذه العملية بأكملها، فإنها تشكل التزامات مالية كبيرة من الأشخاص، بالإضافة إلى الالتزامات من منظور التخطيط. لذا ماذا عليهم أن يفعلوا لإثبات التزامهم المالي مع ICANN عندما يبدؤوا بالتقدم بطلب يا كريس؟

فريد فيلمان:

ثمة عدد من الاعتبارات المتعلقة بالأعمال التي يجب أخذها بعين الاعتبار فيما يتعلق بالالتزامات المالية. من الواضح أن الإجابة عن هذا السؤال 18 تتعلق بهذا بعض الشيء، مثل ما يتعلق به TLD ومن هم الجمهور المستهدف لديك وما هي سياستك. ما هو العدد المحتمل للأشخاص الذين يمكنهم التسجيل في مساحة أسمائكم؟ ثم كم من هؤلاء الأشخاص ستتمكن من تحويلهم برأيكم؟ ويرجع هذا نوعاً ما إلى قيمة مساحة أسمائكم وما إلى ذلك.

كريس رايت:

من الواضح أن ثمة تكاليف تقنية كبيرة، وكذلك التزام تقني كبير، ويرجع هذا إلى ما كنا نتحدث عنه سابقاً من ناحية التوريد الخارجي أو القيام بذلك داخلياً بأنفسكم. القناة، كما ناقشنا أيضاً - كيف ستوصلونها إلى السوق؟ كيف ستنافسون على مساحة رفوف البيع لدى المسجلين؟ وكم سيكلفكم ذلك؟ كم من الموارد سيستغرق جعل TLD الخاص بكم هو ما يبيعه المسجلين أو يجذبهم؟

التسويق - كيف ستصلون إلى المستخدمين النهائيين لشراء TLD الخاص بكم بدلاً من شراء غيره؟ لذا من الواضح أن ثمة التزام مالي بهذا. أحد الأمور التي لم نناقشها من قبل هو التنافس، فإذا لم يكن طلبكم هو الوحيد لـ TLD هذا، وانتهى بكم المطاف

بالجوء إلى المزداد، فمن المحتمل أن يتطلب الأمر مبلغاً كبيراً من المال لهذا، لذا عليكم التأكد من أخذ هذا بعين الاعتبار.

من الواضح أن وصف هذا كله لـ ICANN سيكون أمراً صعباً بطبيعته، لذا عليكم التفكير بالتكاليف المالية المشمولة بالتقدم بطلب. جميعنا نعرف رسوم التقدم بطلب إلى ICANN البالغة 185 ألف دولار أمريكي، ولكن ثمة تكاليف كبيرة في وضع طلباتكم، ثم احتمال طلب خدمات منظمات أخرى متنوعة للقيام بتدقيق العلامات التجارية أو تدقيق الخلفية أو التدقيق ما إذا كانت السلسلة الخاصة بكم تتضارب مع شيء ما أو التحدث مع مزودي خدمات السجل حول الحصول على خدمات السجل أو أموال التسويق أو مساعدتكم على كتابة هذا كله وتقديمه إلى ICANN بطريقة لكسب النجاح. لذا ثمة نفقات كثيرة هنا.

ثم عليكم التفكير بمعظم الأمور النموذجية التي ينبغي التفكير بها عند تجهيز خطة الأعمال- ما هي أهدافكم بعيدة المدى؟ ومتى تتوقعون الحصول على إيرادات؟ وهل كنتم واقعيين بمخططاتكم؟ وما هو أفضل احتمال أو أسوأ احتمال؟ وما إلى ذلك. لذا فإن هذه التزامات مالية كبيرة يجب تليبيتها، وعليك التأكد من فهم أن الأمر أكبر كثيراً من مجرد 185 ألف دولار أمريكي. وإذا كان مبلغ الـ 185 ألف دولار يخيفكم، فلا داعي لأن تطلعوا حتى على بقية الأموال التي سيتطلبها الأمر. شكراً.

وبالواقع، سيكون عليكم وضع حد انتماني غير قابل للإلغاء أو دبعة لثلاثة سنوات من التشغيل. سيراجعون أموركم المالية، وسيؤكدون من امتلاككم الأموال اللازمة للصمود طوال هذه السنوات الثلاثة. لذا سيكون عليك العمل أكثر من الكلام.

فريد فيلمان:

هل ثمة أمور أخرى تودون إضافتها فيما يتعلق بهذا قبل الانتقال إلى القسم التالي؟
حسناً. ثم أخيراً، السؤال الأخير قبل أن ننتقل إلى أسئلتكم يتعلق بالعمليات التقنية،
عمليات السجل الحرجة- وهي أساسيات كل سجل. فما هو أفضل أسلوب للإجابة عن
السؤال 50 يا سارة؟

سأحيب باختصار لأنه لم يتبق الكثير من الوقت، ولكنه يغطي المجالات الحرجة
الخمسة لعمليات السجل: دقة DNS الخاصة بكم، وعمليات توفير الخدمات
وWHOIS، والتقارير المؤيدة لبيانات السجل، وصيانة المنطقة الموقعة بشكل صحيح
وفقاً لجميع متطلبات DNSSEC – الأساسية. كل شيء يرجع إلى المدى الذي
سيكون عليه حماية سجلاتكم وعملياتها للمسجلين والمشاركين.

سارة لانغستون:

وهذا أمر مهم لأن ثمة ثلاثة نقاط هنا، وكما قال فريد، عليكم أن تمتلكوا القدرة على
تقديم رسالة انتميان أو سند مالي غير قابل للإلغاء لقيمة ثلاثة سنوات من تشغيل هذه
المجالات الحرجة الخمسة. إذا كان ثمة وجهة نظر أود توضيحها هنا، فإنها التشديد
على أنه يجب عدم العبث بمثل هذه الأمور. إذا حدث أي خطأ في هذه الأمور بعد
الموافقة على منحكم TLD، فسيعرض هذا تصنيف مشغل السجل الخاص بكم للخطر.
يجب أن يتخطى الأمر مجرد منح TLD، يجب أن تتمكنوا من تشغيل هذه المجالات
الحرجة الخمسة. هذا كل شيء.

فريد فيلمان: حسناً. حان الوقت الآن لتلقي أسئلتكم، وثمة مايكروفونات عند مقدمة الغرفة، وإذا أردتم التقدم وطرح سؤال، فتفضلوا الآن. أو إذا تلقينا أسئلة عن طريق النظام عبر الإنترنت، قد يكون لدى كارول الفرصة لقراءتها كما أظن. لذا سنبدأ بالأسئلة عبر الإنترنت، ثم سننتقل إلى الأسئلة هنا.

كارول كورنيل: شكراً. السؤال الأول من داني يونغر. "ينص الدليل على أن المنظمات بين الحكومات – IGO – هي مؤهلة بالتقدم باعتراض حقوق قانونية إذا كانت تلبى معايير التسجيل لاسم نطاق .int. هل سيتم تزويد المتقدمين بطلبات بقائمة حاسمة من اختصارات/ مختصرات IGO المحمية بموجب المادة السادسة من معاهدة باريس لحماية الملكية الفكرية الصناعية؟"

مايك رودينيو: ثمة قسم في الدليل ذو روابط مع العديد من القوائم المتنوعة التي تُولف المجموع الإجمالي للأسماء المحجوزة. لست متأكدًا من إشارة داني المعينة إلى قائمة IGO، ولكنني متأكد أن ثمة رابط على الأقل هناك.

فريد فيلمان: نعم سيدي؟ الرجاء ذكر اسمك وانتسابك.

ديرك كيرشونسكي:

ديرك كيرشونسكي من berlin. ما زال ثمة شركات كثيرة بإمكانها التقدم بطلب لـ brand. (ماركة) أو trademark. (علامة تجارية) أو companyname. (اسم شركة)، وما زالوا يواجهون مشكلة فيما إذا كان الطلب هو طلب معياري أو طلب على أساس مجتمعي. من الواضح أن ثمة بعض الماركات العالمية في السوق، وثمة بعض الماركات المحلية للغاية. ثمة شركات كبيرة ذات مجتمع يتألف من مئات آلاف الأشخاص، أو شركات صغيرة من حوالي 5 أشخاص. هذا سؤال لا يجب عنه الدليل، وحتى الشركات الأكبر كثيراً تواجه صعوبة بهذا السؤال.

جون باريت:

نعم، انطباعي الأول هو أنه ليس ثمة مبرر يدعوهم لاختيار الطلب المجتمعي. إذا كانوا يمتلكون علامة تجارية لتلك الماركة، فلن يتم التنافس عليها، وليس ثمة ميزة بالمطالبة بمجتمع أشخاص يستخدمون كاميرات Cannon أو كمبيوترات IBM على سبيل المثال.

ديرك كيرشونسكي:

ولكن يظل سؤال ناقشناه بالفعل في السنتين الأخيرتين - الطلبات المتنافسة مثل sun. أو son. أو غيرها، وبأن الطلب المجتمعي قد يكون ميزة لصالح طلب شركة ما.

جون باريت:

صحيح، أي سيجادلون بأنهم مجتمع من الأشخاص الذين يشترون كمبيوترات Sun، أو أياً كانت منتجاتهم.

فريد فيلمان:

أو ربما مستخدمين لمنتج تقني. ثمة مواصفات ضمن الاستبيان، وأحاول البحث بها حتى أجدها، ولكنني دونت بعض الملاحظات تتعلق بسؤال كيف يتم تحديد المجتمع بشكل خاص؟ هذا أمر متطلب، لذا عليكم تحديد السمات التي تكون الأفراد في ذلك المجتمع. وعلينا الإثبات أنه ذو تركيب فعلي. وعلينا إثبات علاقتكم مع ذلك المجتمع، وهو يتطلب إجابة شفوية على هذا - كيف ستحددون المشتركين في ذلك المجتمع وتؤكدون من أن التسجيلات ستحدث ضمنها، وكيف ستحافظون على المساءلة مع ذلك المجتمع. هذه هي الأسئلة التي يتم طرحها في الدليل فيما يتعلق بتحديد طريقة اختيار العضو في ذلك المجتمع.

مايك رودينيو:

أود إضافة أمر واحد. عليكم اختيار التقدم بطلب معياري أو على أساس مجتمعي، ويثير ديريك بعض النقاط الوجيهة. سيكون ثمة بعض المزايا إذا عرفتم أنكم ستعرضون للمنافسة. يتعلق الأمر بمحاولة توضيح وتحديد ذلك ووضع الإستراتيجية المسبقة بأسرع ما يمكن، ولكن بالنسبة إلى الماركات التجارية، ثمة فكرة أن تكونوا TLD بمشترك واحد، والتي تم تعريفها أخيراً في الإصدار الأخير من هذا الدليل.

وهي تسمح لكم، ما دمتم ستسجلون جميع الأسماء لأنفسكم أو لشركتكم أو شركائكم بالعمل، ولن تحتاجوا عندها إلى استخدام مسجلين معتمدين لدى ICANN، وسيتم إعفائكم من بعض الواجبات الأخرى المذكورة في الدليل. لذا فإنه خيار آخر يمكن لـ brands. (الماركات) التجارية استكشافه.

السؤال التالي هو "ماذا سيحدث إذا تقدمت شركة جديدة بطلب من دون تاريخ مالي؟"

كارول كورنيل:

هذا أمر تم التفكير به، ومن المتوقع أن يكون ثمة شركات تتقدم من دون أي شيء لأنها تشككت حديثاً. عليهم تقديم تلك المعلومات في طلباتهم، ويوضحوا ما هو الوضع وكيفية تشكيلهم.

جون ماتسون:

السؤال التالي هو "ماذا لو تغير حالة تركيب الملكية بعد مرحلة التقييم؟ أعرف أنه سيكون علينا إبلاغ ICANN، ولكن هل سيكون لهذا تأثير سلبي على الطلب؟"

كارول كورنيل:

سيكون من الصعب التعليق على هذا السؤال، لهذا السبب تطلب ICANN منكم تقديم المعلومات. من الواضح أنه بعد الطلب وقبل اللجوء إلى المزاد، قد يقرر طرفين الاندماج معاً وتغيير تركيب الملكية الرسمية. يجب عندها إجراء تدقيقات الخلفية مجدداً، وثمة أمور كثيرة قد تحدث لأنه يجب تقييم ذلك التغيير الجوهري. لذا قد يكون لهذا تأثير بالغ الأهمية.

جون ماتسون:

فريد فيلمان: ويبدو لي إذا كنت أذكر بشكل صحيح، أن شركات شل شعرت أيضاً بالإحباط من عملية التقدم بطلب. هل ثمة أسئلة أخرى؟

كارول كورنيل: لدي سؤال واحد، وهو السؤال الأخير بسبب ضيق الوقت.

فريد فيلمان: رائع.

كارول كورنيل: وهو يقول "هل يمكنكم توفير تقديرات حول المبلغ الذي سيكون متطلباً للحصول على gTLD جديد، بالإضافة إلى مبلغ الـ 185 ألف دولار؟"

فريد فيلمان: هل يود أحد الإجابة عن هذا؟

سأجيب عنه بإجابة محامٍ صريحة- هذا يتوقف على نموذج أعمالكم والكثير من العوامل الأخرى، ليس نموذج أعمالكم فقط، بل نماذج الأعمال للآخرين في صناعاتكم، واحتمال وقوعكم بحالة تنافس. ثمة أجوبة كثيرة، ولكن الاحتمال الآمن أكثر هو ضعفي ذلك الرقم على الأقل، وربما أكثر كثيراً في حالات عديدة.

مايك رودينيو:

ونعم، سمعت أرقاماً كثيرة ذات صلة بالأمر. أقصد أنه إذا وضعتم كشوفات حسابات خاصة بكم، فسيكون عليكم النظر إليها، ثم مضاعفة مبلغ ميزانية التشغيل السنوية ثلاثة مرات للاستمرارية.

فريد فيلمان:

حسناً، أود شكر الجميع وإنهاء هذه الجلسة عند هذه المرحلة، خاصة وأننا سننقل إلى القسم التالي، وهو المنتدى المفتوح. أولاً، أود شكر أعضاء اللجان الذين قاموا بعمل رائع. وشكراً لـ ICANN على ترتيب هذه الجلسة، وكذلك العاملين، ومن بينهم كارول وكارلا، والناسخين والمترجمين، وكذلك الحضور الكريم. أنا ممتن لكم لحضوركم أثناء فترة الغداء اليوم، لذا شكراً لكم.

[نهاية النص]