

致： 香港特別行政區政府

工商及科技局

政府資訊科技總監

香港互聯網域名管理檢討諮詢文件意見書

Arthur C.H. CHANG

亞洲域名爭議解決中心專家組成員 (Panelist, Asian Domain Name Dispute Resolution Centre)

前 Verisign/Network Solutions 亞太區董事總經理 (Ex- Verisign/Network Solutions Asia Pacific Managing Director)

2007 年 6 月 12 日 于 香港

本人認為，香港一早便應引入 registry/registrar 的制度。但這制度能否令 .hk 市場加快發展，並令 .hk 的註冊倍增，則要看很多因素，不同國家市場的域名發展也涉及不同問題。

參考外國經驗

讓我們看看亞洲內一些在互聯網方面發展不俗的國家：南韓的 .kr 註冊有七十多萬，但人口為香港的六七倍，按比例來說，香港現在十三萬多的 .hk 註冊不算差；若再與日本的八十多萬 .jp 註冊比較，香港的比率更算是高。不過，澳洲雖只有二千萬人口，但卻有八十多萬 .au 註冊；全球最大的國家級域名註冊地區德國，雖然人口只有八千多萬，但卻擁有上千萬的 .de 註冊，其註冊價格並不便宜，零售價年費五十八歐羅；美國可謂全球互聯網業最發達地區之一，但 .us 的註冊按比例計並不特別超前，可見每個地區的域名發展因素眾多，其中還包括企業數量、地區的中小企發展活躍情況、互聯網與資訊發展情況、.com 在該地區的發展，以及企業市場是較向外或是較集中本土市場等等。

事實上，香港互聯網註冊管理公司（HKDNR）應該作深入了解，分析為什麼像 .de、.uk 及 .au 這些國家級域名的領導市場，註冊比例有那麼高，從而借鏡，發展香港市場。

筆者支持 registry 及 registrar 的制度，最主要的理由是相信此舉可把現在 .hk 的管理架構合理化，以解決目前最基本問題，即政府屬下機構從來不是市場運作的高手。

現在由 HKDNR 直接銷售，以及同時透過合作分銷渠道銷售，是難以把市場做好的。相信大部分用戶也搞不清楚 HKDNR 是什麼公司；過去數年，其市場推廣可謂極為低調。市場推廣及業務營運從來不是政府附屬機構的強項，倒不如集中做好 registry 的數據庫管理及基建協調，讓 registrars 到市場打拚。

集中資源

若果 HKDNR 只集中負責 registry 的工作，把市場開拓及前線客戶服務交給 registrars 來做，那麼 HKDNR 便可以再精簡現在的人手，可能有助令域名的 registry 收費大大降低。

目前不同地區及頂級域名的 registry 收費不一，像 .com 的頂級域名只是六七美元一年，.cn 就更低。但當然，這些域名有較大的經濟效益，以香港而言，

筆者相信，年費十至十五美元是較合理水平，但問題卻是，若果實行 registry 的安排，那麼 HKDNR 現在的直接用戶應怎樣處理？HKDNR 的年收入也將會大幅下降。調整架構以反映其角色是必然的。

有不少國家的域名管理機構也負責做該國的互聯網發展使用調查，HKDNR 是否也擔當這角色，以協助市場了解本港的互聯網發展？事實上，中國大陸的 CNNIC 和南韓的 KRNIC，在這方面的工作都做得不錯。

日後 HKDNR 的董事局及諮詢機構應好好針對以上問題，制訂可行方案。有關 registry 和 registrar 的安排一早便應引入，不過，由此引伸出來的安排及角色問題便應好好思考，以釐定短期過渡安排，以及長遠發展方向。