

### “中国”时代来了

本报讯 在互联网上代表中国的全中文顶级域名“中国”将于明年正式进入全球互联网。为帮助用户积极应对,中国互联网络信息中心(CNNIC)本月正式启动中国域名全球升级行动,协助用户顺利实现向“中国”时代的升级。

中国域名全球升级行动的主要内容为:至“中国”域名写入全球根域名系统之日,所有“中文.CN”域名的注册用户,将自动获得对应的“中文.中国”域名,无需用户另行申请注册;在“中国”域名写入全球根域名系统后,所有自动获得的“中文.中国”域名,将全部同步升级至“中国域名”全球根域名系统注册库,实现全球互联网的访问。

根据信息产业部域名体系公告,“中国”是在全球互联网上代表中国的中文顶级域名。根据最新召开的互联网名字与编号分配机构(ICANN)会议决议,在2009年“中国”将写入全球根域名系统,从而可被全球互联网用户直接访问。此次CN-NIC的升级行动,所有“中文.CN”的注册用户自动获得对应的“中文.中国”域名,在世界范围内尚属首次。

网易调查显示,几天内2万多网民参加的投票中,高达79.24%的网民表示会注册“中国域名”。

据悉,目前所有的主流浏览器都已支持“中文.CN”域名的直接解析,待“中国”写入全球根域名系统后,中文国家代码顶级域名“中国”也同样可在浏览器中直接输入访问网站,这意味着,网民只要直接在浏览器地址栏中输入“长虹.中国”或“一汽.中国”就可到达对应企业网站。(胡慧)

### 京东商城成“单打冠军”

本报讯 最新统计显示,京东商城6月份的营业额已经超过1亿元,成为中国B2C行业单月销售冠军,这也是垂直类B2C企业首次超过综合类B2C企业成为行业领头羊。

易观国际分析师指出,垂直类B2C企业的盈利能力远高于综合类B2C,未来的3至5年,垂直类B2C将彻底改变B2C的现有格局。而京东商城单月销售额过亿元不仅佐证了易观国际的观点,还将垂直类B2C企业崛起的时间大为缩短。

此前易观国际发布的市场监测表明,今年一季度京东商城以1.97亿元15.4%的市场份额超过卓越亚马逊成为中国B2C行业的第二名,环比增长38%。京东商城第二季度的销售额已经超过2.8亿元,环比增长更是高达42%。分析人士指出,依据目前京东商城的高速增长率,京东商城今年三季度和四季度的销售有望突破3亿元和5亿元。(段媛媛)

### 喜欢酷就买方正笔记本

本报讯 笔记本电脑流行,一种是精致的个性的外观,另一种是性能卓越的应用。Apple与IBM就是这两种酷的代表。那么,究竟有没有一款笔记本对外观和应用这两种酷兼而有之呢?答案是方正与英特尔联合研发的笔记本产品:方正S410。

作为方正时尚系列的旗舰产品,S410的A面采用了模内烫印技术,打造成珠光釉面效果,显得晶莹而深邃。据介绍,外观设计灵感主要来自中国功夫太极轻灵飘逸、以静制动的感觉。而且它前端采用削薄处理,最薄处仅为24.8毫米,14寸的机重量仅为2.35公斤,甚为轻薄。

该款笔记本还配备了强大的迅驰2平台处理器等功能,犹如一辆配有顶级发动机的跑车再配上一套燃料十足的火箭后喷,再配上高清解决方案等强大的应用,人性化十足。(李幸)

### 用友揽最有潜力厂商奖

本报讯 国内规模最大的第二届中国软件运营服务大会近日在宁波举行,用友软件独揽中小企业类产品创新大奖和最有潜力SaaS厂商评价。

第二届软件运营服务大会的核心理念是“零距离接触用户”,主题定位于“SaaS应用切入与创新”,100多家软件提供商、互联网公司、电信和增值业务提供商以及200多家企业用户参会。

用友软件高级副总裁杨祚祉在会上作了主题演讲,显示了做亚洲SaaS市场领头羊的决心。

大会发布了《2008年中国SaaS市场发展状况白皮书》,目前中国SaaS市场总体规模达到157.5亿元,其中管理型SaaS市场规模达到45亿元,较2006年同比增长10.4%。(韩晓燕)

### 好过炒股

# 买两桶葡萄酒期酒,一桶自己喝,一桶赚钱



南非,大西洋海滨城市开普敦具有与地中海相似的气候环境,现在当地不但拥有与法国齐名的葡萄业,而且美丽的葡萄庄园引来游客前来休闲观光 CFP供图

一年收益率8%,刚好跑赢CPI!在财产保卫战中的2008年,这或许是一个不错的选择,这就是期酒。

工行、中信银行近日相继携手中粮君顶酒庄创新推出了2006年份期酒认藏消费、投资理财项目。这是国内最早出现的期酒概念理财产品,是一种全新的投资理财品种。

### 中国成为世界上网民人数最多的国家

本报讯 前天,中国互联网络信息中心(CNNIC)发布了《第22次中国互联网络发展状况统计报告》。报告显示,截至2008年6月底,我国网民数量为2.53亿,首次大幅度超过美国,网民规模跃居世界第一位。尽管如此,互联网普及率只有19.1%,仍然低于全球平均水平(21.1%)。

中国网民中接入宽带比例为84.7%,宽带网民数已达到2.14亿人,宽带网民规模世界第一。截至7月22日,我国CN域名注册量也以1218.8万个超过德国.de域名,成为全球第一国家顶级域名。CNNIC主任毛伟表示,这一系列数据表明,互联网大国的规模已经显现。

报告显示,网络新闻使用率达81.5%,用户规模达到2.06亿人,网络新闻阅读率比2007年12月增加了8.8个百分点,在网络应用中排名跃升至第二位,一改此前数字娱乐应用在前十大网络应用中占据绝对优势的局面。

### 中小企业也有企业门户

本报讯 最近,中搜网推出其战略产品——企业门户,意在为中小企业提供集成超级建站、行业会员、智能推广等应用于一身的企业网络服务平台。

中搜网在搜索和个人门户领域一直是国内领先的互联网服务商,它把个人门户理念成功地延续到商用领域,于今年4月推出企业级平台“行业中国”,为广中小企业主提供最高端的智能互联网技术。“行业中国”平台负责人介绍说,“可能目前市场上成熟的企业门户产品并不是特别多,仅仅是服务于一些大型公司的信息化门



中粮君顶酒庄2006年份期酒

### “网虫”有2.53亿人

网络购物提速走俏 报告还显示,人们的网上行为也开始与实际生活靠近,网络购物、网上银行等实用性应用走俏。数据显示,我国网络购物使用率为25%,用户人数达到6329万人,半年内用户量增加了1688万人,其中最为普及的城市是上海,使用率达到45.2%。网上支付和网上银行则极大地推动了网络购物的发展,网民对两者的使用率分别达到22.5%和23.4%,尤其是网上支付,半年用户量增加到2379万人,半年增长率达到71.7%。受2007年中国股市火爆的影响,网上炒股/基金使用率为16.9%,尽管目前使用率在下降,但总体用户量仍然略涨了466万。

手机上网成为网络应用的一个重要发展方向,势必加快互联网的大众化。当前28.9%的中国网民在过去半年曾经使用手机上网,手机网民规模达到7305万人。(阮旻)

“行业中国”企业门户有效弥补目前企业网站的不足,有效解决了更新、改版、与外界同步等问题,并且在企业门户中加入内部协同办公。目前“行业中国”已经与多家行业协会达成合作,企业门户信息会自动汇集到行业协会门户以及相关行业门户,信息直达目标客户群体,还能提供商业情报中心,让竞争对手实时信息及时直达。(点点)

文/本报记者 刘薇 图/采采

### 相关链接

#### 中粮君顶酒庄

中粮君顶酒庄(葡萄酒)始建于1998年,是由中粮集团与隆华集团投资5.6亿元在世界七大葡萄酒海岸之一的中国蓬莱南王山谷兴建。自1998年开始,中粮君顶酒庄从法国意大利、德国引进优良嫁接苗木,并以严格的酒庄标准建立葡萄园。中粮君顶酒庄土壤富含天然微量元素,能够使葡萄所含矿物质更加丰富,增加葡萄酒的口感复杂度。(刘薇)

#### 葡萄酒期酒叫作“液体黄金”

期酒是指购买者认购的刚刚进入陈酿环节的新酒,并不能马上交付。期酒通常会放置于酒窖中,直到完全成熟后才装瓶出售,交付给购买者。在国际上,葡萄酒期酒被称为“液体黄金”,是众多投资者追逐的对象。

期酒之所以受到追捧,是由其独特的生产工艺和葡萄酒文化及收藏价值所决定的。一款具有投资价值的葡萄酒经过橡木桶发酵、橡木桶陈酿、瓶储等工艺使酒体表现卓越,并随着酒龄的提高稳定增值。藏酒投资界流传着一种说法,如果一次购买两箱“期酒”,待酒成熟后,投资者不仅能自己享用一箱美酒,还可以出售另一箱酒,出售收入通常能够重新买入两箱葡萄酒,这足以显现期酒投资的价值。事实上,葡萄酒收藏与投资在国外已经有300多年的历史,其稳定的投资回报率以及集投资与爱好为一体的特性越来越受到投资者的欢迎。随着世界经济的发展和消费者生活品味的提高,这种收藏投资方式已被更多的葡萄酒收藏者和投资者所认同。

以名列波尔多五大名庄的玛歌酒庄和拉菲酒庄2000年份酒为例,在2001年期酒发售时约为每瓶300欧元,目前的市场价格上涨到900欧元。而据有关数据,2006年是近十年来投资葡萄酒回报最好的一年,最高投资回报率达到了90%。1998年份的拉菲,2006年初时的单瓶售价仅为103英镑,而在年底已经上涨到198英镑。英国顶级红酒信托投资公司的数据也显示,投资葡萄酒的年投资回报率基本维持在8%-12%的水平。

#### 期酒投资锁定高端群体

银行理财专家表示,在当前投资环境整体不景气的情况下,高端葡萄酒的期酒认藏正因其稳定的收益率和独特的文化内涵,逐渐成为高端理财新热点。这也正是工行和中

信相继推出期酒理财产品的原因所在。

期酒投资一露脸,便因其独特的投资收藏方式而锁定了高端消费投资群体。如工行推出的红酒收益权信托理财产品将面向该行的私人银行客户和优质个人、法人客户发行,募集的资金将认购由工行委托中海信托设立的“君顶酒庄红酒收益权信托计划”。该信托计划将买入君顶酒庄持有干红葡萄酒2006年份期酒的收益权,以1桶为1个认购单位,期限为18个月。投资者认购该理财产品后将作为红酒投资人,其理财收益可通过两种方式实现。一是葡萄酒装瓶后,投资人可向工行提出红酒消费申请。消费后,除所消费的红酒外,还将获得折合年化约为8%的红酒实物收益率。二是在理财产品到期时,投资者选择以现金方式分配理财收益,君顶酒庄将回购未行权的红酒,回购价格为年化8%的收益率,中粮集团旗下中粮酒业将为该回购行为提供担保。

中信银行的期酒理财方案,也主要瞄准高端客户,限量发售。中信银行营业部副总经理杨晓介绍,此次认购的中粮君顶酒庄期酒有东方干红、尊悦高级干红和天悦高级干红三种,价格分别为10万元、15万元、20万元/每桶,投资期限为18个月,年化收益率8%,由中粮酒业公司对投资者的利益提供担保。“该认购方案一经推出,便受到了社会名流的追捧。”

业内人士指出,由专业银行与著名酒庄合作提供的葡萄酒投资十分个性化,与股票、基金及债券等金融产品相比,葡萄酒收藏投资的风险很低,原因是高端葡萄酒价格受金融市场波动影响非常小,还具有可消费、易存储、易携带等优势。更为重要的是,投资者往往会把爱好、财富、时尚和品位结合在一起,个人在投资葡萄酒享受增值服务的同时,也将逐渐了解丰富的葡萄酒文化和专业知识,从而提高个人的修养和生活品位。

### 当酒庄遇到期酒

文/本报记者 程行欢

2007年6月张裕在国内首次引入期酒的销售模式,仅隔一年,另一酒业巨头中粮长城也在近期宣布,旗下的君顶酒庄将引入期酒销售模式。随着酒庄在中国大陆逐步从星星之火,开始走向星火燎原,这些产量小、制作精、酒质好的酒庄,开始与葡萄酒销售的最高形式——期酒紧密结合。

#### 两大巨头踏足期酒

2007年6月,代表张裕四大酒庄最高品质的爱斐堡酒庄落成,张裕借机引入国内最早的期酒销售模式,推出了2006年份期酒100桶,以两年期限对外推介,推介价为每桶18万元,而成品酒上市时,即2008年9月份时,定价将是每桶28.8万元。

“效果非常好。”在张裕的首批期酒即将上市之前,张裕副总经理孙健告诉记者,这一模式的运作非常稳健,“我们要做行业的开拓者,先行者,但决不做先烈。”

与张裕面向高端消费者进行期酒发售的模式有所不同,另一葡萄酒巨头中粮长城则与理财产品紧密结合,携手银行推出中粮君顶酒庄的期酒认藏,根据不同品种,最低认购量为1桶,分别为10万元、15万元、20万元/桶。该理财产品的总发行规模为9800万元,发行量为800桶,每桶可以装300瓶红酒。这些准备发售的红酒,分别在今年10月、明年3月、明年6月装瓶上市销售。

#### 不同模式不同客户

今年5月,中粮酒业总经理吴飞透露将要启动期酒市场,表示自己的目标客户不是最高端的自我消费群体,而是偏向于大众化。此次公布的期酒发售模式,则从理财角度切入,对期酒模式进行了衍生。中粮方面称:“在丰富投资理财产品服务项目的同时还让更多

的客户体验丰富的葡萄酒文化和休闲理财的乐趣。”

“我们的做法与长城不一样。”孙健告诉记者,张裕寻找的潜在客户主要是红酒的目标消费者和酒类经销商,“每个企业都有自己的模式。我们首先寻找的是目标消费者,不排除有少部分投资者,期待从期酒中获得一定收益,二是期酒经销商,因为他们掌握着一些消费动态和消费群体。”孙健还说:“之所以先从葡萄酒爱好者开始,是因为在国内做单纯的投资,拍卖交易渠道还是比较缺乏。”

#### 中国模式正在搜索

孙健道出了目前中国期酒的尴尬,“2007年订购出去的100桶期酒,有少部分的购买者最终没有付款而放弃。”孙健告诉记者,这是因为不熟悉期酒,惧怕承担风险。

广东省酒类行业协会秘书长李唐向记者表示,“期酒早已形成一条完整的产业链,国际市场从期酒销售,到具有极高参考价值的葡萄酒评级,再到拍卖等实现投资收益的渠道,还有为酒商提供财务审计和保障的金融、保险和会计机构等。中国的葡萄酒消费仍处于初级阶段。”

据了解,发达国家为了规范行业、保障消费者权益,为酒商提供财务审计和保障的金融机构与会计机构应运而生。随着产业的成熟,甚至出现了以期酒为直接投资对象的基金,例如英国金融服务局拥有3只葡萄酒基金,规模已经达到5000万英镑。而在中国,与期酒相关的衍生业务还是一片空白。

不过,也许正是因为先行者,张裕与中粮长城的探索模式才更为珍贵。孙健表示,张裕要抢在成熟的配套体系建立以前先行一步,可以考虑和酒业专卖连锁进行合作。

## 资·询点金

### 理财点金

ICBC  
中国工商银行  
山东省分行营业部

# 工行“汇通天下”——打造一流资金汇划及现金管理平台

日前,工行广东省分行营业部针对广州各大批发市场商户,推出以“汇通天下”为主题的大型系列活动。活动集“资金汇划、现金管理、投资理财、资金融资、商户交流”于一体,是该行专门为广州各大批发市场打造的一个综合服务平台。这个平台不仅向批发市场的商户提供专属的综合银行服务,还定期为各批发市场经营者举办行业讲座、理财投资讲座等,除介绍丰富的行业信息和金融市场信息外,更提供了同行互动交流的机会。

据了解,工行“汇通天下”的专业服务,将给各批发市场的经营者带来五大好处:个人POS结算将免去现金交易的各种麻烦;办理电子银行业务将不断提供优惠;资金汇划手续费将更实惠;行业讲座将提供更多从中获得商机的资讯;免费投资理财讲座将让商户了解更多理财的方法和诀窍。

例如,各大正规、专业批发市场的个体商户,执照上的经营范围有“批发”或“销售”字样,就可在工行办理“个人结算

账户电话转账业务”,安装一台类似POS机的电话支付终端后,商品购买者用银联借记卡在商户的电话支付终端上刷卡支付货款,即可实现即时交易。个人POS结算将大大免除商户每日清点营业收入的麻烦,更大大减少收到假币的风险。

又如,工行自行开发设计的现金管理型创新理财产品——“灵通快线”,以银行间市场国债、央行票据、货币市场基金、银行承兑汇票等低风险或低风险资

产为主要投资工具,采用开放式交易形态,无固定期限,兼具极佳的流动性、极佳的安全性和良好的收益性。买入即时成交,即时享受收益,赎回即时到账,资金即时可用,同时拥有货币市场基金的收益,年预期收益达2%。工行“灵通快线”理财产品能为广大商户进行投资理财,提供新的“吸金石”。

此外,工行独具“六道安全门”(包括注册卡号、密码、验证码、预留验证码、U盾加密码以及免费提供的电子银行口令卡)的网上银行,为商户进行网上购物、投资、转账汇款等提供更高的安全性。而工行举办的行业讲座和理财讲座提供的行业资讯及理财诀窍也让经营者受益匪浅。

据工行广东省分行营业部介绍,该行希望通过“汇通天下”大型系列活动,将工商银行的特色产品、特色服务等带给更多的个体经营者,为他们打造一流的资金汇划及现金管理平台,同时与各商家携手,一起为推动广州的经济发展尽一份绵薄之力。(杨广)

