IT·家电工作室主编
值班主任/ 王 琳 主编/尹红丽
责编/肖师明 李少荣 美编/何子利
2009年 10 月 16 日 星期五

IT·家电业界最佳载体
IT·JIADIANZHOUKAN
IT·家电周刊
每周五出版

海南日报
专刊热线/13976668311 66810510
电子邮箱/812549160@qq.com

哪里 iPhone 3GS 最便宜

五个国家地区苹果手机资费比拼

2009 年 9 月 28 日，在国庆节前，联通 3G 商用的资费正式公布，这标志着中国已经完全进入了 3G 商用时代。而备受瞩目的联通版 iPhone 资费也正是出炉，三种价位的五款 iPhone 手机目前已经正式开始预订。今天笔者就为大家来介绍一下中国、美国、香港、澳大利亚、日本苹果 iPhone 的资费，让我们看看到底哪儿的 iPhone 最便宜。

让我们再来看一下中国联通 iPhone 的资费

购买联通 iPhone 手机必须承诺在网 24 个月以上，购买 8GB 版 iPhone 3G、16GB 版 iPhone 3GS、32GB 版 iPhone 3GS 的价格分别为 4999 元、5888 元和 6999 元。这部分款项中包括了您的购机款和分 24 个月返还的话费。在产品包价格不变的情况下，您选择的套餐资费越高，产品包内的预存款就越多，终端补贴力度也就越大，您甚至完全可以免费获得 iPhone 3G 或 3GS。

以 32GB 版 iPhone 3GS 为例，如果您购买联通版 iPhone 3GS，那么需要支付 6999 元。选择最低的 126 元套餐，您每月可以需要支出 126 元话费，同时您每月会获得 121 元的话费返还。

投入金额：6999 元人民币
每月话费：126 元人民币

相信大家对与联通 iPhone 的资费已经基本了解了。那么其他国家的资费便宜吗？下面我们就为大家介绍一下世界其他地方苹果 iPhone 3GS 签约购买的资费情况，对这些不是很了解的朋友可以关注一下我们下面的文章。

美国买苹果 iPhone 3GS

我们先来看看苹果手机老家美国的资费。美国的苹果 iPhone 是由运营商 AT&T 代理，在 AT&T 的网站上，我们就能够轻松申请苹果手机。

订购苹果 iPhone 3GS 您首先要选择一个 30 美元/月的必选流量资费，您可以在一个月内享受无限制网络流量。随后您需要选择从 39.99 美元/月到 99.99 美元/月的通话套餐，在这个套餐中，39.99 美元/月可以获得 450 分钟，通话时长；59.99 美元/月可以获得 900 分钟通话时长，79.99 美元/月可以获得 1350 元通话时长，而 99.99 美元/月则可享受包月无限通话时长。在选完必须套餐内容后，您还可以选择短信套餐、语音信箱、导航服务等可选包，这些资费从 1.99 美元/月—20 美元/月不等。

如此算下来，按照最低资费计算，您每月需要支付 69.99 美元(约合人民币 478 元)的话费，您承诺在网两年以上，即可以 199 美元的价格购买到签约版的 16GB 的苹果 iPhone3GS 手机，您在购买时还需要缴纳 36 美元的激活费用，共计 235 美元换算成人民币为 1604 元。

投入金额：首次费用：235 美元≈1604 元人民币
两年话费金额：69.99 美元 24 个月=1679.76 美元≈11468 元人民币
每月话费：69.99 美元≈478 元人民币

澳大利亚买苹果 iPhone 3GS

澳大利亚共有和记电讯、Optus、Telstra、沃达丰四家运营商代理苹果 iPhone 的业务，而我们接下来为您介绍的是和记电讯的 iPhone3GS 资费。

澳大利亚的 iPhone3GS 签约套餐共分为四档，分别是 39 澳元/月、49 澳元/月、79 澳元/月以及 110 澳元/月。如果您选择 79 澳元/月资费和 110 澳元/月资费的话，您可以免费获得苹果 16GB 苹果 iPhone3GS。不同的资费可以获得从 150MB 到 3GB 的上网流量以及从 200 分钟到 3000 分钟的通话时长，完全满足了不同用户的需求。

该资费需要连续在网 24 月以上，我们按照最低的 39 澳元/月资费计算，每月还需要缴纳 10 澳元的手机费用，约合 300 人民币，这样算下来两年的总费用为 1176 澳元，约合 7263 人民币。

投入金额：1176 元澳元≈7263 元人民币
每月话费：49 澳元≈303 元人民币

日本买苹果 iPhone3GS

苹果 iPhone 的魅力果然巨大，流行之风也吹到了日本。在日本，苹果 iPhone 手机是由运营商 SoftBnak 定制。日本为苹果 iPhone 提供了丰富的套餐，分为了白色套餐、金色套餐、橙色套餐、蓝色套餐共 20 多种资费可供选择。

日本提供的签约版 iPhone 有 16GB 版、32GB 版 iPhone3GS、8GBiPhone3G 可供选择，而日本也是为入网选择套资费套餐的用户提供了优惠政策。选择白色套餐计划，每月交纳 980 日元 iPhone 手机的费用，和 315 日元的基本通讯费用，再在套餐基础上选择 1029 日元-4410 日元的可选包。即可在两年内每月获得 1920 日元的优惠，即每月交纳 3380 日元即可获得一部 16GB 版 iPhone3GS。

这样算下来两年内的 24 个月您总共支付 81120 日元，约合人民币 6187 元人民币。两年后，您可以拥有 iPhone 3GS，但如果在使用该资费的话，那么每月 1920 元的优惠就不再享受了。

投入金额：81120 日元≈6187 元人民币
每月话费：3380 日元≈257 元人民币

香港买苹果 iPhone3GS 费用

从 iPhone 3G 开始，香港就能够购买到苹果手机了。而在 iPhone 3GS 上市后，该机也在很短的时间内登陆，让广大的苹果爱好者兴奋不已。香港苹果 iPhone 手机也是有和记电讯所代理的。

在看过了美国、澳大利亚、日本的资费后，我们发现，香港的 iPhone 签约购买资费和联通资费最为相像。香港的苹果 iPhone3GS 也是分为了购机费用和预存话费。16GB 的 iPhone 3GS 的费用为 4680 港币，32GB 版的售价为 5460 港币。如果您每月所缴纳的资费越高，那么您所付出的购机费用就越低。

如果您选择每月 138 港币的资费，那么您的购机款就为 4080 港币，剩余的 600 港币为您的话费。如果您选择了 398 港币/月的资费，那么您缴纳的 4680 港币就将全部转化成您的话费。由此算来，香港的苹果手机要比联通 iPhone 资费便宜不少。

投入金额 4680 港币≈4123 元人民币
每月话费：138 港币≈121 元人民币

总结：通过上面对几个地区现有 iPhone 3GS 资费的分析，我们看到联通 iPhone 3GS 的定价其实并不是最高。而从每月最低支出费用来说，联通基本和香港保持一致，在上述几个国家中最低，联通共八个档次 iPhone 资费也满足不同通讯要求朋友的需要，总有一款适合您。当然，我们的分析仅仅是从数字角度来看，到底值不值，其实还要联系国家人民的收入情况来分析，而这篇文章中，我们并没有考虑这个方面。

中国联通沃·3G 资费统一 全国接听电话均免费

本报综合消息 近期，中国联通宣布其沃·3G 业务正式商用。记者深入采访，力求为各消费者揭开其神秘面纱。

沃·3G 商用带来一个高速移动的、更好听更好看、更多体验的、融入生活工作消费娱乐等方方面面的精彩世界。移动互联网、可视电话、手机电视、手机音乐等 3G 业务应用，将促进客户消费结构的变化，促进社会信息化向着个人化、宽带化、智能化、信息化的方向发展。3G 商用渗透到各个行业，对于国家利用信息化手段、转变经济增长模式，推进国民经济发展，具有重要意义。

截至今年 6 月，全球有 335 个 WCDMA 网络，占全球 3G 商用网络比例超过 73%，其中 274 个 HSDPA 商用网络、57 个 HSUPA 商用网络。全球 3G 用户达到 4.9 亿户，其中 WCDMA 用户(含 HSPA)达 3.79 亿户，市场份额超过 72.3%。从 2007 年第二季度起，已正式商用的几种 3G 制式中，WCDMA 用户增长率与其他制式之间的优势正在扩大。

截至今年 7 月，支持 WCDMA 商用终端的款式数量超过 2000 款，其中支持 HSDPA 的终端 1605 款，支持 HSUPA 终端 87 款。全球 WCDMA 终端制造商已近 150 家，明显多于其他 3G 制式。

WCDMA 技术具备当今最成熟的产业链。在芯片方面，WCDMA 技术得到众多主流芯片厂商的支持，如高通、意法半导体、英飞凌、Broadcom、飞思卡尔均提供着丰富的 WCDMA 芯片解决方案。在终端方面，全球有近 150 家终端设备商，提供超过 2000 款 WCDMA 终端，其中有超过 65%为手机终端。中国联通本着“公开、公平、开放”的原则，使 WCDMA 终端不断丰富。一是国际国内主流厂商诺基亚、三星、LG、索尼爱立信、摩托罗拉、中兴、华为等已全部推出 WCDMA 终端，我公司定制终端已上市近 40 款，涵盖中高低档价格。二是国内终端销量居前三名的国代商天音、中邮和爱施德全部与中国联通合作，代理 WCDMA 定制/开放版终端，组织在联通自有渠道和社会渠道销售。三是零售环节也积极参与到 WCDMA 产业链中，WCDMA 市场份额快速提升。据国内终端监测公司塞诺统计，5 月 WCDMA 终端销售 1.1 万，6 月 5.3 万，7 月 10 万，8 月超过 20 万台，市场销量在几种制式的 3G 终端中位列前茅。此外，中国联通已经加入开放手机联盟，计划在年内推出谷歌手机。

据了解，正式商用后，沃·3G 资费全国统一，有手机用户套餐和无线上网卡套餐。其中，手机用户套餐包括 3G 基本套餐、3G 学生套餐和 3G iPhone 套餐三种。手机用户套餐的手机上网流量不区分本地和漫游，超出套餐单价为 0.0003 元/KB，低至原来上网资费的 3%。国内语音通话与可视电话均采用“长市漫一体化结构”，不区分长途和漫游，全国拨打一个价。全国任何地方接听语音电话和可视电话均免费。

松下彻底退出 CRT 电视机

本报综合消息 随着最近松下把北京彩色显象管 50%的股权作价 100 美元转让给京东方，家电跨国巨头松下电器开始彻底退出 CRT 电视领域——在苏宁家电卖场以及新兴的电子商务领域，记者已经找不到打着松下 LOGO 的任何 CRT 电视的踪影，尽管在很多用户家里仍有松下 CRT 电视在继续服务。作为整机产品，松下 CRT 或许早在几年就已经悄无声息地退市了，而松下北京显像管公司股权的转让，意味着松下电器连 CRT 上游供应商角色都不管不顾了。

其实，目前 CRT 电视还是有较大市场的。但利润已经很稀薄，由于松下定位高端，在这个价格上让消费者来做出选择，大多宁愿选择液晶电视。所以说，松下 CRT 电视退出，从根本上来说，是由于市场销售不如人意，其 CRT 电视在中国市场上被国产品牌打得无力招架，从一个绝对高端主流的主角逐渐沦为一个边缘化的配角，现在退出作为 CRT 电视上游供应商的显像管业务，根本原因也是因为市场做得比较差，经营不善，导致入不敷出，亏损加剧，需要不断往里面贴钱——这种经营状况对亏损不断加剧的松下来说，不如贱卖来得痛快。据说，松下北京显像管今年 1-8 月的亏损就高达 7.45 亿。

当然，松下退出 CRT 电视领域并不是意味着松下彻底放弃彩电这块曾经让其风光八面的业务，或许其退出的理由之一是基于产业升级的需要，从 CRT 电视向平板电视过渡。但令人感到遗憾的是，松下的平板电视做得也是差强人意。松下平板电视的处境也是十分堪虞的，比起夏普、三星、LG 来，松下平板电视无论是在全球市场，还是中国市场，都显得不强势，充其量只能算是一个二三流品牌。这为松下电视的现在和未来地位打了一个大折扣。如果再联想一下，我们可以发现，松下在其他家电领域亦是节节败退，好汉难提当年勇，例如空调。在空调领域，松下虽然在外资品牌能够勉强保持领先地位，但空调市场现在已经是中国品牌的天下，这不仅在中国市场如此，在全球市场亦是如此。在中国市场，国产品牌已经占到了 85%，剩下的残羹冷炙由松下、三星、LG、大金等外资品牌来分，即使做到了外资品牌的领头羊，又能有多重要的地位呢？

基于种种迹象，某资深家电人士认为，松下在家电领域越来越意兴阑珊，有朝一日退出家电领域或是其未来战略布局选项之一。

一手持万卷 饱读不伤眼！

汉王电纸书热销全国，再掀电纸阅读狂潮！

如纸显示 绿色护眼

采用电子墨水显示技术，非液晶、无辐射、不伤眼，阅读如看宣纸，真正实现绿色阅读；低功耗，一次充电待机 15 天，保障完美阅读享受！

海量典藏 畅读精彩

预装 1000 本正版图书，涉及古今中外名家名作，还能从网站无限下载，让您“读无止境”；强大的翻译功能，使英文原著也畅读无阻！

智能手写 检索快捷

采用智能手写识别技术，可在内容上圈阅批注，并识别成标准文档储存，随时记录生活点滴；输入关键字词查询，相关内容瞬间呈现，方便快捷！

小巧便携 移动书房

上班人士工作忙，难得有时间读书，汉王电纸书仅重 195 克，轻巧便携，拿出汉王电纸书，轻松打发琐碎零散时间，堪称移动书房！

重阳佳节 好礼首选

重阳将至，送父母长辈一本汉王电纸书，字体小了可放大，眼睛累了可听书，丰富晚年精神生活，让晚辈孝心变得更实在。重阳好礼，就选汉王电纸书！

针对集团采购，可根据客户需求定制个性化产品，无论是开机画面，还是印刻单位标识，汉王科技都将全力满足您的需求。

汉王 Hanvon

卖场地址：
海南汉王海口市海秀大道 DC 商业城 2006 号
咨询电话：0898—66517586 66501220
400-810-8816(免长话费)

行业资讯

中国移动明年手机补贴猛增至 300 亿

本报综合消息 据中国移动内部人士透露，中国移动明年将加大对手机的补贴将在 300 亿元以上，这个数字约为今年补贴额的 3 倍。

在今年初电信重组之前，中国移动通信行业与石化行业的格局颇为类似，均为双寡头并立。由于中国电信的加入，建立 2+1 的竞争格局后，中国运营商不仅经历了资费战的硝烟；而且将要逐渐习惯，每年财务报表与西方沃达丰、Verizon、DoCoMo 等同行一样，背负巨额的用户终端补贴支出。

中国移动雄厚财力 支持终端补贴大战

中国移动的移动用户总数为 5.029 亿，且新增用户数持续领先；相比中国联通的 1.42 亿、中国电信的 4381 万用户数，中国移动保持绝对领先。

根据三大运营商公布的中期财报，截止 6 月底的 3G 用户数字同期对比为：中国移动 TD-SCDMA 用户 95.9 万，中国电信 CDMA EV-DO 用户 130 万，中国联通 WCDMA 用户 35 万。截至 8 月底，中国移动 TD-SCDMA 用户达到 132.7 万，发展数字并不理想；但中国移动还是定下了年底 300 万 TD-SCDMA 用户的目标。

秦纬道出了一个业内熟知的现状，以支持这一目标——即中国移动不仅存量用户占据绝对优势，且有着雄厚的现金储备；而中国电信和中国联通在这方面则颇为尴尬。

截至 2009 年 6 月 30 日的中期财报显示，中国移动集团营运收入持续稳定增长，达到 2129.13 亿元，比上年同期增长 8.9%；盈利能力良好，股东应占利润达到 553.29 亿元，日赚 3 亿元的业绩令同业者羡慕。

海南电信积分购物好礼大放送

本报综合消息 近日，中国电信海南公司联合家乐福、万达国际影城、东方广场开展“电信积分回馈，免费购物看电影”会员回馈系列活动，让电信会员“积分真正当钱花”。电信会员持会员卡可到海口家乐福、东方广场和万达国际影城凭积分购物看电影，尽情享受快乐刷积分系列活动。

据介绍，为给电信会员用户带去实实在在的回馈服务，海南电信历时半年，专门成立了电信 e 家俱乐部，统一归并管理会员积分，现在中国电信钻、金、银、普通卡会员积分可以在全国通兑通用，这也是海南电信更加注重优质服务，提升电信用户感知度的重大举措。

通过内部高效整合与升级改造电信会员回馈体系，海南电信为会员提供更加优质、丰富的回馈和服务。会员可享受折扣优惠的商家覆盖美容、时尚、影音、餐饮等不同行业；同时，用户可凭电信产品号码登陆电信积分商城进行礼品兑换，上千种商品总有一种能够赢得您的青睐。相信“电信 e 家俱乐部”将会为用户带去更多的实惠和更加优质丰富的服务。(通讯员 江虎林)

手机制造商深掘互联网：

以百万富翁为诱饵

本报综合消息 在观众面前，一问一答，再问抢答，过五关斩六将，最终胜利者将获得百万大奖。这种“百万富翁”的真人秀你大概见过很多。但是，参与选手人手一部能上网的手机，通过手机上网寻找答案或向网友求助，实现最终 PK，这就很新奇了吧。日前，由诺基亚携手土豆网打造的国内首个网络视频互动财智真人秀诞生了第一平民百万富翁。

记者了解到，在诺基亚宣布从手机制造商向移动互联网公司转型后，其进军互联网的步伐就越迈越大。与此同时，另一家手机厂商宇龙酷派与微软合作，掘金移动电子邮箱市场。业内人士认为，传统手机市场业态正在发生变化，手机制造商面临新一轮洗牌。

手机制造商频牵手互联网

“在整个的比赛过程中，手机上网查询给了我很大的帮助，最后凭着诺基亚 N97 上网搜索答案，成功获得一百万。”百万得主、来自上海的女大学生吴嘉琦表示。据悉，诺基亚携手土豆网开展的真人秀名为“互联网百万富翁”，是诺基亚继推出 Ovi 后，又一个针对互联网生活方式的创新营销尝试。此次活动成功吸引了 52 万人报名，其中通过手机上网报名人数占 60%，总共 5 场比赛有 3800 万网民在线观看。

诺基亚全球副总裁邓元鋆表示，在移动互联网产业链上，很多人都有机会，无论是游戏开发者、应用程序编写员、或者作家、作曲家，都可以基于这个产业链创造价值和财富，那将不仅是百万、千万，甚至可能是亿万富翁。其聚焦移动互联网，从制造商变形为互联网公司的心态一览无余。

意识到需要转型的不仅是诺基亚。近日，国内手机制造商宇龙酷派与微软携手，率先支持和推出微软 Push mail 业务，借 3G 发展之机掘金移动电子邮箱市场。据悉，2009 年微软首次在中国推出其 push mail 业务，酷派即成为其在中国市场获得授权 Exchange ActiveSync 专利使用的手机厂商。

据宇龙酷派品牌市场部总监古勇介绍，酷派十多款产品将率先支持 Exchange 邮件推送，目前已开始在 CDMA2000 和 TD-SCDMA 产品中率先内置，后期将延展到酷派 WCDMA 产品。另外，酷派还正式加入国际近距无线通信组织(NFC Forum)，全面布局手机支付等近距离无线通信应用。

移动互联网的火热还从戴尔身上得到验证。近日，作为全球 PC 销量第二的戴尔宣布即将推出基于谷歌 Android 平台的智能手机。分析人士认为，戴尔从传统互联网绕道手机，无非是借机进军移动互联网领域。制造商与互联网的集体“联姻”可见一斑。

手机业态改变市场迎来新洗牌

“毫不夸张地说，在 3G 来临三网融合的趋势下，纯粹的手机制造之路已经越走越窄，厂商必须转型。”业内观察人士分析，手机用户的新体验催生了 3G 技术发展以及三网融合的加速，反过来技术又为实现用户需求、创造需求提供了基础。该人士甚至表示，手机制造上，物理性能已经接近极致，现有的制造条件硬件上难有新突破。

其中最根本的是，手机用户已经不满足于硬件的提升。“800 万像素和 1000 万像素能有多大差别？9 毫米厚度和 10 毫米厚度之后又能怎样？硬件上的‘最’已经足以满足用户的需求，再怎么改变迎得的掌声都不会多。”手机玩家林丰表示，现在用户追求的是网络体验。

根据中国互联网信息中心 2009 年 7 月的报告，使用手机上网的网民已达到 1.55 亿，占网民的 46%，半年内增长了 32.1%，增速十分迅猛。其中手机上网中使用最高的应用为手机聊天，而手机搜索排名第二。预计 2011 年，全国 3G 网络覆盖将达到 100%，届时手机网民将大幅超过传统互联网用户，用户的生活方式也将发生改变。

在这种趋势下，手机业态发生变化势在必然。“要保持持续领先，就要把握每一次的重大机遇。现在的机遇是移动互联网。”此前，邓元鋆如是告诉记者，行动迟缓即可能地位被取代。这也是为什么，在制造上，诺基亚很少引领潮流，而进军移动互联网却异常积极。

业内人士表示，在 3G 以及三网融合的背景下，手机市场没有永远的强者，有的是“快鱼吃慢鱼”。因此，传统的手机制造业强者，比如诺基亚、三星、LG、MOTO、索尼爱立信等，没理由恒强，而苹果、RIM 以及众多目前不知名的厂商，则可能上位。

UFIDA用友
更敏捷、更智慧—用友 ERP-U8.90 全面上市
重塑企业核心能力，U8.90 全国巡演(海口站)将于 10 月 29 日举办。
用友软件海南分公司 海口市国贸路 1 号景瑞大厦 A 座 9 楼 咨询热线:0898-66758606

金蝶 ERP
金蝶在港上市公司(股票代码：02683)，中国软件产业领导厂商，为全球超过60万家企业和政府机构成功提供了管理咨询和信息化服务，连续4年被IDC评为中国中小企业ERP厂商市场第一名！
Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路38号财富中心703 咨询热线：0898-66502285

IT·家电周刊
IT·家电业界最佳载体
专刊热线
66810510
13976668311
电子邮箱
812549160@qq.com