

贷款找我们

持续多年全美贷款杰出业绩 Top Producer 马里兰大学双硕士

马州、维州、DC 执照 **资深全职贷款专家**

美国十多年专业工作经验,中英文流利,为您提供:

- 购房贷款、免费重新贷款
- 最低的利率
- 免费贷款咨询
- 最快的过户
- 各类房屋贷款、20+合作银行
- 最好的服务

张宁

专线: 571-278-7081

ning.zhang@top1mortgage.com

TopOne Mortgage, Inc 1335 Rockville Pike Suite 310 Rockville, MD 20852 NMLS#476292

M&T Bank

We're here to help you find your way home.

Equal Housing Lender.

©2023 M&T Bank. Member FDIC. NMLS #381076. AMP-3334

If you're considering buying a home, let's talk.

Cherie Zhou
AVP/Loan Officer
NMLS # 870803
410-591-8299
czhou1@mtb.com
URL: mtb.com/czhou1

专办房屋贷款 诚信第一

Fortune Mortgage Co. 5-003

彭小萍 Linda Peng

服务热忱 诚实可靠 欢迎比较

购屋前请先联络房贷专业人员彭小萍,及时为您提供最佳贷款及长期免费咨询

(专线) 301-354-4628 NMLS#213005

(手机) 703-585-3672 (住宅) 301-924-0566

Email: lindap@fortunemortgageco.com
lindapeng888@yahoo.com http://top-home-lenders.com
17B Firstfield Rd #201, Gaithersburg, MD 20878

中国首款猴痘疫苗获批临床

9月9日,国药集团中国生物上海生物制品研究所自主研发的MVA株猴痘减毒活疫苗获得国家药品监督管理局签发的临床试验通知书,这是我国首款获批临床的猴痘疫苗,有望在我国对猴痘病毒导致疾病的预防和控制中发挥重要作用。

上海生物制品研究所所以国家疫情防控和人民健康安全需求为

导向,自国外猴痘疫情暴发之初就紧急启动了猴痘疫苗开发工作。此次获批临床的猴痘减毒疫苗是基于复制缺陷型痘病毒MVA株开发,该疫苗株的安全性、有效性已得到充分的临床数据论证。疫苗采用成熟的细胞工厂生产工艺,工艺稳定,质量可靠。经临床前研究证明安全性良好,可在非人灵长类模型中产生针对猴痘病毒攻击

的良好免疫保护。

自2022年猴痘疫情暴发以来,已在全球121个国家和地区发现超10万例确诊病例和226例死亡病例。截至2024年7月底,我国(含港、澳、台地区)已先后报道确诊病例2567例。

近期,非洲地区发现致病性更强和致死率更高的分支1b新变异株,导致非洲地区出现新一轮的快

速传播,目前已扩散至欧洲和东南亚地区。世界卫生组织于8月14日第二次紧急宣布猴痘疫情构成“国际关注的突发公共卫生事件”。疫苗是预防传染性疾病预防最有效的手段,对于控制疫情扩散至关重要。

猴痘疫情暴发以后,美国、加拿大、欧盟、日本、俄罗斯等国家和地区先后批准猴痘疫苗上市使用,

为有效控制猴痘疫情蔓延提供了重要支撑。近期,世界卫生组织也呼吁全球加快猴痘疫苗研发与量产工作。相较于已有猴痘疫苗上市的国家,我国尚无猴痘疫苗获批上市。上海生物制品研究所将持续加大科研投入,加快推进猴痘疫苗的临床研究和转化工作,争取产品早日上市,满足我国对猴痘疫情防控的重大公共卫生安全需求。

华为最新手机三面折叠屏发布!

9月10日下午,华为发布全球首款量产的三折叠屏手机“Mate XT非凡大师”(下称“Mate XT”),起售价19999元,将于9月20日正式开售。

Mate XT采用了“Z”形三折叠形态,在发布会上,余承东表示,手机展开之后屏幕10.2英寸,是最大的折叠屏手机,相当于把平板装在口袋里;展开后厚度3.6毫米,是最薄的折叠屏手机。

手持如此领先的黑科技,余承东这次却不再提“遥遥领先”,而是改口称“非凡”。不过,相比余承东口中“看报告PPT实现沉浸式阅读”“小红书变成大小红书”的话术,市场对华为Mate XT最直观的印象却是“批奏折”的既视感。

飞象网创始人项立刚更是用到一句尖锐的话来描述Mate XT:“领导用Mate XT,服务生用iPhone将是标配了。”

巨大的声量之下,比Mate XT早发布13个小时的iPhone 16更显得平平无奇,保持不变的起售价5999元,似乎只是沦为了华为的陪衬,而羞于称得上是良心。

相比苹果重新定义手机,华为这款“最具引领性、创新性、颠覆性”的产品,真的改变了手机吗?

“三折叠概念”很容易想到,荣耀、OPPO、传音控股等企业此前展示过三折叠概念机,但未真正投入市场,因此Mate XT被赋予“革命性意义”。

屏幕用到的多向弯折柔性材料,让耐弯折能力提升了25%;另一种搭载非牛顿流体材料和322平方厘米业界最大UTG玻璃,则让屏幕抗冲击性提升了30%。

华为布局三折叠屏赛道接近5年,并在2022年、2023年期间申请了多项相关专利,内容包括“通过多个壳体不等厚降低折叠设备

的厚度和重量”等,如今这些理论终于得到具化。

在发布会现场,每当余承东说出“第一次实现”“第一次做到”,台下都是山呼“遥遥领先”。而余承东自己却并没有再言必称“遥遥领先”,反倒是从头到尾反复提及“非凡”二字,让大家再次见识了余大嘴的深厚功力。

关于华为开创三折叠手机领域的原因,达睿咨询创始人的看法是,华为可以借此继续在市场上形成技术领先的品牌心智,并进一步深耕折叠屏细分市场。

但结合往事看,华为更像是为了一雪前耻。

2019年,华为宣布将在2月24日发布首款5G折叠屏手机。三星听到后,立刻加班加点搞生产,在2月20日发布Galaxy Fold,以提前华为4天的优势将“全球首款折叠屏手机”的头衔抢了过来。后来,余承东在采访中表示:“我们一定会超过他们(苹果、三星),这是我们的使命。可能我说这话不太谦虚……但没人能阻止我们。”

为了坐上“全球首款”的位置,华为不惜开创一个新的产物。不过,这些概念确实带起了Mate XT的势头。发布会结束后,与华为相关的概念均开启上涨模式。CPO(共封装光学)概念大幅拉升,剑桥科技涨停;折叠屏概念回升,大富科技“20CM”涨停;鸿蒙概念走强,法本信息“20CM”涨停。此外,华为HMS(移动服务)指数、6G、华为鲲鹏等与华为相关的概念也攀升至涨幅榜前列。

感到兴奋的,还有黄牛们。一名专门做华为手机生意的黄牛在接受采访时表示,已做好备货准备,“华为不是每一款手机都有溢价空间,但是大折叠屏的收益很可观,尤其这次还是首款三折,保守

第一波有万元上下的浮动收益,之后也得在大几千”。

2万元的起售价与普通用户无关,400万的预订量也难以用黄牛解释,只能说在华为的用户里,藏着另一个中国。

这两天,各路人士都绞尽脑汁尝试回答华为Mate XT为何如此火爆,究竟在满足什么样的使用需求,甚至上升到中国消费究竟是在降级还是在升级。

有观点认为,同为“价格虚高”的奢侈品,华为三折叠屏手机,总比瑞士机械手表的科技含量和实用性高100倍都不止。

“你花5万块钱买块机械表,也就是表中的入门级别;但2万块钱买个华为三折叠屏,逼格就比机械表高多了。”

所以结论是:对有钱人来说,其实算消费降级。

在这个观点的基础上,可以延伸出多种解释,而最终指向都是满足身份差异化的需求。

正如余承东所说,“我们在飞机上,在火车上,要看报告,要看PPT,你就可以打开三折,实现沉浸式阅读。小红书,打开就是大小红书”,这个我们是谁?是准备上位的领导,是精明强干的老板,是喝茅台开问界M9的大佬。

但行业天花板决定产品高度, Mate XT能飞多高,得先看折叠屏手机市场现状。全球折叠屏手机市场里,中国是最卷的。

Counterpoint Research数据显示,2024年第一季度全球折叠屏手机出货量同比增长49%,创下过去六个季度以来的最高增幅,这得益于中国厂商出货量大幅增长——后者占出货量一半以上。细分市场亦由中国企业主导,比如在美国,联想摩托罗拉的折叠屏手机市场占有率达65%;在中国,市占率前三分

别是华为、OPPO、荣耀,均是本土品牌。

但比对2023年全球智能手机11.67亿部的出货量,折叠屏手机约1590万部的数据,占比不足1.4%,尚属小众品类。中国市场纵使冲在最前,全年也只是卖出700万部。

除了华为Mate X5,其他企业的折叠系列均表现一般。此局势下,企业仍扎堆钻研折叠屏手机,说白了,是手机创新到了瓶颈期,卷无可卷只能找个冷门领域继续卷。

“折叠”能给使用体验增加什么?更直白的问法是:“比大更大”的屏幕能带来什么?许多人会用“增强娱乐属性、社交属性以及情绪价值”来解答,说得更直接一点就是,当你翻开折叠屏时,能获得朋友好奇的目光。

但这种“情绪价值”值多少钱呢?或者说,能持续多久呢?

从这个角度看,华为Mate XT最大的意义在于秀肌肉。

开创三折叠时代的Mate XT搭载了诸多新技术,是华为的心血之作。但站在比折叠市场还要小众的三折叠市场,以及在消费降级浪潮下、在Mate XT掀起的民族情绪狂欢退热后,如何说服消费者购买非刚需产品,华为还需更多时间去开荒。

群智咨询数据显示,2024年全球三折叠屏手机销量规模预计为20万部,整体折叠屏手机市场销量规模将达到约2100万部。意味着,即使在折叠屏手机市场里,三折叠屏手机也只能占据卑微的0.95%。

而且, Mate XT那2万元起步的价格,已然超过上述“用户的折叠设备愿意价格”的2倍。何况实际支出的金额往往会低于意愿,公开数据显示,2023年中国人均数码产品消费支出为2300元,以智能手

机、相机、电脑为主。价格成了Mate XT发展的最大难题——即便许多消费者想支持华为的创新,也有心无力。毕竟一线城市中的广州,2023年城镇非私营单位的平均月薪“不过是”1.3193万元,深圳则“只有”1.4553万元。

华为也有苦衷, Mate XT定价高的归因是成本高。

国际数据公司IDC中国研究经理郭天翔曾在受访时表示,硬件方面,普通的折叠屏手机屏幕加铰链成本占手机成本比近70%,三折叠屏手机主要新增了一块屏幕、一个铰链,因此三折叠屏手机厚度和重量,包括整机成本都会明显增加。比如,小折叠屏的成本比直屏屏幕贵上百元。

接下来,三折叠屏手机还要面临接踵而来的技术挑战。据京东相关技术人员的表述,折叠屏手机本就存在屏幕高频弯折导致的铰链寿命较少、软件适配度等问题,多了“一折”的三折叠屏手机,虽然在碳硅负极技术的辅助下大大提升了体积和续航问题,但还需思考如何平衡功耗发热。此外,三折叠屏手机对铰链、信号、啸叫、软件适配等方面都有着更高要求。

不过,基于华为的行业号召力和生产规模,以及这并非其第一次涉足不确定的领域了,资本市场对Mate XT仍抱看好的态度。据证券时报表述, Mate XT将从生产到零售终端带动整个产业链进入新一轮发展。

可以展望的是,一旦产业链技术成熟,“把价格打下来”,这样熟悉的剧情必然发生,无论是友商还是华为自己,更便宜的三折叠屏手机可能正在来的路上。

只有到那个时候,当市场普遍接受了三折叠屏手机,华为才算是真正重新定义了折叠屏手机。