

黄沙尽处古连城,岭外长风卷旌旌。万里春光今得见,玉门柳色亦融融。夫闻珠头初日,淮北炊烟。征人空回首,使客不执鞭。祁连卧雪,难解苍茫草莽;丹霞翻翠,还看紫纒云烟。纸底兵戎起,月下马蹄声。异方而无极,雁山而参横。闻中之香暖,陌上之江寒。雄关漫道依旧,大国丝路新衍。一行鸿雁纷纷去,百代光阴杳杳前。

乃有圣山昆仑,浩荡千里。天帝之下都,日月之恣始。仰悟东井之精,俯协《河图》之空。及之酒泉关隘,煌之王母神宫。玉京之地脉,楼兰之日穷。出弱水,延汉江。想屈子,游西洲。简狄之瑶台,后羿之穷丘。起中原之穆王,发河汉之源流。又忆穆王以不享之名,伐犬戎以荒服之疆。发洛阳,渡黄河,越太行。游息之处,河西之邦。乃至老子入于流沙,仙人居于云乡。大禹凿于合黎,彭祖晓于阴阳。黑水苍穹,声名乾宇。边塞多情,丹心高古。以至汉兴,开疆扩土。

以文景之治,修汉室之强。用张骞之使,报白登之辱。于是葱岭而断匈奴,连大宛而出西域。临洮之远,不减义士豪发;陇山之高,更添书生幽绪。至此秦城万里,首接辽海千冈。黄鹄飞之摩苍,琵琶弹之断肠。止兵戈于边塞,开商贾于危廓。西略河源,东抵长安。贡无征战,时不戒严。蕃汉居杂,僧梵传兼。蒲酒送于归客,羌笛怨于河间。天马出于焉知,榴花然于江南。通河西以服冒顿,却狄戎以护中原。功成而博望,胡物而东来。壮哉丝路通寰宇,凿空古道贯长虹。

于是逐五部,设四郡。点星之戍火,受朝之降城。彰武功以军威,申臂掖以识京。品波斯之美酿,开敦煌之盛名。封狼居胥,勒石太平。汉军追北地,胡马走南庭。多少兴亡事,岂叹英雄尘。李君之名辱,穷影之惭愧。裂于繁帛,心向雁门。明妃之喟叹,白日之西沉。眉而憔悴,望却南春。想披香之宝殿,觉奔沙而转蓬。捻玉梅而消瘦,问魂梦而深蒙。待永嘉而乱,倚凉州而观。衣冠避而西往,儒生继

而北源。重峦叠嶂,郭琦研史于黑水;松涛浮浪,宋纤传道于酒泉。河西望族,一支独树;文风炽盛,兼礼门户。佑汉学之宝库,建五凉之中枢。

至其拓拔临之武威,秦川随之一统。携儒风于中原,振礼乐于关中。写河西之百年,记刘昫之无穷。临松萝谷之风范,碧峰清溪之仙公。德冠前世,蔚为儒宗。传薪火于诸佛,使善性于苍生。唐节度于陇右,校尉于北庭。东通秦蜀,西接于阗。南壤天竺,北望燕然。间阎相望,桑麻翳野。商侣往来,无有停绝。享塞外之边城,闻丝路之驼铃。翰车饮于帅府,琵琶落于云肩。卓女游于粉瓦,羁客醉于官屏。哥舒翰之高会,封常清之神营。可叹安史一乱,燕贼图并。戈鋌回紫塞,干戚散彤庭。河湟没之殆尽,凉州空之遗颓。衰之陇右,失之安西。叹之义潮,悲之太息。

嗟乎!元昊立夏,经略河西。惜宋庭之羸弱,望山丹而徒然。痛别四方之地,无复东西之安。乃至建炎南渡,中原北怜。长风吹之悲入,苍茫遣之云间。太祖复兴,设司卫边。通玉帛于天方,列毡庐于疆场。未之孤悬,地之甘凉。于是设雄关,置重郡。保关中昌昌,使海内晏晏。放眼今朝,建其道桥。连亚欧之生命,汇东西之钱钞。调南水而北供,交文史于风骚。控国之咽喉,诉古之兴替。拓族之魂魄,传时之精神。

故其雄关无尽,往事不绝。长城烽燧接天,祁连轮台卧雪。宝窟之远,重开千年佛刹;天路之遥,还观百代绸缪。鸣沙之灵,洗尽寒琼碧落;月牙之泉,别有天马通幽。上嘉峪之险,忆征人之蹄。未有孤烟之起,却教陇云之低。更兼张掖之秀,起玉门之烟。扼河西之臂,横弱水之源。汉垒积雪,塞上江南。尔看春秋一梦,徒思今古之名。感中华之伟业,慨华夏之安荣。嗟乎!山河独望,风物谁亲。天涯处处芳草,沧海年年到照春。正是:

秦岭昆仑抵掌看,安西一脉奉兰。金城北望关山渺,湟水东流陇树寒。戈马池暗斜落日,平川塞险照惊澜。不闻羌笛怨杨柳,犹见河操走呼韩。

河西走廊赋

王铁成

雷军刚一造车,就开始打造汽车圈“北约”?



本届北京车展小米汽车展台上的SU7。 摄/罗小虎

在小米SU7大获成功后,雷军又在北京车展开始了一场“串门”之旅。

他和理想汽车董事长李想、长城汽车董事长魏建军、比亚迪董事长王传福、蔚来董事长李斌等车界大佬,都相谈甚欢,大家莫不为中国迎来智能电动车盛世而欢欣鼓舞。

但是突然之间,雷军突然有了一个提议。

雷军是这么告诉王传福的:“我和李想、何小鹏、李斌商量了一下,(咱们)能不能把生态统一?”

他称,这会提升车子的“可玩度”,买一台车就等于买了一个房子,就像装修一样,喜欢怎么装都行。

雷军最后向王传福确认,不知道后者是否听懂了他的意思。

王传福的回应是,这需要组织起来。雷军马上接着提议——要不你出面组织一下?

王传福具体是怎么接话的,目前并没有进一步的消息。

但雷军这个提议,很可能意味着他想加速推进小米生态“上车”。

众所周知,小米的战略就是“人车

家”——在小米SU7成为爆款之后(大定超10万、锁单超7.5万台),把生态战略扩展到智能汽车属于题中之义。

因为现在趋势很明显,“万物互联”已经触手可及。

在这个过程中,谁占据了智能汽车这个流量入口,谁就占据了竞争主动权。

值得一提的是,比亚迪去年的销量超过了300万台,理想、蔚来、小鹏加在一起也有大约68万台左右,如果加上长城汽车的123万台,总销量达到了惊人的491万台。

如果这些车辆落地小米生态,这就相当于每年能够为小米引流491万新增用户。

这个大蛋糕,真的是太大了。而且看上去,小米也从技术上做好了准备。

2023年10月,小米发布澎湃OS系统,从底层打通了小米汽车、小米手机、家居产品的互联互通和融合控制。

值得一提的是,小米之所以被认为能够打败车企,依靠的就是这种生态战法。

因为这种生态组合,完全对接了用户的所有生活场景。

数据显示,小米AIoT平台已连接设备(不包括智能手机、平板及笔记本电脑)数,在2023年底已经达到7.40亿。

生态打法为小米通过提供软件和服务盈利,提供了巨大空间。

换句话说,这能加速推动小米汽车业务通过软件赚钱。

而且数据已经证明了这一点——IoT与生活消费产品业务毛利率为16.3%,互联网业务毛利率高达74.2%,两者均超过智能手机业务14.6%的毛利率。

如果小米把这种业务扩展到智能汽车领域,意味着打开了更大的业务增长空间。

比较有趣的一点在于,因为小米是在北京,所以如果雷军组织的这个联盟能成功落地,那么也许可以称之为“北约”。

与之相对应的是,华为也在推进自己的联盟,即“鸿蒙智行”。

因为小米想要做的事,华为已经开始做了。

鸿蒙智行已经和赛力斯、北汽、江淮、奇瑞等建立了合作关系。

奇瑞董事长尹同跃甚至表示,中国要想造出好的智能电动车,必须找华为。而且这个联盟同样实力不可小觑。

奇瑞去年销量超过188万台,加上江淮、北汽、赛力斯,总量也超过了261万台。

考虑到华为恐怖的技术实力,以及强大的组织力,其对自己组织的“华约”具有相当的号召力。

相对而言,小米的“北约”更像是一个松散的“邦联”。

但显而易见,双方都看到了万物互联的机遇,以及智能汽车在其中扮演的关键角色。

对于小米来说,难处在于类似于比亚迪这样的巨无霸,一直都有“凡事自己干”的传统,跟蔚来、理想、小鹏对于雷军言听计从完全不同。

所以到此为止,“北约”是否能够落地还有悬念,但“华约”正在迅速扩张影响力。

(王思思)

中国6G再次全球领先,有望2030年商用!

6G迎来大消息!

近日举行的“6G创新发展论坛”披露,我国正在重点攻关6G系统设计和原型系统研发,明年开始开展6G标准的研究和制定工作。

预计2029年6G标准完成制定,2030年左右实现6G商用。

6G到底有什么特点?

在6G时代,陆地移动通信跟高、中、低轨卫星的有机融合,将实现任何人、任何地点、在任何时间无缝全球覆盖和按需接入,像沙漠、海洋、空中这种地面信号很难覆盖到的地方,6G网络都能够覆盖。

6G将达到移动通信的两个极端,一个是广域全域覆盖,另一个则是元宇宙、虚拟世界的个人极致体验。

据了解,中国移动在全球最早布局开展了6G的研究,2021年在北京市科委的

指导下,联合北京邮电大学基地产业联盟,成立了中关村泛联院,聚焦6G等下一代移动通信领域取得系列领先的成果。

中国移动通信集团有限公司党组成员、副总经理高同庆表示,当前6G已经成为移动信息产业全球科技创新的一个新的焦点,6G是在5G基础上打造通感算智深度的融合天地一体全域的覆盖的移动信息网络,全面推动经济社会数智化的变革。

6G相比于5G有何进步?

6G将5G的高速率、低时延高可靠和大连接的功能进行升级,速率能达到5G的几十倍,终端连接数量也提升一个量级。此外,6G还增加了三个新能力,即空天一体、通感一体、通智一体。

据了解,预计到2029年,6G第一个标准将会落地。

专家认为,6G是技术与应用双轮驱

动,不断迭代的过程,主要解决的是5G尚未解决的问题,特别是服务与赋能垂直行业。

值得一提的是,6G最大服务对象是汽车,也是未来走向完全自动驾驶的基础。

2023年,国际电信联盟(ITU)定义了6G的6个典型场景和15个性能指标,成为6G的核心技术特征。

6G的应用场景在5G三大典型场景的基础上,含沉浸式通信、极可靠低时延、大规模连接、泛在连接、AI通信一体化、通信感知一体化。

以通感一体化为例,其就以无人机为代表的低空经济奠定了基础。

作为新兴产业未来发展的重要方向,业界普遍认为,低空经济将来一定会形成万亿级产业规模。

(柴佳宇)



中国人去日本扫货法国LV, 日元又双叒变成纸?

这两天,你身边有人喊你去日本购物吗?

4月10日以来,纽约外汇市场上日元汇率大跌,一度贬值至1美元兑换154.33日元。

日元对人民币汇率也在近期创出近年新低。

2011年日元兑人民币最低到11.6。

2020年日元兑人民币最低到14.6。

2024年4月16日日元兑人民币高达21.4。

10年前1w人民币可以换11.6w日元,如今可以换21.4w日元,翻了一倍。

按照现在的汇率,也就是差了4600元,如果按照十年前的汇率,就差了8450元。

日元贬值下,不少奢侈品在日本买比在中国国内买便宜近10%-50%。

一个LV的carryall小号,日本官网售价为379500日元,约合17767元人民

币,同期中国官网售价为20600元。

在京都伊势丹商场购买了一条mi-kimoto的项链,约合7500元人民币,较国内便宜3000元。

这家商场在临近关门时,还有约30多个买了东西的国人在排队退税。

日本LV店里都是中国人“冲上热搜!有人甚至提2个行李箱扫货!”

另外,日元贬值也为日本楼市吸引了大量国际投资者。

据说有些中国人持现金来购房,很多人瞄准了东京奥运村的楼房。

伴随着日元汇率走低,银行兑换日元的业务量增加。

有业内人士认为,投资日元赢的人是少数,更多的人考虑的是汇率水平的问题,但他们忽略了利率等问题,总体而言就是,想屯日元获利的话,涉及因素较多,不一定能赚到钱。

(柴佳宇)

史上最忙“五一”,机票价格却临时“跳水”! 现在还能捡漏吗?

“五一”小长假开始进入倒计时。

据飞常准数据,对于中国民航来说,今年“五一”假期将是史上最忙。

2024年“五一”假期境内机场预计总起降151612架次,日均起降30322架次,同比2023年“五一”假期增长8.99%,相比2019年增长36.2%。

今年“五一”假期中国民航将打破去年的纪录。

然而,有些“违背常理”的是,最忙之下,“五一”假期机票临时降价,不走寻常路,票价不升反降。

近7天“五一”假期境内经济舱机票均价852元(不含税),同比去年下跌1.13%,环比此前7天搜索时的均价下跌22%—机票价格临时跳水。

这让提前购票的消费者大呼吃亏,这是怎么回事?

有五一假期出游计划的市民发现,“五一”假期的机票比上周预定的价格降了不少,为了减少损失,不得不退票重订。

有游客表示,回哈尔滨大概一个多星期前订票,还是1000多元,昨天看票的时候,就已经是600多元,于是又退票重新买票,花了600多退票费,还省200多块钱。

比如从广东飞昆明,票价下降了400块钱,南昌飞北京的,上周票价是700块钱左右,现在500块钱左右了。

多个购票平台显示,目前多个热门航线“五一”当天仍有低价直飞机票,比如上海飞乌鲁木齐票价694元起,上海飞北京票价380元起,广州飞北京票价510元起。

为何机票价格会临时跳水呢?

民航业内人士分析,“忙”和“降价”之间看似矛盾,实际上有内在联系。

正是因为航司加了太多运力,导致供大于求,临近假期仍有不少座位没售出,因此临时调价促销,能卖一张是一张。

节假日调整运力投放,增加航班量是航司的惯例。

就在几天前,南航宣布“五一”期间临时加班上海浦东至长沙、汕头、武汉等航线,并计划在上海至广州、深圳、乌鲁木齐、北京等航线上投放宽体机。

其实,这种假期机票价格临时跳水的情况,2023年就开始比较明显了。

因为旅游市场复苏,形势一片大好,航司就拼命加运力,结果一不小心超出市场需求了。

除了航司增加运力的因素外,高铁对民航客流的分流,也是飞机没坐满,导致机票价格临时跳水的原因。

(柴佳宇)