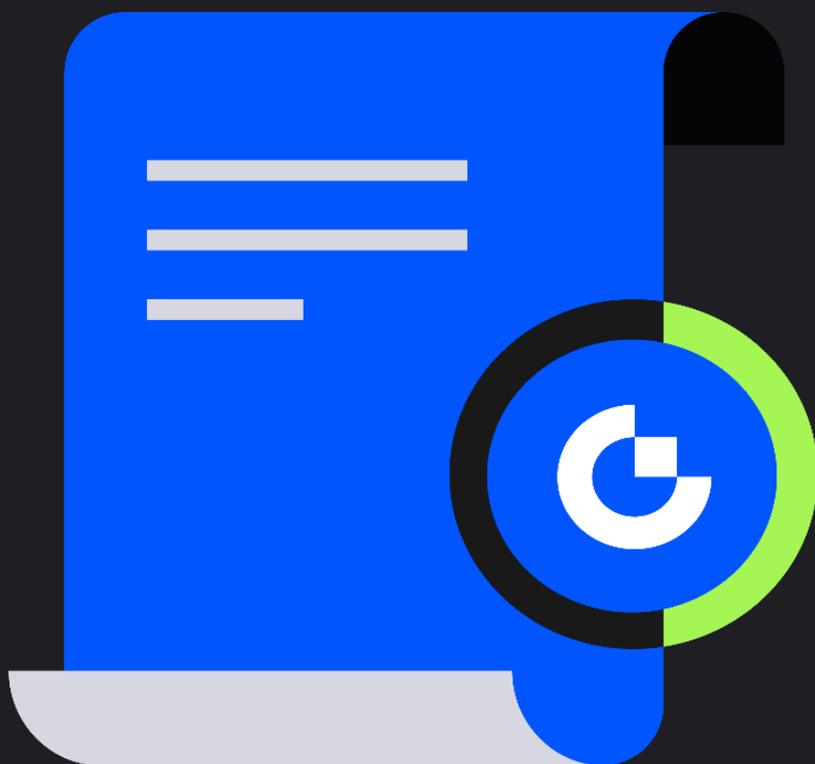


Gate Research

Gate 构建全品类 订单簿永续体系

交易所传统资产交易路线分化



Gate 研究院：交易所传统资产交易路线分化，Gate 构建全品类订单簿永续体系

摘要

- Gate 是唯一在永续合约（Orderbook 模式）中实现全品类覆盖（股票、金属、指数、外汇、大宗商品）的交易所。对于偏好订单簿撮合、透明深度和 API 交易的专业用户，Gate 提供了覆盖最完整、也最接近加密原生合约范式的 TradFi 交易体验。
- 多数竞品的重点在独立的 TradFi CFD 模块，通过标的多和门槛低承接跨圈用户，而 Gate 的差异化优势偏向将传统资产纳入统一的订单簿永续框架，当作可复用的衍生品基础设施来建设，从而在订单簿永续层面与竞品拉开机制差距。
- 随着行业未来从产品堆叠转向交易基础设施竞争，订单簿模式所强调的公开撮合、透明流动性结构与可复用交易范式，更贴近 RWA 走向标准化交易场景的长期方向，Gate 以统一订单簿架构覆盖多资产类别，为后续扩展更复杂的现实资产交易形态提供了更强的可扩展性空间。

一、市场产品形态定义

在主流加密交易所的 TradFi 布局中，平台之间的关键差异不仅在于上线了多少传统资产，更在于这些资产以什么交易形态被引入市场。不同的产品形态，决定了成交如何撮合、关键价格参数（如指数价/标记价）与风控机制如何锚定，以及交易体验与策略是否能够在加密衍生品框架内复用。

基于交易机制差异，当前 CEX TradFi 衍生品实现中，可归纳为两类主流形态：

- 一类是原生永续合约（Orderbook）模式，即将股票、指数、外汇或大宗商品纳入订单簿撮合体系，成交由买卖盘撮合完成，并沿用加密永续合约的资金费率等框架；同时，标记价格与资金费率通常会围绕外部指数或参考价与溢价指数进行计算，使

TradFi 标的在可见深度、可挂单/做市、API 一致性等方面更接近加密原生合约体验，天然适配量化机构与 API 用户。

- 另一类是 TradFi CFD (Quote) 模式，以平台或流动性提供方的双边报价为核心，成交更多体现为按 bid/ask 报价撮合，缺少可见订单簿深度与 Maker 生态；优势在于资产种类丰富、上手门槛低，但价格形成、点差/佣金、隔夜费与强平路径等关键要素更依赖平台侧机制，策略复用空间相对有限，更偏中低频与方向性交易。

I. 永续合约 vs CFD

	原生永续合约 (Orderbook, 宏观永续)	TradFi CFD (Quote, MT5)
核心机制	订单簿撮合，成交由买卖盘决定	报价成交 (bid/ask)，按报价执行
可见盘口深度	有深度与盘口结构	无可见订单簿深度，以报价为主
价格参数锚定	成交价来自订单簿；风控/强平常用标记价；标记价/资金费率围绕指数与溢价机制计算	以对手方/报价体系定价与计价，PnL/结算按对手方价格规则
交易时段	通常 7×24 (永续逻辑)	固定交易时段 + 休市
杠杆	常见为下单时可选 (与合约一致)	杠杆为固定档位，用户不可手动调整
Maker/做市	支持挂单与做市生态	不提供订单簿 Maker 生态；可有条件单但本质是报价触发
资金费率/隔夜成本	有资金费率框架	有隔夜/融资费 (休市跨夜)
API/策略复用	更接近加密合约策略范式 (深度/撮合/资金费率)	与加密合约范式差异更大，策略迁移需要重做成本与执行假设
对手方结构	更偏“用户—用户”撮合，平台主要承担撮合与风控机制	对手方与定价权更集中在平台/流动性侧
扩展性与长期结构	更适合多资产、RWA 长期演化	更偏短期产品化扩展

Gate Research, Data from: Gate Gate Research

在产品形态与交易机制的差异上，各平台的产品路线与长期战略出现了明显分化。

二、核心数据矩阵分析

2.1 永续合约 (Orderbook) 覆盖度矩阵 —— Gate 的绝对护城河

从覆盖度矩阵来看，Gate 在传统资产 Orderbook 上已经形成了非常清晰的领先地位。目前，Gate 是唯一实现 Orderbook 全品类覆盖的平台，股票、金属、指数、外汇和大宗商品都能在同一套 Orderbook 体系下交易；同时，Gate 也是唯一把指数和大宗商品真正放进

Orderbook 的交易所。把 TradFi 资产直接放进 Orderbook，而不是交给报价制的 CFD，本质上是选择了一种更接近真实交易的方式。换句话说，这意味着价格是市场撮合出来的，有真实盘口、有深度，也能挂单和做市，TradFi 资产因此可以像 BTC、ETH 一样被量化策略和 API 直接使用。

II. 主流加密交易所 TradFi Orderbook 覆盖度

资产类别	Gate	B****	B*****	B****	K*****
股票	✓ 16	✗	✓ 1	✓ 2	✗
金属	✓ 11	✓ 2	✓ 2	✗	✓ 3
指数	✓ 8	✗	✗	✗	✗
外汇	✓ 3	✗	✗	✗	✗
大宗商品	✓ 2	✗	✗	✗	✗
全品类支持	✓	✗	✗	✗	✗

Gate Research, Data from: Gate

Gate Research

统计口径说明：仅统计支持 Orderbook 机制的永续合约产品，不包含报价制（CFD/Quote）模块。

在股票方面，Gate 已上线 16 个支持 Orderbook 撮合的标的，在同类平台中处于前列。目前既覆盖以 AAPL、NVDA、TSLA 为代表的核心科技股，也囊括 COIN、MSTR 等与加密高度联动的高 Beta 标的，并延伸至 QQQ、TQQQ 等指数与杠杆 ETF。这一组合使专业交易者能够在同一套 Orderbook 永续体系中，同时参与股票核心资产、加密映射资产与宏观指数级机会，形成更完整的跨市场交易与对冲结构。

在金属方面，Gate 的永续合约不仅覆盖黄金、白银等核心避险资产，还进一步扩展至铂、钯以及铜、铝、镍等工业金属，形成完整的金属与工业金属交易结构。在 2026 年金属整体走强、波动显著放大的背景下，这种多层次覆盖使金属类资产能够在 Orderbook 永续体系中同时承载避险、宏观与产业周期三类交易逻辑，显著提升了可交易性与策略空间。

不仅如此，Gate 在指数类永续合约同样形成了实质性的独家先发优势，目前上线如 NAS100、UK100、SPX500、US30、HK50、JPN225 等 8 个指数，这些标的全部运行在 Orderbook 体系之上，构成难以复制的产品壁垒。

此外，外汇与大宗商品永续同样已完成实际落地，尽管数量仍在扩展中，但技术、风控与流动性模型已被验证。其中，Gate 在大宗商品的 TradFi 永续合约上形成了完全独立的差异化区间

，目前已上线 XTI（WTI 原油）和 XBR（布伦特原油）的永续合约实盘交易。在 2026 年地缘政治局势持续升级、能源价格波动显著放大的背景下，原油这一核心大宗商品被纳入 Orderbook 永续体系，使相关风险对冲、方向性交易与跨资产配置首次能够在加密原生的衍生品框架中高效完成，也进一步放大了 Gate 在 TradFi 永续赛道中的先发优势。

2.2 TradFi CFD 模块对比 —— 竞品的主战场

在 TradFi 的 CFD 模块上，市场呈现出与 Orderbook 永续完全不同的竞争格局。这个赛道更强调“资产多”，核心目标是降低门槛、快速承接跨圈用户的交易需求。产品形态上以报价制为主，盘口浅甚至没有盘口，交易体验更接近传统外汇或差价合约平台，适合做方向性博弈，但并不强调深度参与或高频交易。

III. 主流加密交易所 TradFi CFD 模块对比

交易所	股票	金属	指数	外汇	大宗商品	网页端支持
Gate	69	3种 (3对)	17	47	2	✓
B****	104	4种 (8对)	22	62	13	✓
B*****	✗	2种 (5对)	11	54	8	✓

Gate Research, Data from: Gate

Gate Research

统计口径说明：仅统计交易所中独立存在的 TradFi / CFD 报价制模块，不包含永续合约产品。

在这一框架下，其他主流 CEX 通过大量股票、外汇和指数标的覆盖了更广泛的用户群体；相比之下，Gate 虽然也提供一定规模的股票 CFD 产品，但资源投入相对克制。从数量上看，Gate 的 CFD 模块已覆盖 69 个股票、17 个指数、47 个外汇交易对，并辅以少量金属与大宗商品品种，整体具备基础完备性，但更多承担补充角色，而非平台的核心发力方向。

整体来看，对 Gate 来说，优势并不在于列出了多少 TradFi 标的，而在于这些资产是否真的能像加密资产一样被交易，例如，有真实盘口、有持续的价格发现、能挂单、能做市、也能被量化策略和 API 直接使用。正是这种把 TradFi 资产当作加密原生衍生品来做的思路，拉开了 Gate 与其他平台在永续合约层面的差距。

三、客观事实与用户体验差异 (Qualitative Analysis)

除了数量统计，产品运营、用户体验与手续费率同样会影响用户的选择。

3.1 资产可见性与合规门槛

在资产可见性与合规策略上，不同平台采取了明显分化的路径。Gate 采取相对保守的策略，TradFi 股票交易对仅对登录用户开放，游客无法直接浏览盘面，这在一定程度上限制了搜索引擎收录与自然流量获取；同时，Gate 对相关资产在命名上进行明显隔离，通过 X 前缀或 ONDO 后缀（如 TESLAX、APPLON）强调其合成资产或通证化属性。该做法有助于降低合规风险，但也容易在用户心智中强化“并非真实股票”的认知边界。

相比之下，M*** 与 B***** 采取更为激进的获客策略，相关 TradFi 股票产品在全网范围内对游客开放，直接使用 AAPL、TSLA 等股票原生代码进行展示，有利于自然流量获取，用户理解成本几乎为零，显著提升了首次触达与转化效率；类似地，B***** 的盘面信息亦对外可见。这类策略在用户增长与认知迁移层面更具优势，但同时也可能面临更高的证券属性与监管合规压力。

3.2 手续费率与产品运营

在 TradFi 相关产品中，Gate 与 B***** 在费率设计上采取了截然不同的定价模型，Gate 延续传统 CFD 市场常见的按手固定收费模式，而 B***** TradFi Perps 则沿用按名义成交额收取百分比手续费的永续合约体系。

IV. B***** TradFi 手续费结构/Gate /TradFi 手续费结构

B***** TradFi 手续费结构				Gate TradFi 手续费结构		
VIP 等级	挂单费率 (Maker)	吃单费率 (Taker)	吃单费率 (BNB 支付 10% 折扣)	合约类型	VIP 4 及以下 (每手手续费, USD)	VIP 5 及以上 (每手手续费, USD)
普通用户	0.00%	0.03%	0.02%	外汇	6	5.4
VIP 1	0.00%	0.02%	0.02%	金属	6	5.4
VIP 2	0.00%	0.02%	0.02%	商品	3	2.7
VIP 3	0.00%	0.02%	0.01%	石油	3	2.7
VIP 4	0.00%	0.02%	0.01%	指数 - JPN 225	0.1	0.09
VIP 5	0.00%	0.01%	0.01%	指数 - HK 50	1.5	1.35
VIP 6	0.00%	0.01%	0.01%	指数 - 其他各合约	3	2.7
VIP 7	0.00%	0.01%	0.01%	股票差价合约	0.02 / 股 (每笔订单至少 0.20)	0.018 / 股 (每笔订单至少 0.18)
VIP 8	0.00%	0.01%	0.01%			
VIP 9	0.00%	0.01%	0.01%			

Gate Research, Data from: Gate Gate Research

以黄金 (XAUUSD) 为例, 在 1 手 = 100oz 的合约规格下, Gate 金属 TradFi 合约采用按手固定收费的方式: 普通用户 (VIP4 及以下) 单手手续费约为 \$6, 高等级用户 (VIP5 及以上) 可降至 \$5.4。该费用与黄金价格及名义成交额无关, 交易成本在下单前即可明确, 具有高度可预期性。

相比之下, B***** TradFi Perps 沿用 U 本位永续合约的百分比手续费模型。在不考虑任何阶段性折扣的原价体系下, 普通用户吃单费率为 0.05% (使用 BNB 支付为 0.045%), 最高等级用户 (VIP9) 吃单费率为 0.017% (BNB 支付为 0.0153%)。在这一模型中, 手续费随黄金价格线性变化。

在 1 手 = 100oz 的前提下进行对比可得, Gate 与 B***** 手续费打平所对应的金价区间约为, 通常情况 B***** 的手续费更低:

- 普通用户: \$120-133/oz
- 最高等级用户: \$318-353/oz

考虑到现实黄金价格长期处于远高于该阈值的水平, 在当前市场环境下, Gate 在小至中等仓位交易中的手续费整体更具竞争力。主要体现在以下交易场景中:

- 以 1 手或少量手数为主的交易, 避免手续费随价格上涨而放大
- 高频或策略型交易, 更关注单笔成本的稳定性与可预期性

- TradFi / CFD 用户迁移场景，对按手收费的定价方式更为熟悉

营销包装与内容供给方面，Gate 对 TradFi 的投入更为集中和持续。从当前 App 与 Web 可见页面统计，Gate 围绕 TradFi 已推出 10+ 个正在或近期进行的运营活动，涵盖交易奖励、黄金实物激励、新手专属任务、体验金与积分激励等多种形式，并保持高频更新节奏。同时，Gate 围绕 TradFi 提供了 10+ 篇公告、教程与说明内容，覆盖产品上线说明、合约规则、杠杆与风控调整、研究解读及新手引导，形成较为完整的活动与教育内容体系。

在产品呈现上，Gate 在 App 与 Web 首页对 TradFi 模块进行高亮展示，将其作为核心业务模块持续曝光，降低用户发现与理解成本。相比之下，B***** 的 TradFi 相关入口层级相对较深，更偏向功能型合约补充，相关营销活动与系统化教程数量相对有限。整体来看，Gate 通过更高频的活动运营与更密集的说明内容，在用户触达、首次转化及 TradFi 用户教育层面具备更明显的优势。

V. Gate TradFi 入口

The screenshot displays the Gate website homepage. The navigation bar at the top includes 'Buy Crypto', 'Markets', 'Trade', 'Futures', 'Earn', 'Community', 'More', 'TradFi', and 'Rewards Hub'. The main content area features a large 'GATEWAY TO CRYPTO' banner with '49M Traders' Trusted Choice' and a 'Sign Up' button. To the right, there is a 'Spot' market list with columns for 'View All', 'GT Gate Token', 'ETH Ethereum', 'XRP XRP', 'SOL Solana', 'USDC USDCoin', and 'DOGE DogeCoin'. A 'Download App' button is visible in the bottom right corner. The footer contains 'Gate Research, Data from: Gate' and the 'Gate Research' logo.

Asset	Price	Change
GT Gate Token	\$6.89	-0.86%
ETH Ethereum	\$1,950.44	-3.57%
XRP XRP	\$1.362	-2.64%
SOL Solana	\$80.55	-2.95%
USDC USDCoin	\$1.0006	+0.01%
DOGE DogeCoin	\$0.09055	-2.38%

3.3 交易模式的战略分野

3.3.1 各平台的模式选择

在 TradFi 赛道上，各平台针对传统资产的交易模式选型直接反映了其战略定位与产品架构差异：

- **B**** 的纯 CFD 策略：**B**** 在永续合约产品中不支持 TradFi 经典资产。所有传统资产的交易均在独立的 TradFi CFD 模块内进行。这样一来，加密用户与传统交易用户实际上被分隔在两个不同的系统中，交易逻辑与撮合机制互不干扰。
- **B***** 的混合模式策略：**B***** 在永续合约产品里支持股票与金属类资产，但其他资产类别（指数、外汇、大宗商品等）仍需通过其 TradFi CFD 模块交易。用户在从主站跳转至 TradFi 界面时需重新登录或认证，这意味着存在界面与会话状态切换的成本。
- **Gate 的多资产 Orderbook 永续合约策略：**Gate 在股票、金属、指数、外汇与大宗商品五类传统资产上，均采用 Orderbook 订单簿模式的永续合约撮合机制，而不是通过独立的 CFD 报价产品来承载交易。这意味着相关 TradFi 资产在 Gate 上以标准化衍生品形式进入撮合市场，价格由订单簿中的买卖盘供需决定，用户面对的是市场流动性而非平台对手方报价。虽然不同资产类别位于各自的交易板块中，但其底层撮合框架、订单簿逻辑与交易规则保持一致，使多资产交易在机制层面具备统一的市场结构与策略可复用性。

3.3.2 模式选择背后的战略含义

这三种设计分别代表不同的战略思路。B**** 和 B***** 采取了较为“务实”的路径，通过隔离加密资产与 TradFi 资产的交易系统，针对不同用户群体与市场需求进行优化。这种架构可以在较短时间内快速上线产品、覆盖市场需求。

另一方面，Gate 选择基于统一 Orderbook 架构覆盖所有资产类别。这不仅统一了交易逻辑，也将平台定位为一个中立的撮合者。Orderbook 模式下平台不直接作为对手方，其收入来源于交易手续费，与用户盈亏没有直接挂钩；而 CFD 模式下平台通常作为对手方，其收入可能

与用户交易结果呈某种关联。Gate 在 TradFi 上坚持 Orderbook 模式，是在传达一种理念：对待 TradFi 资产应与加密资产保持一致的撮合思路。

对于追求交易透明度、流动性结构清晰、对手方风险可控的用户而言，这种一致性的交易体验具有明显吸引力。

3.3.3 长期战略意图

从交易结构与风险承担机制来看，不同交易模式在长期可扩展性上存在本质差异。

Orderbook 架构下，平台仅承担撮合职能，用户之间互为对手方，平台自身不需要介入价格形成或承担方向性风险。这种设计使平台能够将重心持续放在流动性建设、撮合效率与交易深度优化上，而不受制于资产类别扩张所带来的结构性负担，更适合支撑多资产、长期演化的交易体系。

从 RWA 赛道的长期视角看，真正成熟的 RWA 交易形态，应当具备清晰的价格发现机制、透明的流动性结构以及可复用的交易基础设施，而非依赖单一产品形态或封闭式定价模型。

Orderbook 模式所强调的公开撮合与市场化定价，天然更接近这一目标。Gate 目前在 TradFi 资产上即采用统一的 Orderbook 架构，本质上是在为未来更复杂、更标准化的现实资产交易场景，提前构建可扩展的技术与交易范式。

四、结论：Gate 正从多资产扩展迈向交易基础设施升级

综合前文对产品形态、数据矩阵与平台路径的系统分析，可以得出一个清晰结论：Gate 在 TradFi 赛道的真正差异，并不体现在“是否提供股票、指数或外汇”，而体现在“用什么交易结构承载这些资产”。当行业多数平台仍处在 TradFi 产品扩展阶段时，Gate 已经进入交易机制层面的竞争阶段。

当前市场的主流做法，是将传统资产纳入独立的 CFD 报价体系，以资产覆盖数量与低门槛体验作为核心竞争点；而 Gate 选择了更偏底层架构演进的路径——将 TradFi 资产直接纳入统一的 Orderbook 永续撮合体系，使其在价格形成、盘口结构、撮合逻辑与 API 规则上，与加密

原生合约保持一致。这意味着 Gate 在做的并非传统意义上的 TradFi 产品延伸。其真正方向，是构建一个多资产统一撮合的衍生品交易基础设施。

从交易结构角度看，Orderbook 模式的核心价值在于公开撮合与市场化价格发现。TradFi 资产进入该体系后，价格由真实买卖盘形成，用户可以挂单、做市并参与深度结构，交易体验更接近一个开放市场而非报价终端。对于量化机构与 API 交易者而言，这种机制带来的关键价值在于策略范式的可复用性：跨资产对冲、宏观联动策略、事件驱动交易乃至高频做市，都可以在统一撮合逻辑下完成，而无需针对不同资产类别重建执行与风控假设。这种结构一致性，使 Gate 的 TradFi 交易天然融入加密原生衍生品生态。

基于上述交易结构与平台定位分析，可以将 Gate 在 TradFi Orderbook 路线下的结构性优势与阶段性战略机会提炼为如下战略定位矩阵：

VI. Gate TradFi Orderbook 战略定位矩阵

维度	核心内容	战略表达重点
优势	全品类 Orderbook: 唯一支持指数、大宗商品永续合约 双引擎: 既有永续合约，又有 CFD 模块，互补性强	强调交易透明度 + 策略可执行性：Orderbook 支持挂单、做市与深度策略，适配网格、套利与量化交易场景
机会	RWA 叙事: 结合 ONDO 等概念，将 TradFi 包装为 RWA 赛道，而非单纯的炒股 跨界套利: 宣传 Gate 独有的指数永续合约与外部市场的套利机会	打造指数交易 / 大宗商品交易 专题内容与教程，形成差异化流量入口与专业用户心智

Gate Research, Data from: Gate Gate Research

在这一结构性基础之上，Gate 的平台角色与长期扩展路径也呈现出更加清晰的方向。从平台角色与长期可扩展性来看，Gate 的 Orderbook 架构也强化了其中立撮合者定位。平台以撮合与流动性组织为核心职能，不需要承担方向性价格风险，能够持续将资源投入流动性深度、撮合效率与市场结构优化之中。这种机制在资产类别扩张时不会引入结构性风险负担，因此更适合支撑未来多资产长期演化。当行业从“产品数量竞争”逐步转向“交易机制竞争”时，这种结构层面的优势，将成为持续性的技术与流动性护城河来源。

从更长周期视角观察，这一路径与 RWA 交易形态的演进方向高度契合。成熟的 RWA 市场需要具备透明的价格发现机制、公开的流动性结构以及可复用的交易接口，而 Orderbook 模式正是这种标准化交易形态的核心基础。Gate 当前以统一订单簿架构承载 TradFi 永续合约，本质上已经为未来现实资产链上化后的标准交易形态提前搭建了可扩展框架。这使 Gate 在下一阶段 RWA 交易基础设施逐步成熟时，具备天然的结构承载能力与先发优势。

基于上述结构性定位，Gate 在对外战略表达上，建议从“TradFi 资产扩展”升级为“多资产交易基础设施升级”。核心叙事应围绕以下几个方向展开：

- 强调**统一 Orderbook 永续架构**这一机制级定位，而非单纯的资产数量：Gate 的差异不在于“上线了多少传统标的”，而在于这些标的是在同一套撮合逻辑下运行的标准化衍生品市场。
- 突出**真实盘口深度与市场化价格发现**：通过可视化盘口结构、深度分布与挂单生态，让用户直观理解这些资产运行在可参与做市的 market 环境中，而非报价驱动的封闭交易模式。
- 强化**专业交易场景叙事**：Gate 的 TradFi Orderbook 更适合绑定跨资产对冲、宏观联动、事件驱动以及基于深度结构的量化策略等专业场景，而不是传统意义上的“跨圈理财入口”。这种叙事将帮助平台在专业交易者群体中建立更清晰的机制认知。

最后，在行业长期叙事层面，逐步建立从“传统资产 Orderbook 永续”到“未来 RWA 标准化交易接口”的逻辑延伸，使 Gate 在市场心智中不仅是 TradFi 创新者，更是现实资产链上标准化交易形态的早期基础设施构建者。

总体而言，Gate 在 TradFi 赛道所代表的，并不是一个提供更多传统资产的交易平台，而是一个率先完成多资产订单簿化的衍生品交易基础设施构建者。当行业从资产扩展阶段进入交易机制升级阶段时，这条路径的长期价值将持续放大。Gate 的核心战略意义，也正体现在其通过统一 Orderbook 架构，为多资产、标准化、可复用的未来交易体系提前铺设底层结构。

[Gate 研究院](#)是一个全面的区块链和加密货币研究平台，为读者提供深度内容，包括技术分析、热点洞察、市场回顾、行业研究、趋势预测和宏观经济政策分析。

免责声明

加密货币市场投资涉及高风险，建议用户在做出任何投资决定之前进行独立研究并充分了解所购买资产和产品的性质。[Gate](#) 不对此类投资决策造成的任何损失或损害承担责任。

相关链接



Gate研究院社媒



往期研究报告

关于 Gate 研究院

Gate 研究院是专注于区块链产业研究的专业机构，长期致力于深入研究区块链产业发展趋势，为从业人员和广大区块链爱好者提供专业、前瞻性的产业洞察。我们始终秉持着普及区块链知识的初心，力求将复杂的技术概念转化为通俗易懂的语言，透过对海量数据的分析和对市场趋势的敏锐捕捉，为读者呈现区块链行业的全貌，让更多人了解区块链技术，并参与这个充满活力的产业。

免责声明:本报告仅用于提供研究和参考之用，不构成任何形式的投资建议。在做出任何投资决策前，建议投资者根据自身的财务状况、风险承受能力以及投资目标，独立做出判断或咨询专业顾问。投资涉及风险，市场价格可能会有波动。过往的市场表现不应作为未来收益的保证。我们不对任何因使用本报告内容而产生的直接或间接损失承担责任。

本报告中包含的信息和意见来自 Gate 研究院认为可靠的专有和非专有来源，Gate 研究院不对信息的准确性和完整性作出任何保证，也不对因错误和遗漏(包括因过失导致的对任何人的责任)而产生的任何其他问题承担责任。本报告所表达的观点仅代表撰写报告时的分析和判断，可能会随着市场条件的变化而有所调整。