



黄稚云
Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务
免费热线:
(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱 最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com zhiyunmediator@gmail.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

NIH 资深专家畅谈生物医学基金与职业发展一第 11 期求是论坛圆满落幕

2021年11月13日晚,在知名基因治疗企业 AAVnerGene 公司的大力支持下,大华府浙江大学校友会举办的第 11 期“求是论坛”-《NIH 生物医学基金申请与职业发展》圆满落幕。此次论坛不仅吸引了大量年轻的生物医学领域的学生学者,还有不少著名教授和美国科学院院士以及创业家们前来参加;另外不少学生父母也慕名前来获取相关信息,据不完全统计,来自全球的 120 余位朋友通过 zoom 会议室和校友会 YouTube 直播参加论坛。

大华府浙大校友会此次特别邀请了国立卫生研究院(NIH)的两位资深专家劳桂芳博士和李巍博士前来分享“生物医学研究基金申请与职业发展”。他们作为 NIH 内多个遴选委员会成员,为生物医学界学者带来了最新的一手信息。

晚上七点半,浙大校友会副会长赵君博士宣布论坛开始,并例行宣读了免责声明。随后他邀请了马里兰著名基因治疗公司 AAVnerGene 创始人、CEO 于道展博士致辞。于博士首先表达了对社区科技公益事业的支持,高度赞赏了本次论坛的组织工作,并感谢了两位主讲前来分享专业知识。随后他简短介绍了 AAVnerGene 公司,该公司专注于病毒介导的基因治疗,与多家著名企业有合作项目。他也希望能和更多的专家企业合作 AAV 相关的业务,公司目前发展迅速,正在招聘相关人才。

赵君博士再次感谢了于总的慷慨支持,随后介绍了第一位主讲人,劳桂芳博士。劳

博士是 NIH 下属 NIDA 所的院外项目主管(Health Scientist Administrator/Program Officer)。在 40 多分钟的讲座中,劳博士介绍了 NIH 的 Extramural 的研究项目。重点是对各种年青科研人员的 NIH 的经费申请,以及多种科研项目的介绍。

这些信息可以说是从非独立的研究人员过渡到独立的科学家所急需的。同时她也介绍 NIH Loan Repayment Programs(LRP)项目和各类国际性经费申请的机会,这些专业的信息很多听众都表示此前没有听过,甚至没有想过,劳博士专业的讲解为相关学者打开一扇扇新的窗户。

最后她还介绍了如何从递送申请表到最后成功拿到项目经费。劳博士专业而清晰的和大家分享了这些申请,审批的过程,以及 NIH 的相关政策,给各阶段的学者都带来了很深的启迪。

随后,校友会理事, Frederick 肿瘤国家实验室高级首席科学家刘希博士主持论坛。据悉,刘博士领导的分子药理学团队正在招聘人才,他热情的欢迎有志者加盟。刘博士简介了第二位讲演嘉宾李巍博士。李博士是 NIH 下设 NEI 所的资深研究员。李巍博士介绍了 NIH 的概况及其附属研究机构 IRP 的特性,包括组织框架及人员构成等。他重点介绍了 IRP 实验室与其他大学或研究所实验室的异同和优劣,以及申请成为 NIH IRP 研究员的主要途径和遴选方式等。另外他还讲解了 IRP 各类学术受培训机会的特点,包括了从高年级中学生到博士



后的各种培训体制,重点介绍了博士后,联合培养博士生,和暑期实习生等受训机会。这些机会,很多在 NIH 工作过的学者都不完全了解。李博士作为多个委员会的委员,对这些信息有着较为全面的把握,不少年轻人的听众表示很有启迪意义!

大华府浙大校友会会长吕萍博士在讲座结束后简短总结了此次讲座,感谢前来参会的朋友,对两位嘉宾和赞助商 AAVnerGene 表示了诚挚的致谢。随后,刘希博士主持了问答讨论。现场讨论十分热烈,观众们对院内外基金申请资质、流程提

出的各类问题都得到两位嘉宾的耐心细致解答。现场也有相关专家参与发言讨论,为年轻学生学者讲述 NIH 院外项目的职业发展机会和前景。

两个小时的“求是论坛”深受广大听众的欢迎,很多人都在会后感谢主办方,表示收获巨大。我们也将把视频在官网 <http://zuaadc.org> 上公布。期待大家继续关注大华府浙江大学校友会“求是论坛”系列活动。校友会诚挚 NIH 学联对本次论坛宣传的协助,感谢 AAVnerGene 公司于道展博士的鼎力支持!

虽受产能拖累,但 iPhone 本季有望销售 8000 万部



由于商家和电商平台并没有渲染“双 11”的战果,因此这个“双 11”的销售业绩显得寂静了许多。不过,即使不宣布的成绩,蕴含在其中的消费能力和消费潜力依然存在,对于手机行业来说,苹果 iPhone 又是最大的赢家,销售额依旧问鼎“双 11”手机市场。

更主要的是,在中国市场的“双 11”“预热”之后,苹果公司在更大的全球市场,又会迎来“黑色星期五”和圣诞季的销售旺季。在这个季度,苹果公司的 iPhone 系列手机的销售必然会上新台阶。由于市场缺乏真正的竞争对手,尤其是在高端市场,没有华为的“搅局”,苹果公司几乎是一枝独秀。

这也是市场分析机构看好苹果 iPhone 系列在本季度销售突破的关键所在,唯一遗憾的是,由于供应链的问题,苹果 iPhone 13 系列即使有好的预期,也难以有足够的货源来满足市场的需求。因为产业链的短缺,致使 iPhone 13 系列在本季度的销售能力和出货量或许会有所降低。

不过,即使如此,有分析机构预计, iPhone 系列在本季度的出货量将达到 8000 万部左右。来自投资银行韦德布什的称,尽管相关供应链仍存在问题,但苹果可能在今年假日购物季售出逾 8000 万部 iPhone。韦德布什认为,“尽管仍存在芯片短缺和物流问题,但中国和美国市场对 iPhone 13 系

列智能手机的需求巨大,这是一个积极信号,苹果可能在本季度销售超过 8000 万部 iPhone 设备,而功能更强大的 Pro 版机型则使得苹果 iPhone 业务的每用户平均利润更高。”

该机构预测,仅仅在“黑色星期五”和圣诞节期间,苹果就有望售出约 4000 万部 iPhone,速度或将创下假日购物季的销售记录。当然,分析师每次都不忘记对中国市场的需求进行重点分析,给出的理由是中国市场估计有 1500 万升级 iPhone 13 系列智能手机的用户。而参照的潜在理由其实是中国市场还有大量的 iPhone 6S、iPhone 7 系列用户,这部分用户是潜在的升级用户。

在 9 月份, IDC 研究统计的数据显示,苹果公司的 iPhone 13 在新品手机中的占比最大,占新品整体比重超过 60%,在中国市场的线上核心渠道占比更大。这也让其在国际市场的竞争力更是首屈一指,可以预计的是,在这个季度,苹果的营收会上新台阶。不过,我们观察在未来,苹果也面临着几方面的问题:

其一是产能问题什么时候可以彻底解决?目前看苹果公司把部分 iPad 的产能释放给 iPhone 13 系列,对于 iPhone 13 的产能会有一些帮助,不过对于 iPhone 13 Pro 和 iPhone 13 Pro Max 系列的影响还存在,这两款高端产品的供货等待时间还比较长。

其二是苹果折叠屏手机什么时候可以

推出?虽然三星目前在高端市场的份额不如苹果公司,不过其 Galaxy Z Fold、Galaxy Z Flip 市场表现不错,这个系列被看作是挑战苹果高端市场的强力产品,在同质化越来越严重的时候,折叠屏手机无疑给市场带来了一抹亮色。而苹果公司的折叠屏手机还遥遥无期。

其三是随着苹果新一代 iPhone 13 SE 的即将推出,能不能在新兴市场获得机会?其实苹果 iPhone 13 的价格已经越来越“平民化”,而且在一些市场还出现了“破发”情况,说明市场的需求相比高端产品,有一定的饱和趋势, iPhone 13 SE 还有必要推出吗?

其四是打完了价格牌之后, iPhone 13 系列产品还有多大的潜力?用户的购买力虽然有一定的释放,不过,用户对于 iPhone 13 的追逐力度也在衰退。而 App Store 的垄断嫌疑,以及 Epic 的诉讼执行期越来越临近,如果 App Store 开放第三方支付之后,对于苹果服务生态的冲击是不可避免的。苹果公司如何化解这种潜在的压力?

无论如何,这个季度对于苹果来说,是一个高速发展的最佳时机,也是 iPhone 13 大卖的关键季度。由于有圣诞季、“黑色星期五”和中国市场的“双 11”大促,对于出货量的提升是非常重要的。而产能的压力也在逐步缓解,对苹果公司来说,都是利好。而对竞争对手来说,缩小和苹果之间的差距,还需要不断提升自己的产品质量和应用能力,而不是一味地打价格战。