

吴健雄教授在北京 出席吴健雄物理奖授奖仪式

4月18日吴健雄教授和袁家骧教授出席了在北京大学举行的吴健雄物理奖发奖大会。香港亿利达工业发展集团有限公司总裁刘永龄先生及夫人也出席了大会。

吴健雄教授是国际上著名的物理学家。她是美国科学院院士,沃尔夫物理奖的第一位获得者,美国哥伦比亚大学教授。她在物理学方面取得了多项重大成就。其中之一就是用实验证实了杨振宁、李政道推翻“宇称守恒定律”的理论。吴健雄教授对祖国的科学事业非常关心,经常回国讲学和指导工作。

吴健雄物理奖由香港亿利达工业发展集团有限公司捐款,委托中国物理学会设立,用以奖励在发现物理现象、阐明物理规律和解决关键物理问题等方面取得优秀实验物理研究成果的我国青年科技工作者。这次获奖的是:张泽、王大能,因在“五次对称性镍钛钒准晶的发现”方面的重要贡献而获奖;解金春因在“双共振多光子电离光谱的新

清华大学授予 林家翘教授名誉博士学位

4月26日清华大学举行授予本刊美方顾问编委林家翘教授名誉博士学位仪式。根据林家翘教授学术成就和他对清华大学所做的贡献,清华大学将该校的第一个名誉博士学位授予林教授。林教授于1937年毕业于清华大学。中美关系正常化以来,林教授多次回国访问。从1979年以来,他先后三次来清华讲学、访问,与应用数学界的同行一直保持着密切的学术联系。1979年,清华大学就聘任林教授为名誉教授。

此次,林教授倡议在清华大学建立“应用数学研究中心”,得到了清华大学的响应和支持,该校正在研究如何办好这个“中心”。

* * *

进展”中的重要贡献而获奖。

吴健雄、袁家骧教授都是本刊美方顾问编委。他们对本刊编辑工作经常给以热诚的关怀、指导和支持。

100个推销代表为自己销售产品。总之做买卖并不是件容易的事,可能成功,也可能失败,这取决于你如何干。

同国外做买卖就更复杂了。一个美国国内的制造商通常需要一个单独的国际性销售部门去处理装货、完税、管理国外销售点等问题。因此,只有当营业额大到足以支付一切开支时才能够建立这种国际性销售部门。这就是为什么只有象国际商业机械公司(IBM)或杜邦(dupont)公司这样的大公司才有自己的海外销售分公司。较小

的公司则是通过代理人销售产品,或者根本不向国外销售产品。

对一个外国公司来说,在本国市场推销通过短期合作、补偿贸易、对等贸易接受的中国产品会碰到很大困难。产品质量的稳定性、交货的可靠性、附加税收、运输费用、额外的管理负担等都是外国进口商除市场问题外所面临的一系列问题。解决这些问题并不是很容易的,一般都要承受某种损失。所以除个别情况外,做为买卖交易的一部分,从中国进口高级技术产品的情况不普遍。

市 场 信 息

由于经济制度落后,中国厂商还没有认识到市场信息的重要性。在中国,工厂的原料、产品都是国家统一调拨,企业不需要了解市场情况。生产、需求、使用趋势等相互之间的联系也很少。企业自己很难得到市场信息。

由于市场对经济有自发的调节作用,因此,市场信息是十分重要的。所谓市场信息,即是与一个公司从事某项贸易,并希望赢利有关的一整套信息。它包括广阔的范围,如贸易的性质、基本经济动力、过去的历史、政府法规、原料供应情况、目前各制造商的情况、他们的生产线和生产能力、总的市场范围、各厂商所拥有的市场范围、销售方法、价格、厂商的技术情况、新的发展、市场趋势和

未来预测等。那些从事商业活动的公司,一般通过亲自处理业务并依靠在贸易技术协会中的成员资格,可以很好地掌握市场信息。在美国有各种贸易协会,这些协会的成员是相互有业务关系的,如他们是原料、设备、技术、各种刊物、直接用户等公司的代表。协会成员须付会员费,协会也雇佣几个专职人员从事组织协会各种活动,发布述评,召集讨论会,举办专题研究等工作。协会成员并不认为彼此是激烈的竞争者,他们互相合作分享这种不属某人专有的市场信息。正是通过这种相互接触联系、委员会会议、年度会议等,协会成员们开发他们各自需要的信息。

(周瑾 史小平译)