

<<科技项目产业化运作管理>>

图书基本信息

书名：<<科技项目产业化运作管理>>

13位ISBN编号：9787313041333

10位ISBN编号：7313041330

出版时间：2005-10

出版时间：上海交通大学出版社

作者：蔡志武

页数：436

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<科技项目产业化运作管理>>

内容概要

科技项目产业化是几乎所有科技人员和组织追寻的一个目标。

从政府到民间，从大学到企业，有各类专业机构从事政策、法律、资金、产品设计、市场开发等各方面帮助产业化的工作。

但是，目前有关产业化运作的专著还为数不多。

我本人出于个人的兴趣以及工作的需要，一直关注国内外这方面的出版物，也只是见过3~5部这样的专著，其中包括比较有名的哈佛商学院1997年出版的《新技术产业化：从创新到市场》

(Commercializing New Technologies: Getting from Mind to Market)。

这种状况本身说明了产业化过程的多样性与复杂性，以及形成一本专著的必要性和困难性。

它不仅需要作者对产业化涉及到的许多领域有深入的认识与亲身的体会，而且要有足够的勇气与能力接受来自不同领域或具有不同经验的同行的批评。

事实上，本人在国内外长期从事科技项目产业化的过程中就一直渴望有一部这方面的专著，它能帮助了解许多自己虽不需要去做、但必须了解的产业化步骤或细节。

我也一直与许多同行自叹没有一起编著这样一本书籍的勇气与能力。

幸运的是，蔡志武博士敢于将自己的亲身体验，结合理性的思维与探索以及学习到的案例一起编写了这样一部专著，与我们分享，使我们受益，相信这样一部专著的出版将会有非常大的读者市场。

我们现在负责的纳米技术及应用国家工程研究中心最主要的任务就是推动与实施纳米技术的产业化，该书的出版无疑对我们中心的建设与发展以及所有的读者均有一定的指导意义。

该书比较系统地总结了国内科技项目，尤其是化工与新材料技术的产业化过程。

但是某些高科技项目的产业化有其特殊性，还可能涉及到本书讨论甚少的一些必要过程。

例如，对生物医药项目，从实验室技术到市场产品还必须经过耗资耗时的临床试验以及政府部门的审批，其中每一个步骤都可形成一部，甚至一系列专著。

而对计算机软件技术，产业化过程就可能相对简单，不需要许多技术转移步骤。

由此可以说没有任何一部专著能够面面俱到。

蔡博士的专著基本上涉及了科技项目从实验室到市场的产业化过程所必须考虑或实施的主要步骤，其中包括核心要素：技术、产品、市场与资金。

因此，该书对所有从事或将要涉及到产业化的人员与组织均有很大的参考价值。

当然，科技项目产业化最核心的要素是实施产业化运作的人与团队。

一个人可能什么都懂，但绝无时间或精力什么都做。

产业化最怕或最大的风险的是过分强调个人与技术无所不能的作用。

本人在中国与美国经历了自创公司的产业化历程，在这方面有着深刻的体会。

20年前在华东理工大学做研究生期间，本人的个人兴趣导致发明了一项制备硅乳液的技术，可以用于纺织品柔软、防尘、防水、防皱等处理。

该技术被江苏昆山的一个纺织品公司看中，不到三个月就形成了年产与销售上百吨的能力。

1986年毕业后，本人建立并领导了一个专门从事超细（即现在所讲的纳米）颗粒与薄膜的技术研究与产业化的研究所，其产业化效率反而不如研究生时期。

其实原因很简单，作为研究生，知道自己不能做产品设计与市场推销，因此听从厂方的安排，专攻技术问题。

而做了教授和领导，心就大了，自以为懂得多了而想多做，包括从技术与资金到产品与市场，实际上做来去做，总是在强调或突出自己擅长的技术，而并非是产品与市场。

后来到了美国硅谷的IBM与NASA的研究中心以及斯坦福大学从事产业化工作，产业化过程的分工与细化就更加专业化了。

每个人从事并提供自己的所长，教授或科技人员主要负责提供技术，技术转移与产业化机构负责技术转让，公司负责产品设计与市场运作，风险投资公司负责资金，政策与法律用来鼓励与保护技术转移及知识产权的权益等等，这样就形成了一个高效的体制与机制。

在美国硅谷，产业化过程定位清楚、权益明确、节奏很快、效率很高。

<<科技项目产业化运作管理>>

因此，为了保证高效的产业化过程，体制与机制是必不可少的。

? 产业化本身也有机制或模式问题，除了国内流行的技术转让以及从技术做到产品的模式外，目前我们中心主要采取的是一种“fabless”（即无生产）的产业化模式。

该模式是在中心平台上进行以市场为导向的技术开发与产品设计，然后以外包的方式进行生产加工（OEM）。

这样的产业化周期短，投入少，权益明确，并不涉及到成立合资合营或新创公司的知识产权与无形资产的评估以及复杂的相互作用与制约的问题。

当然，每一个模式都有特定的适用范围。

这种模式可能比较适合于具有品牌效应并拥有知识产权的企事业实体，似乎已经成为目前现代技术产业化的主要趋势。

有趣与值得深思的例子包括苹果电脑公司的芯片以前一直委托IBM加工，而IBM个人电脑却采用INTEL的芯片。

这样做的一个原因是利用外面已经建立的强大的加工能力迅速实现新技术向市场产品的转移，而自己则致力于自己最擅长的领域。

<<科技项目产业化运作管理>>

作者简介

蔡志武，1996年毕业于华东理工大学获工学博士学位，现任纳米技术及应用国家工程研究中心产业部总监。

曾任上海卡博特化工有限公司的项目工程师、联合化学反应工程研究所的助理研究员、上海霞飞日化有限公司的市场营销部经理、上海中科联合医疗装备有限公司分管销售的副总经理、上海科润创业投资有限公司的高级投资经理、中科英华高技术股份有限公司的董事长助理、澳大利亚“第一澳元”金融集团中国代表处的高级投资副总监，蔡志武具有坚实的技术背景，丰富的风险投资、产业投资与企业经营管理经验，是一位从长期的产业化实践中成长起来的科技项目产业化运用专家。

<<科技项目产业化运作管理>>

书籍目录

第一章 科技项目产业化概论 1.1 科技项目产业化相关概念 1.1.1 产业 1.1.2 产业链 1.1.3 科技项目 1.1.4 项目工业化 1.1.5 项目商业化 1.1.6 项目产业化 1.2 科技项目产业化意义 1.2.1 科技项目产业化对发达国家经济的影响 1.2.2 中国的“世纪顽症” 1.2.3 纳米粉体产业化的困扰 1.2.4 科技项目产业化的意义 1.3 科技项目产业化流程及关键点 1.3.1 产业化的流程 1.3.2 产业化的关键点 1.4 企业与产业的发展周期 1.4.1 科技项目产业化与企业生命周 1.4.2 产业的发展周期 1.4.3 世界范围内产业转移的规律 1.5 科技项目产业化案例 1.5.1 高档电解铜箔的产业化 1.5.2 热缩材料产业化第二章 中间放大试验 2.1 中试概述 2.2 过程性生产的放大 2.2.1 过程工程学科 2.2.2 过程开发的特点 2.2.3 过程开发的基本方法 2.3 制造性生产的放大 2.4 医药项目中间放大试验 2.4.1 新药生产的中试 2.4.2 新药的临床前研究 2.4.3 新药的临床研究 2.5 项目中试放大案例 2.5.1 乙苯脱氢反应器的放大 2.5.2 丙烯氯醇化过程的放大 2.5.3 催化裂化干气制乙苯过程的放大 2.6 中试的运作机制 2.6.1 中试的资金来源 2.6.2 发展中试的保障体系和激励机制 2.6.3 上海建成第一个纳米技术中试平台第三章 商业计划书 3.1 商业计划书的概念 3.2 商业计划书的模板 3.2.1 商业计划书的格式 3.2.2 商业计划书的正文 3.3 商业计划书的范例及点评 3.3.1 保密承诺 3.3.2 公司基本情况 3.3.3 产品和服务 3.3.4 行业及市场情况 3.3.5 竞争性分析 3.3.6 营销策略 3.3.7 公司结构与管理 3.3.8 研究与开发 3.3.9 融资计划 3.3.10 财务状况及预测 3.3.11 风险分析与控制第四章 风险投资第五章 项目工程建设第六章 公司经营管理第七章 公司上市与融资第八章 公司投资与并购第九章 公司分立与收缩第十章 政府的角色与职能参考文献

媒体关注与评论

纳米技术及应用国家工程研究中心经国家发改委批准，由上海著名高校、研究机构、投资公司及大型企业发起成立，是国内唯一的国家级纳米技术及应用工程研究中心。该中心负责纳米技术及应用的信息交流与国际合作、工程开发与产业化、标准与认证等平台建设与服务；重点发展节能、环保、健康、安全的纳米技术解决方案，提升国家与地方建设以及相关企事业单位的持续发展能力与人们的工作和生活质量，其中包括对生产与生活过程进行能量与物质等信息采集分析与监控管理的纳米系统与网络，以及促进节能环保健康安全的纳米材料与器件产品等工程与应用技术，依托国家纳米工程研究中心的斯纳克品牌，通过技术转移、市场开发与营销、投融资等手段建立和输出产业，形成斯纳克纳米系统与网络国际品牌的控股企业。

<<科技项目产业化运作管理>>

编辑推荐

蔡志武博士将自己的亲身体会，结合理性的思维与探索以及学习到的案例一起编写了这样一部专著，《科技项目产业化运作管理》比较系统地总结了国内科技项目，尤其是化工与新材料技术的产业化过程。

基本上涉及了科技项目从实验室到市场的产业化过程所必须考虑或实施的主要步骤，其中包括核心要素：技术、产品、市场与资金。

因此，该书对所有从事或将要涉及到产业化的人员与组织均有很大的参考价值。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>