

**教育部人文社科重点研究基地**

**浙江工商大学现代商贸研究中心**

**课题申报表**

|  |  |
| --- | --- |
| **课题名称：** |  |
| **课题负责人:** |  |
| **成果形式：** |  |
| **所在单位:** |  |
| **联系电话:** |  |

**浙江工商大学现代商贸研究中心**

**2020年5月**

**申请者的承诺：**

本人对填写的本表各项内容的真实性负责，保证没有知识产权的争议。如获立项，我承诺以本表为有约束力的协议，遵守浙江工商大学现代商贸研究中心课题管理的有关规定，按计划认真开展研究工作，取得预期研究成果。浙江工商大学现代商贸研究中心有权使用本表所有数据和资料。

申请者（签章）：

年 月 日

**填表说明：**

1．本表从网上下载后,要求用计算机填写，A3纸双面打印,中缝装订。

**一、数据表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课题名称 | |  | | | | | | | | | | | |
| 项目申请者 | |  | | 性 别 | | |  | | 出生日期 | | | |  |
| 行政职务 | |  | | 专业职称 | | |  | | 学历 | | | |  |
| 最后学位、获得时间 | |  | | | | | | | 担任导师 | | | |  |
| 研究方向 | |  | | | | | | | 一级学科专长 | | | |  |
| 二级学科专长 | | | |  |
| 工作单位 | |  | | | | | | | | | | | |
| 通讯地址 | |  | | | | | | | 邮政编码 | | | |  |
| 联系电话 | | 手机： | | | | 办公电话： | | | E-mail: | | | | |
| 主 要 参 加 者 | | | | | | | | | | | | | |
| 姓 名 | 性别 | | 出生日期 | | 专业职称 | | | 研究专长 | | 学位 | | 工作单位 | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | | |  | |  | |  | |
| 成果形式（字数） |  | | | | | | | | | | | | |
| 资助经费（万元） | | |  | | | | | 预计完成时间 | | | 年 月 日 | | |

**二、课题设计论证**

|  |
| --- |
| 1.课题基本研究内容、重要观点或对策建议2.本课题理论创新程度或实际价值 |

**三、完成项目的条件和保证**

|  |
| --- |
| 1．课题负责人近年来已有相关的研究成果（限填10项）。2.课题负责人科研成果的社会评价情况（引用、转载、获奖及被采纳情况）。3.课题研究计划。 |

**四、预期研究成果**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 最终研究成果 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**五、经费预算**

|  |  |
| --- | --- |
| **经 费 开 支 科 目** | **金 额（元）** |
| 总经费： |  |
| 其中：图书资料费 |  |
| 调研费 |  |
| 会议费 |  |
| 劳务费 |  |
| 通讯费 |  |
| 其他(注明具体开支明细) |  |
|  |  |
|  |  |

**六、中心审批意见**

|  |  |
| --- | --- |
| 建议立项意见 | 负责人签字：  年 月 日 |
| 评审未通过原因 | 1.选题不当或意义不大； 2.本课题研究的前期准备不够；  3.课题论证不充分； 4.课题设计没有新意；  5.负责人或课题组研究力量不足； 6.申请经费过高；  7.本项目有更合适的承担人； 8.其他原因（加以说明）。  评审组长签字：  年 月 日 |