

教育部“本科教学工程” 大学生校外实践教学基地建设项目 申报书

基地名称：上海对外贸易学院“上海兰生（集团）”实习基地

基地类别：经济学教育实践基地

申报高校：上海对外贸易学院(盖章)

参与高校：上海财经大学（盖章）

依托单位：上海兰生（集团）有限公司(盖章)

所属行业：国际贸易

基地负责人（高校）：孙海鸣

基地负责人（企事业单位）：戴志伟

填报日期：2012年12月7日

上海市教育委员会 制

二〇一二年十一月

一、实践基地基本情况

实践基地名称	上海对外贸易学院“上海兰生（集团）”实习基地				
基地依托单位	上海兰生（集团）有限公司				
基地依托单位地址	上海市淮海中路8号兰生大厦 32-33楼	基地建立时间	2000年		
基地所面向的主要高校	上海财经大学				
共管机构名称					
参与国家“卓越计划”类别					
是否签订正式的合作协议	是	协议签订时间	2000年	协议合作年限	每3年一签
基地依托单位基本情况	法人代表	戴柳	单位性质	国有企业	
	注册资金	55916万人民币	主管单位	上海市国有资产监督管理委员会	
	联系人	葛美华	主营业务	国际贸易	
	联系人电话	86-21-63191010	联系人所在部门及职务	集团党委书记助理 人力资源部总经理	
	企业高级职称以上人数	60	企业中级职称以上人数	220	
基地指导教师队伍	总数（人）	27	企事业单位	高校	合计
	其中：高级职称教师数（人）		6	13	19
	中级职称教师数（人）		4	1	5
	初级职称教师数（人）		3	0	3
	具有工程师职称的教师（人）		0	0	0
	具有技师职称的教师（人）		0	0	0
	具有高级工职称的教师（人）		0	0	0
本基地涉及专业数	5	具体涉及的专业名称	国际经济与贸易、经济学（国际投资）、电子商务、国际商务和物流管理等专业		
本基地近三年接纳学生实践的人数			155		
本基地近三年年均为社会培训人次			220人/5次		

实践基地负责人情况	高校	姓名	孙海鸣	性别	男	出生年月	1956.07	民族	汉	
		单位职务	上海对外贸易学院院长	专业技术职务	教授	学历/学位	研究生/硕士	毕业院校	中国人民大学	
		通讯地址	上海市松江区文翔路 1900 号				邮编	200233		
		电子邮箱	sunhaiming@shift.edu.cn				移动电话	13901886358		
		主要职责	<p>(1) 研究上海兰生(集团)的发展战略,与集团建立长期产学研联盟,与集团高层探讨集团的商业模式。探索东方集团在国际贸易中心建设中的作用。</p> <p>(2) 根据上海兰生(集团)国际贸易、现代物流和置业等产业板块,设立与学校国际经济与贸易专业、国际物流专业、国际商务专业、国际投资专业和电子商务专业的实习基地方案。</p> <p>(3) 根据上海兰生(集团)各个产业板块及其下属子公司的具体情况,指导上海对外贸易学院国际经贸学院各专业完成具体实习基地的建设方案(具体包括实习项目设计、实习内容和任务描述、实习需要达到的质量要求,企业导师和学校实习导师的工作描述、工作规范和绩效标准等)。</p> <p>(4) 带领团队开发兰生集团具体公司的案例,充实到《中国对外贸易》教材、课程网络和教学案例的编写。</p> <p>(5) 监控并评估实习基地每年的运作情况(包括实习生的实习报告、企业导师指导评价、实习导师指导评价、实习项目评价等)。</p>							
		教学科研工作经历	<p>(1) 教学工作方面:2009 年以来,讲授产业经济学和区域经济学。</p> <p>(2) 科研方面:2007 年以来,出版了多部学术专著,并承担了多项省部级课题和横向课题。</p>							

	教学科研成果	<p>(1) 区域经济学, 上海人民出版社, 2011 年 3 月;</p> <p>(2) 2009 中国区域经济发展报告:长江三角洲与珠江三角洲区域经济发展比较, 上海财经大学出版社, 2009 年 11 月;</p> <p>(3) 上海 30 年: 改革开放与经济发展, 上海财经大学出版社, 2008 年 11 月;</p> <p>(4) 2008 中国区域经济发展报告:西部大开发区域政策效应评估, 上海财经大学出版社, 2008 年 9 月;</p> <p>(5) 现代服务业产业组织研究, 上海财经大学出版社, 2007 年 10 月;</p> <p>(6) 2007 中国区域经济发展报告——中部塌陷与中部崛起, 上海人民出版社, 2007 年 5 月;</p> <p>(7) 关于上海改革开放三十年回顾总结的研究, 上海市决策咨询研究课题, 2008。</p> <p>(8) 上海世界城市建设中的地下空间利用研究, 上海市政府决策咨询热点课题, 2008;</p> <p>(9) 上海市地方财政收入中中长期增长趋势研究, 上海市哲学社会科学规划办公室, 2007;</p> <p>(10) 虹口区工商企业融资服务调查报告, 虹口区人民政府经济委员会, 2008</p>							
企事业单位	姓名	戴志伟	性别	男	出生年月	1954.7	民族	汉	
	单位职务	上海兰生(集团)副总裁	专业技术职务	高级专业技术职务	学历/学位	研究生/博士	毕业院校	上海交通大学	
	通讯地址	上海市淮海中路 8 号兰生大厦 32-33 楼				邮编	200021		
	电子邮箱	slsgc@lansheng.cn				移动电话	13003293033		
	主要职责	负责上海对外贸易学院“上海兰生(集团)”实习基地的规划建设; 指导实习基地日常运作、实习项目设计和运作; 实习导师队伍建设和师资培养; 创新校企合作模式; 构建校企合作协调机制。							
	主要工作经历	戴志伟先生获复旦大学世界经济学硕士、上海交通大学管理学博士, 现任上海兰生(集团)有限公司副总裁, 上海市进出口商会轻工分会会长、上海市高级商务师职称评审委员会专家评委、上海对外贸易学院特聘教授等职。戴志伟先生长期从事国际贸易方面的工作, 具有一定的对外贸易理论基础和丰富的对外贸易实务经验, 对我国国际贸易的发展变迁、当前国际国内经济贸易环境以及在上海国际贸易中心建设过程中大型贸易集团的战略调整和国际贸易服务的发展趋势等方面, 有较多的研究思考, 在国家核心刊物上多次发表学术论文, 并多次应邀在中国进出口年会、上海国际贸易中心建设论坛、市委组织部的领导干部选学等重要论坛和会议上作主题演讲。							

二、基地的工作状况

1. 基地依托单位情况简介（着重说明满足实践环节需求情况）

上海兰生（集团）有限公司是 1994 年 10 月由上海市政府批准组建的国有大型企业集团，现有成员企业 18 家。集团的经营业务为三大板块：（1）国际贸易是集团的核心业务，产品主要销往美国、欧洲、日本等 168 个国家和地区，2011 年集团进出口总额超 20 亿美元。（2）现代物流是集团的发展业务，具有相对齐全的海上、陆上的运输能力和仓储、集装箱堆场等物流设施，能为国际贸易提供全面系统的服务。（3）置业及其它产业是集团的支撑业务板块，为集团的发展提供支撑。兰生集团是上海最大的国际贸易集团，在中国出口 500 强中名列第 119 位，中国服务业企业排名 178 位。

自 2000 年起，我校与上海兰生（集团）主要在以下领域开展了广泛的合作：

（1）国际贸易业务及对应的实习需求。

对应我校国际经济与贸易、国际商务和电子商务专业，为学生提供与进出口有关的国际贸易实务、贸易实务电子化等领域的实习（参见图 1）。

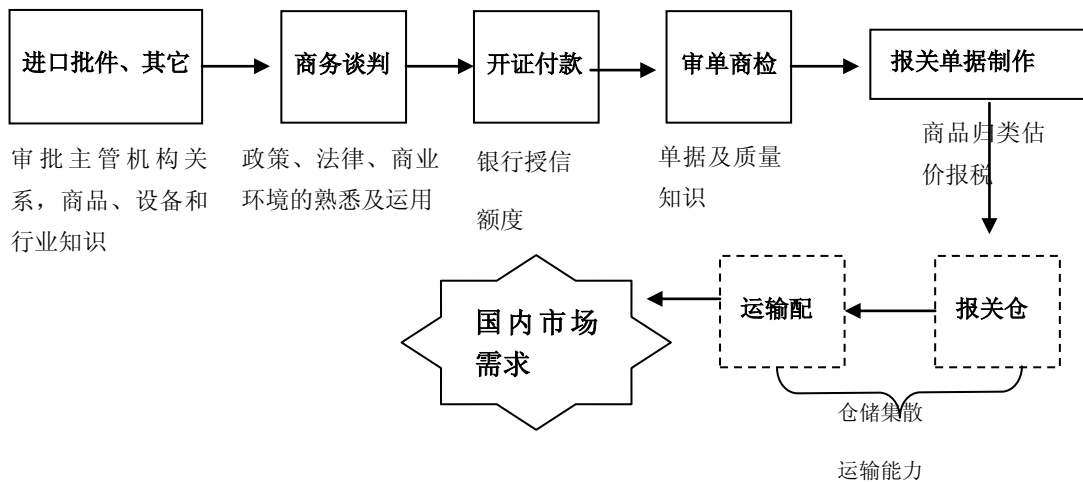


图 1 进口业务流程及增值环节

具体包括：国际贸易实务实习，包括在现代电子商务环境下的客户寻找和客户管理，与货物贸易有关的一系列业务流程管理等。通过与集团一起参加广东出口交易会，上海华东出口交易会，提升学生的业务能力和水平。

（2）国际物流服务对应的实习需求。

现代物流是上海兰生（集团）重点发展的业务，这块业务方面的实习岗位（参见图 2），可对应我校的实习专业主要包括物流管理、电子商务等专业，让学生

从事与贸易企业物流系统建设相关的物流系统规划设计、物流与电子商务实践等领域的实践活动。

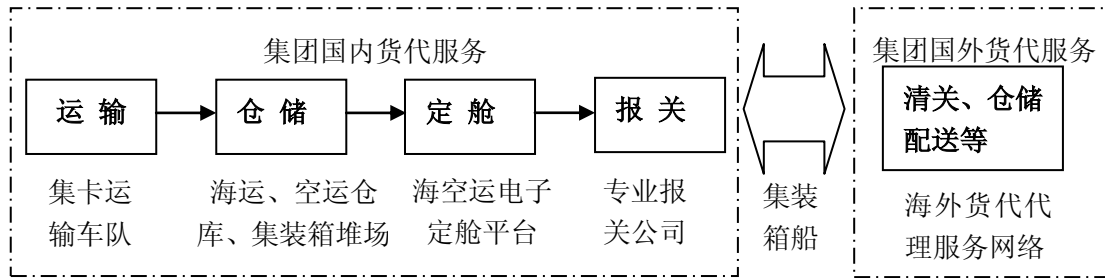


图2 国际贸易企业物流主要环节

(3) 上海兰生（集团）服务贸易对应的实习需求

上海兰生（集团）承担的服务贸易业务主要是与货物贸易相关的商品和商贸服务，包括离岸贸易等新型国际贸易方式。集团下属子公司兰生大宇有限公司是上海离岸业务量最大的企业之一。

离岸贸易是指本国（地区）或者对外贸易区内的商业机构提供的货物直接由关境外的生产地付运到客户，而不经该商业机构所在国家（地区）或者对外贸易区。在国内来看，离岸贸易是一种新型的贸易方式，它的快速发展对上海国际贸易中心建设有重要的推动作用。兰生大宇是国内最早开展离岸贸易的企业（始于1998年），2010年其离岸贸易额超过3亿美元，占兰生集团离岸贸易总额的80-90%。

本项目旨在通过学校导师和企业导师的引导，让国际经济与贸易专业和国际商务专业学生理解新型贸易方式的操作流程，分析客户离岸贸易的需求。

(4) 上海兰生（集团）对外直接投资对应的实习需求

2011年以来，兰生（集团）准备对非洲等国家对外直接投资，需要对投资目标国的投资环境进行分析，对投资项目进行可行性分析。实习对应的专业是国际投资专业。

2. 学校简介（着重说明相关专业情况及目前生均实践环节经费投入情况）

国际经济与贸易专业是上海市专业综合改革试点，通过教育部第三批特色专业建设，特别是通过教育部人才培养试验区建设以及以国际贸易实务为核心课程的国家上海市精品课程群建设，基本构建了国际经济与贸易专业以“通用语言、通用规则、通用管理、通用工具”为原则的全球通用商科人才培养体系，即培养目标上从为国有进出口公司为培养对象的货物贸易实务的窄口径体系向为跨国公司为培养对象服务贸易业务为主的宽口径体系演化，根据国际经济与贸易专业

的人才培养定位和规格，形成国际贸易理论、国际贸易模拟到国际贸易实践专业培养体系。

国际商务专业和国际物流专业是我校与澳大利亚皇家墨尔本理工大学合作的专业，专业课程与国外同类专业同步，实行全英语教学以及相关的教学模拟。电子商务是上海市本科教学内涵建设的重点专业，根据电子商务的发展，开始建立以全英文为主的课程核心模块，完成了支撑电子商务专业实践教学的“实验管理系统”等管理平台的开发和试用。国际投资专业针对中国企业对外直接投资的需要，适当调整人才培养目标和体系以及相对应的课程体系，建立与国内大企业的海外实习基地，形成教学与实践的专业培养体系。

学生的实践环节费用主要包括三个部分，一是教育经费年均 100 元，二是上海市教委重点实习基地年均 600 元，三是企业年均 1000 元，总计年均 1700 元。

3. 学校与基地依托单位已有的合作基础（基地基础条件和实践状况等）

（1）我校与上海兰生（集团）有长期的合作关系。

上海兰生（集团）作为上海最重要的专业性国际贸易公司之一，与我校建立有长期的产学研合作关系，这种合作关系主要体现在一方面学校通过依据最新的国际贸易研究成果，为上海兰生（集团）提供企业诊断和发展战略规划与研究；同时兰生集团也为我校提供了大量的学生实习和教师实践的机会，合作构建起重要的“产学研”培养平台。

（2）在具体落实学生实习安排中，我校与上海兰生（集团）下属公司形成了更加紧密的联系。

在具体安排学生实习计划时需要通过兰生集团下属的子公司加以落实，因此在推进学生的实习安排过程中，我校与集团各级子公司均形成了密切的合作关系和良好的交流协作机制，为学生实习工作顺利推进创造了良好的基础。

（3）上海兰生（集团）的企业指导老师和学校导师紧密联合，保障了对学生实习开展有效指导。

在学校实习的总体安排下，我们在确定上海兰生（集团）的指导教师资格、指导内容和实习方案等方面精心组织，形成了常规制度。

自 2000 年起，学校根据上海兰生（集团）的实习岗位需求，每年派实习生到兰生集团进行实习，实习情况良好。

三、基地建设方案

(一) 建 设 思 路	<p>1. 建设目标与思路</p> <p>建设目标：以《国家中长期教育改革和发展规划纲要》和《上海市中长期教育改革和发展规划纲要》的精神为指导，积极推进上海对外贸易学院“卓越教育计划”和人才培养模式创新，建设学校“产学研合作”基地，通过创新创立高校和企业联合培养人才的新机制、新网络，努力将本实习基地建成特色鲜明的商科类市级校外实习示范基地。</p> <p>建设思路：上海国际贸易中心建设需要大量掌握现代国际贸易相关理论和具备国际贸易实践能力的国际经贸专门人才；长期以来，上海对外贸易学院形成了培养应用型商科专门人才的鲜明特色，为上海及华东地区的经济发展输送了大量人才。因此，以《国家中长期教育改革和发展规划纲要》和《上海市中长期教育改革和发展规划纲要》的精神为指导，围绕上海建设国际贸易中心的定位及其五大市场体系和十大平台建设的需要，创新创立高校和企业联合培养人才的新机制、新网络，大力建设学校“产学研合作”基地，本实习基地建设着重从以下几方面入手：</p> <ul style="list-style-type: none">(1) 进一步创新校企合作的实习基地管理运作机制(2) 进一步提升校企合作的深度和广度，大力增强校企导师间的联系与合作。(3) 进一步增强学生实习指导效果和实习质量监控(4) 进一步凝练并推广校企合作实习基地运作模式
-------------------------	---

2. 主要建设内容（包括实践专业、实践形式、实践内容及实践课程等）

（1）实践专业

鉴于上海兰生（集团）有限公司经营业务涉及对外贸易、物流、商业、房地产、生物医药、金融、事业投资等各种领域，与上海对外贸易学院国际经贸学院的学科建设和商科定位密切相关，因此本实习基地将覆盖国际经贸学院国际经济与贸易、经济学（国际投资）、电子商务、国际商务和物流管理等五个专业。

（2）实践形式

实践形式根据实践课程的不同分为两种形式：实务类课程的实践，主要通过岗位实习的形式；理论课程的实践，主要通过企业导师和高校导师联合指导的国际商务研究的形式，模拟课程的实践，主要通过企业和高校联合设计、开发和推广国际贸易类模拟课程及竞赛的形式。

（3）实践内容

主要包括两个方面：一是国际商务运作项目（参与企业导师、学校导师的可行性项目研究）二是国际贸易实务操作。国际商务运作项目包括兰生鞋业价值链定位和收购兼并方案；兰生大宇离岸贸易项目策划；兰生集团对非投资前期可行性分析方案；兰生集团进口贸易可行性方案；兰生集团保健品进口可行性方案；兰生集团电子商务解决方案；兰生集团物流系统整合方案等。在我校国际贸易模拟（ITS）课程的基础上，举办国际贸易模拟大赛，邀请和组织海外院校参赛，由兰生集团作为主办方之一以冠名权方式参加大赛的组织工作，提高院校和企业在海外的知名度，为企业拓展海外市场，引进海外人才提供机会。

（4）实践课程

结合上海兰生（集团）实习基地的特征和国际经贸学院五个专业的人才培养要求，拟合作开设的课程或者讲座有：“国际货物贸易业务案例分析”、“离岸贸易与国际结算”、“进口理论与实践”、“企业对外投资项目评价”、“国际贸易电子化和“贸易企业物流系统规划”、“国际贸易模拟（ITS）”等。

3. 建设具体实施计划及进程安排

本项目预计建设期一年半，建设计划如下表所示

年份	建设内容
2012.12 -2013.1	1.编制实习基地建设项目建设进度表 2.完成实习基地项目管理机制，并落实责任分工 3.完成实习基地工作室环境改造及设施设备装配 4.完成实习基地校内外实习导师队伍的设计 5.组织实施企业调研与企业专家座谈会，完成实习基地企业课程体系规划。
2013.2 -2013.8	1.组建企业课程开发小组，增强实习导师间的校企合作，完成实习基地企业课程设计与前期开发，完成课程基本资料准备。 2.完成实习基地工作室管理制度建设。 3.完成实习基地企业课程模块的选课指导、师资配备、实习学生招募与选拔。 4.组织企业专家评审会，完成对所开发企业课程的项目评审。
2013.9 -2013.10	1.初步完成本实习基地项目企业课程体系设计与开发。 2.以企业课程为基础，形成一支相对稳定的“1+1”校企合作的实习指导教师团队。 3.输送学生进入本实习基地，参与企业实习、修读企业课程。 4.组织学生座谈和实习导师座谈，适时了解实习基地项目运行情况、评估运行效果。 5.总结校企合作实习基地项目建设经验，为形成更加成熟的实习基地建设模式和广泛推广创造条件。

(二) 组 织 管 理	<p>1. 组织管理体系框架、双方职责和任务</p> <p>(1) 组织管理体系框架</p> <p>围绕本实习基地的建设目标,拟在企业和学校联合成立本校外实习基地建设领导小组和工作小组,领导小组由双方单位负责人担任组长;双方各派一名中层干部作为领导小组成员,并兼任工作小组组长;工作小组成员由相关专业教师和企业导师组成。</p> <p>(2) 双方职责和任务</p> <p>企业方</p> <ul style="list-style-type: none"> • 企业方负责提供实习工作室物理位置和必要的设施条件; • 企业方负责指定企业导师,并落实企业导师的工作要求; • 企业方会同学校方完成实习项目设计、企业课程设计与实习管理流程与制度设计; • 企业方负责落实与推进实习项目开展,并对学生的实习活动进行指导与管理; • 企业方鼓励企业导师积极参与企业课程教学; • 企业方接收学校专职教师进入企业实习工作室参与实习与调研; <p>学校方</p> <ul style="list-style-type: none"> • 学校方负责完善实习工作室设施设备建设; • 学校方会同企业方根据人才培养目标,协商实习计划与要求、设计实习项目和开发企业课程; • 学校方会同企业方指定学生实习制度和流程管理; • 学校方会同企业方组织实施企业课程; • 学校方会同企业方共同负责对学生的开展实习指导和管理; • 学校方负责完成实习相关资料和文档建设。 <p>2. 管理办法</p> <p>已经制定了学校的管理办法和学院层面的管理细则。根据需要对这些管理办法和管理细则进行调整。</p>
------------------------------------	--

	<p>3.运行机制</p> <p>(1) 组织机制</p> <p>构建由校企双方组成的校外实习基地领导小组和工作小组,推进实习基地建设各项任务顺利开展。</p> <p>(2) 实施实习质量的监控</p> <p>要求实习学生撰写实习周记和实习报告的同时,通过建立实习学生与企业导师、学校导师的定期汇报制度、企业导师与学校导师的定期联系制度、实习基地负责人定期沟通等机制,着力增加学生实习过程指导和过程监控。</p>
(三) 师 资 建 设	<p>1.基地依托单位师资建设</p> <p>(1) 企业导师规模。每名企业导师指导学生不超过 5 人。</p> <p>(2) 企业导师资质。企业导师一般应具备 5 年以上工作经验,具有硕士学位或从事管理岗位 3 年以上。</p> <p>(3) 学校定期为企业导师提供培训安排,帮助企业导师更深入的理解学校的人才培养定位与培养目标。</p> <p>(4) 学校实习指导教师与企业导师密切合作,共同探讨企业课程开发,学生实习指导中的问题与心得。</p> <p>(5) 所有的企业导师均为上海对外贸易学院客座讲师,通过明确企业导师的工作绩效标准。</p>
	<p>2.学校师资建设</p> <p>(1) 实习指导教师规模。每名实习指导教师指导学生不超过 8 人。</p> <p>(2) 实习指导教师资质。实习指导教师应为专职教师,具有讲师以上职称,而且都有在企业见习半年以上的经历。</p> <p>(3) 学校定期为实习指导教师提供产学研实习安排,确保每名实习教师每年参与企业产学研基地实习不少于 4 周。</p> <p>(4) 学校实习指导教师与企业导师密切合作,共同探讨企业课程开发,学生实习指导中的问题与心得。</p> <p>(5) 明确实习指导教师的工作绩效标准,并对实习指导教师合理计酬。</p>

(四) 条 件 建 设	<p>1.实践条件建设</p> <p>结合商科人才培养的需求,本校外实习基地的实践条件建设重点主要体现在以下几个方面:</p> <p>(1) 建立上海兰生(集团)实习工作室。确立明确的办公地点,并配备必要的现代化办公条件,具备基本的教学功能和讨论功能。</p> <p>(2) 完善上海兰生(集团)实习工作室管理制度,配备专人进行实验室维护与管理,确保工作室的开放度和利用率。</p> <p>(3) 将工作室参与度纳入到专职教师和企业导师的工作绩效考核中,确保实习学生得到适时的实习指导。</p>
	<p>2.联合制定的实践阶段培养方案:(见附件)</p>
	<p>3.保障条件建设(双方经费投入保障、管理办法等制度保障、教学质量保障)</p> <p>(1) 经费投入保障</p> <p>依托市教委专项经费和学校配套经费安排,本校外实习基地项目建设经费将专款专用,主要用于支付用于校外实习基地教学硬件、设备的购置,学生外出实习交通补贴,实习带教教师的补贴等。</p> <p>(2) 制度保障</p> <p>根据本实习基地的建设目标和运作要求,学校将会同东方国际集团共同制定和不断完善实习基地管理制度,成立实习基地领导小组和工作小组,落实实习基地管理与运作。</p> <p>(3) 教学质量保障</p> <p>根据实践能力培养体系和实习课程设计的要求,实习基地工作小组负责具体实施实习指导工作,实习基地领导小组负责适时监督实习基地运作的规范性。通过结合现场观摩、企业导师访谈、实习教师访谈和学生访谈等形式,在课程设计、课程实施和课程效果等环节中对企业实习与课程教学质量进行评估与监控。</p>

(五) 预 期 成 果	<p>1.预期成果</p> <p>一是创立“项目制国际商务实践能力提升平台”，通过不断更新来自于企业的“项目案例库”、全程跟踪与管理实践过程的“项目管理平台”和标准化的“学生项目实践评价体系”，在巩固学生专业知识的同时，不断培养学生创新精神和实践能力；二是创立“全流程的国际商务能力提升平台”，通过学生在不同实习岗位上的工作轮换，使学生能够了解企业的各个运作环节、认识企业完整工作流程，提升学生理论联系实际的能力、优化学生的整体观念和整合能力。</p>
	<p>2.学生预期受益情况</p> <p>(1) 熟悉国际贸易实务、对外直接投资和国际物流业务流程等国际商务领域的实际操作。(2) 各类业务的数据整理和收集能力。(3) 基本商业报告的撰写，形成项目的沟通能力和分析能力。</p>
	<p>3.校内外共享及示范辐射作用</p> <p>上海市教育委员会成立了国际经济与贸易专业的教学指导委员会，国际贸易学院院长沈玉良教授是该教育指导委员会的副主任委员。已经明确将兰生集团作为上海市高校国际经济与贸易专业的实习基地。</p>

四、实践基地指导教师名单

序号	姓名	出生年月	学历	学位	专业技术职务	承担任务	学校/企业
1	戴志伟	1954.07	研究生	博士	副高级		企业
2	葛美华	1965.07	大学	硕士	副高级		企业
3	颜学健	1974.1	研究生	硕士	中级		企业
4	严政	1958.01	大专	/	中级		企业
5	蒋震伟	1960.08	大学	学士	副高级		企业
6	戴继雄	1959.03	研究生	硕士	副高级		企业
7	孙麦奇	1957.12	研究生	硕士	无		企业
8	陈慷	1969.01	大学	硕士	无		企业
9	陶劫	1972.06	大学	硕士	无		企业
10	李建华	1963.04	研究生	硕士	副高级		企业
11	陈辉峰	1966.09	研究生	硕士	中级		企业
12	卢杨	1982.06	大学	学士	中级		企业
13	高虹	1962.05	大专	硕士	副高级		企业
14	沈玉良	1964.11	研究生	硕士	教授		学校
15	陆文安		研究生	硕士	副教授		学校
16	章丽群		研究生	博士	副教授		学校
17	聂开锦	1978.03	研究生	硕士	副教授		学校
18	高运胜	1971.1	研究生	博士	副教授		学校
19	张帆	1971.08	研究生	博士	副教授		学校
20	沈克华	1978.1	研究生	博士	副教授		学校
21	文娟	1971.12	研究生	博士	副教授		学校
22	史龙祥	1976.07	研究生	博士	副教授		学校
23	雷辉	1973.09	研究生	博士	副教授		学校

24	王云飞	1981.01	研究生	博士	副教授		学校
25	汪建新	1977.12	研究生	博士	副教授		学校
26	程洁	1976.02	研究生	硕士	副教授		学校
27	何欢浪	1981.12	研究生	博士	讲师		学校

五、经费预算及依据（建设项目含实践基地建设、师资队伍建设、课程建设等，学校根据实际需要自行确定项目名称）

序号	项目	经费测算依据	金额 (万元)
1	实习基地合作平台建设	围绕双方合作关系建立、维护以及实习基地组织管理框架下召开的工作会议、研讨活动等开支	5
2	学校师资队伍建设	上海对外贸易学院双师型创业指导教师队伍建设所涉及的教师培训、进修、赴企业挂职锻炼、实地走访、项目调研等的交通差旅及通讯补贴、实习带教教师的补贴等，开展优秀实习指导教师的评选和表彰	15
3	实习基地师资队伍建设	实习基地指导教师队伍组建、教师校园行、对创业项目予以辅导等发生的交通差旅及通讯补贴、实习带教教师的补贴等，开展优秀实习指导教师的评选和表彰	10
4	实习基地课程建设及实习条件改善	实习基地内双方共建的课程开发、教师劳务、教学用软硬件、校外实习基地教学硬件、设备的购置等	20
5	对学生实习的扶持经费	对学生外出实习交通补贴等	10
合 计			60

六、审核意见

实践基地负责人审核意见	
经审核，表格所填内容属实， 本人对所填内容负责。	
基地高校负责人签名：	日期：
基地企事业单位负责人签名：	日期：
学校职能部门审核意见	
负责人签名：	(公章)
	日期：
合作单位审核意见	
负责人签名：	(公章)
	日期：
学校审核意见	
负责人签名：	(公章)
	日期：

附件一：兰生集团——上海兰生鞋业进出口有限公司实践阶段培养方案业务定位策划书

一、 项目意义

鞋业出口是兰生集团的原来的主营业务，曾经创造了辉煌的历史，2007年，鞋业出口 9700 万美元，利润 2000 万元。但是 2008 年以来，随着民营企业的发展以及沿海地区制鞋业的发展，上海兰生鞋业进出口有限公司面临着困境，2009 年，公司拥有的两家全资制鞋厂出现了严重亏损，不得不关闭。公司开始反思原来的商业经营模式，兰生集团内部也开始讨论是不是要调整集团的战略，讨论的主题是是否要继续从事鞋业的经营？如果不放弃鞋业经营的话，在全球价值链中经营什么？继续制造，还是贸易中间商？还是其他业务？这些业务所对应的商业模式是什么？

1.1 项目本身的意义

2009 年以来，上海兰生鞋业进出口有限公司面临着经营的困境，传统的“前店后工厂”模式遭遇超大规模制造企业（以台湾企业为主）和中小企业低成本、灵活性经营的挑战。全资制造工厂关闭以后，上海兰生鞋业进出口有限公司是否可以生存下去，要生存下去的话，做什么？公司经过了将近 2 年多的思考，也开始进行转型，提出了转型的方向，即公司经营的四个特点：（1）轻型化，即经营的资产要轻；渠道、网络、品牌和人力，引进团队（购买品牌）；（2）强竞争力，要在研发和生产控制方面发挥作用；（3）推广业务联系，利用兰生的信誉和资金，继续在鞋业代理业务。

2010 年以来，公司成立了冷粘鞋开发中心，已经为香港亿利来贸易公司（该公司是国际品牌代理商，主要经营产品是中高档童鞋）打样 66 款，4500 双打样样品。同时，组建 QC 队伍，主要是为客户管理供应商，得到了客户的信任。但是所有这些业务还处于初创阶段，商业模式还没有成型。

我们需要研究：鞋业制造正在出现世界性大规模转移？国内鞋业是否出现大规模的转移？（从沿海向内地的转移）；全球鞋业价值链是否出现了变异？上海兰生鞋业进出口有限公司主要经营的鞋业业务是否存在着业务需求？是否有能力承接目前公司正在推出的这些业务？还存在哪些瓶颈？这些瓶颈是否可以克

服？其风险如何？哪些属于系统性风险？哪些属于自己企业的风险？能否克服或者规避？

1.2 项目的实习意义

本次参加实习的学生主要包括国际经济与贸易专业、经济学（国际投资）、电子商务等本科大二和大三的本科生。

通过实习，要学生了解以下五个方面：第一，了解上海兰生鞋业进出口有限公司的历史和现状，曾经为什么而辉煌？现在出现了什么问题；第二，通过全球价值链（GVC）的方法分析企业在全全球竞争中处于什么样的位置，掌握企业经营的分析方法；第三，通过海关数据和贸易数据，学会如何通过这些数据看企业在国际贸易中的单位，并采用产业组织的方法处理这些数据，形成比较简单的商业分析报告；第四，国际贸易实务在上海兰生鞋业进出口有限公司是如何运用的？代理业务中的业务环节和核心竞争力是什么？风险在哪里？如何控制，形成专门的分析报告。第五，根据上海兰生鞋业进出口有限公司业务转型，新型商业模式的分析方法是什么？对正要转型的业务模型要简单分析，形成分析报告。

通过五个方面，要学生达到三个方面能力的提高，一是商业数据的处理能力，甄别哪些数据是企业需要的，这些数据处理要解决企业的什么问题；二是商业报告的基本分析方法和写作，通过团队合作形成一个一个小的商业策划报告；三是掌握一种研究方法，用商业研究方法分析商业行为。

二、 项目研究范围

仅限上海兰生鞋业进出口有限公司经营的产品。橡胶或塑料外底及鞋底的防水鞋靴；橡胶或塑料外底及鞋底的其他鞋靴；橡胶、塑料、皮革或再生皮革外底、皮革制鞋面的鞋靴以及其他鞋靴，税则号涵盖 6401 到 6405 的产品，基本上包括所有鞋业产品。主要涉及的 10 位税则号的产品是 6401101000、6401109000、6401921000、6401929000、6401990000；6402120090、6402190090、6402200000、6402910000、6402991000、6402992000；6403120090、6403190090、6403990010；6404110000、6404190000、6404200000；6405200090、6405901000、6405909000。这些产品占兰生鞋业出口的 90% 以上。

三、 策划的核心内容

上海兰生鞋业进出口有限公司业务定位以及对应的商业模式

四、 商业策划需要判断以下问题

4.1 制鞋业转移的速度及其鞋业价值链的移动轨迹（从 1950 年到 2011 年）重点分析 20 世纪 60 年代起来制鞋业转移（从日本、到韩国、台湾，目前到中国，目前在向越南、柬埔寨等地转移的趋势），现在要分析是否在从大陆逐步转移到东南亚或其他地区，这是上海兰生鞋业进出口有限公司业务转型成功的基础。

4.2 全球鞋业价值链形态变化，从原料到最终消费端的形态是否在变化，变化的基本轨迹是什么？全球鞋业价值链中香港、上海、意大利主要从事鞋业的城市是否在变化？其作用是什么？

4.3 鞋业贸易企业形态和功能，在全国范围看贸易企业是分散还是集中？不同贸易企业的分散程度？

4.4 鞋业 R&D 的国际分工程度和商业模式，从概念开发、设计到打样之间的商业形态和商业模式是什么？

4.5 鞋业供应商管理方式以及产业组织，从验厂到验货的承担主体是什么？其商业模式是什么？

五、 所需报告、数据和获得

5.1 制鞋业方面的数据

第一，世界制鞋业数据（联合国工业发展组织（IDO）年度报告，可以下载。

第二，中国制鞋业数据（中国工业经济统计年鉴，1949-2010）人大经济网可以免费下载。

第三，上海制鞋业数据（上海统计年鉴，上海统计网可以免费下载。

第四，世界主要制鞋业企业数据（所在企业网站下载）

5.2 全球鞋业贸易数据（1995 年以来到 2011 年）

全世界所有国家的出口数据（已经下载）world trade atlas 数据库

中国鞋业出口数据（已经下载）world trade atlas 数据库

5.3 中国企业出口数据（企业数据，2010）已经购买

5.4 中国香港、意大利、越南、柬埔寨有关数据（需要查找）

六、 项目组分工

6.1 全球鞋业价值链小组

勾画出全球鞋业价值链（从原料到最终消费）治理结构

实习学生的工作：

第一， 学习全球价值链的分析方法

第二， 在老师的帮助下查找有关数据，并整理有关数据。

第三， 搞清价值链每个段的数据、形态变异以及全球价值链治理结构变动的主导力量

实习指导老师的工作：

第一， 根据全球价值链方法，写出全球鞋业价值链及治理结构，写出研究报告。

第二， 作为论文，翻译成英文，同美国杜克大学 GVC 中心交流。

企业导师的工作：

第一， 让学生了解企业的发展过程，目前出现问题的原因。

第二， 让学生知道市场和客户的基本情况，为 GVC 分析提供感性认识。

第三， 提供主要市场客户的基本材料。

6.2 制鞋业项目小组

重点是全球制鞋业的变动轨迹

实习学生的工作：

第一， 收集全球鞋业制造的数据（包括中国）

第二， 收集主要鞋业制造商的资料

第三， 在导师的指导下写与制造业有关的几个报告，主要包括世界主要制造商报告（重点制造商的规模、市场和品牌商的代工关系），中国主要制鞋制造商报告。主要国家制造业报告。

实习导师的工作：

第一， 形成全球制鞋业变动轨迹发展报告

第二，通过全球制鞋业的历史数据，判断制造业是否加速转移到越南等国家

第三，判断中国制鞋业是否在加速转移到中西部地区？

企业导师的工作：

第一，向学生介绍原来 6 家制造厂关闭的原因

第二，介绍主要鞋的制造技术

6.3 贸易分析项目小组

重点分析贸易模式

实习学生的工作：

第一，了解鞋业贸易模式，一般贸易和加工贸易。

第二，根据导师要求，整理数据贸易数据。

第三，根据导师要求，整理出口企业数据。

第四，在导师指导下，写出几个主要贸易企业的商业模式。

指导老师的工作：

第一，根据贸易数据，写出全球鞋业贸易报告。

第二，根据贸易数据，写出与上海兰生鞋业进出口有限公司有关的鞋业贸易报告。

第三，写出贸易中间商业务形态报告。

企业老师的工作：

第一，指导学生理解自营和代理之间的关系。

第二，指导学生理解代理业务的核心竞争力体现。

6.4 研究设计项目小组

重点是 R&D 的商业形态

实习学生的工作：

第一，在导师的指导下收集与上海兰生鞋业进出口有限公司有关的鞋业技术。

第二，在导师的指导下分析主要品牌商的研发技术。

实习导师的工作：

第一，鞋业 R&D 价值链和治理结构

第二， 与上海兰生鞋业进出口有限公司有关产品 R&D 商业形态

实习导师的工作

第一， 介绍上海兰生鞋业进出口有限公司打样中心。

第二， 分析国际上主要的 R&D 商业形态。

6.5 供应商管理项目小组

核心是供应商管理包括的内容和在全球价值链中的作用

实习学生的工作：

第一， 在导师的指导下，了解供应商管理的工序（选择供应商、验厂工序和验货工序）。

第二， 在导师的指导下，查找上海兰生鞋业进出口有限公司产品有关的供应商管理。

指导老师的工作：

第一， 写出与上海兰生鞋业进出口有限公司产品有关的供应商管理报告

第二， 提出上海兰生鞋业进出口有限公司供应商管理方案（盈利点和风险）

实习导师的工作：

介绍上海兰生鞋业进出口有限公司管理供应商的经验。

七、 最终成果

指导导师：

1. 商业策划报告
2. 编写案例
3. 国际商务论文

实习学生：

根据团队写出商业小报告

附件二：兰生集团——上海兰生大宇有限公司实践阶段培养方案 业务定位策划书

一、项目概要

兰生大宇离岸贸易项目是上海对外贸易学院“上海兰生（集团）”实习基地的一个子项目。离岸贸易是指本国（地区）或者对外贸易区内的商业机构提供的货物直接由关境外的生产地付运到客户，而不经该商业机构所在国家（地区）或者对外贸易区。在国内来看，离岸贸易是一种新型的贸易方式，它的快速发展对上海国际贸易中心建设有重要的推动作用。

兰生大宇是国内最早开展离岸贸易的企业（始于 1998 年），2010 年其离岸贸易额超过 3 亿美元，占兰生集团离岸贸易总额的 80-90%。本项目旨在通过学校导师和企业导师的引导，让学生（包括本科生和研究生）积极参与项目的调研、分析和撰写商务报告，提高其理论联系实际的能力，以及发现问题、分析问题和解决问题的能力。同时，也让学生提前了解企业，理解新型贸易方式的操作流程，提高其毕业时求职的竞争力，为其工作后迅速进入状态打好基础。

在项目操作的过程中，紧跟企业的需求，通过项目小组的调研和研究，找到兰生大宇在开展离岸贸易中存在的障碍，并提出可操作性的政策建议，服务于企业发展。

二、项目负责人和指导教师

（一）学校方面

负责人和指导教师：彭羽，上海对外贸易学院国际经贸研究所，助理研究员

（二）企业方面

负责人：孙麦奇，上海兰生大宇副总经理

企业导师：刘燕华，上海兰生大宇金融部经理

章伟芳，上海兰生大宇总经理助理兼行政人事总监

三、项目预期目标

本科生：（1）了解企业；（2）学会收集资料；（3）学会综合运用知识（将统计、会计、贸易等知识运用于实习之中）；（4）提高沟通能力；（5）培养和提高

团队工作的能力。

研究生：（1）了解企业；（2）提高收集和整理资料的能力；（3）使用科学的研究方法分析项目；（4）提高沟通能力；（5）培养和提高团队工作的能力；（6）学会写商务报告的能力。

学校指导老师：（1）提升科研能力：知识服务企业的能力提升；
（2）提升教学能力：形成原创教学案例。

四、项目执行步骤

第一阶段：学生对项目的前期了解阶段；

第二阶段：学生搜集、整理项目有关资料

第三阶段：学校指导教师带领学生到兰生集团、外管局、银行等机构调研；本科生收集上海综保区离岸贸易相关法律法规资料，找到政策瓶颈，研究生开始撰写项目分报告；

第四阶段：本科生完成实习报告、研究生完成项目分报告、学校指导教师完成项目总报告。

五、项目实施对实习生的要求

（一）本科生：

- 1、按照学校指导老师的要求，认真完成自己分配到的工作任务；
- 2、按时参与学校老师召开的项目指导会议；按时参加老师组织的企业和其他机构的调研活动；
- 3、认真完成实习报告

（二）研究生：

- 1、按照学校指导老师的要求，认真完成自己分配到的工作任务；
- 2、按时参与学校老师召开的项目指导会议；按时参加老师组织的企业和其他机构的调研活动；
- 3、采用一定的研究方法，独立完成项目分报告

六、项目预期成果

1 份企业调研报告、1 份项目总报告、若干离岸贸易项目背景资料、20 份学生实习报告（本科生和研究生每人一份）

七、项目大纲

（一）上海、香港和新加坡离岸贸易政策比较研究

1、上海、香港和新加坡离岸贸易的外汇管理政策比较

内容：通过比较厘清上海（主要指上海综合保税区）在开展离岸贸易方面的外汇管理障碍

2、上海、香港和新加坡离岸贸易的税收政策比较

内容：比较企业在上海与香港、新加坡开展离岸贸易税收成本的差异（企业所得税、营业税、个人所得税）

3、如何争取外汇管理和税收政策的突破？

内容：在对上海外管局保税区办事处、银行和企业调研的基础上形成政策建议

（二）上海、香港和新加坡与离岸贸易有关的专业配套服务机构发展比较研究

1、香港和新加坡与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状和主要经验

2、上海与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状与不足

3、如何创造环境扶持上海专业配套服务机构的发展壮大？

（三）企业、银行与政府主管机构就离岸贸易的信息沟通机制研究

探讨如何形成一个可操作性的，关于企业、银行与政府主管机构（外管局、海关、商检等）三者之间就离岸贸易的信息沟通机制？

八、项目具体分工

（一）A 组实习任务：香港和新加坡离岸贸易发展现状比较（要求到最新）；上海、香港和新加坡离岸贸易的外汇管理政策比较

实习内容：通过搜集资料，对香港和新加坡离岸贸易发展现状进行比较（要求到最新）；通过与香港和新加坡的比较厘清上海（主要指上海综合保税区）在开展离岸贸易方面的外汇管理障碍

（二）B组实习任务：上海、香港和新加坡离岸贸易的税收政策比较

实习内容：搜集资料，比较企业在上海与香港、新加坡开展离岸贸易税收成本的差异（企业所得税、营业税、个人所得税）

（三）C组实习任务：香港与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状和主要经验

实习内容：搜集资料，整理香港与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状，并总结其主要经验

（四）D组实习任务：新加坡与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状和主要经验

实习内容：搜集资料，整理香港与离岸贸易有关的专业配套服务机构的发展现状，并总结其主要经验

附件三：兰生集团——兰生集团上海市医药保健品进出口公司实践阶段培养方案业务定位策划书

一、项目基本情况

上海市医药保健品进出口有限公司是新中国建立后最早从事对外贸易业务的专业外贸公司之一，曾长期发挥我国中西药品和医疗用品进出口主渠道作用。公司主要经营医药原料、中间体、中西成药、中药材、保健品、医疗器械、医院设备、医用敷料及其他商品的进出口贸易和代理。长期以来，公司主要以出口业务为主，其出口的著名品牌产品有“SPIC”牌药品、“北极熊”牌清凉油、“雪花”牌医用敷料、“双鹿”牌中药材和“HECOS”牌医药、医疗用品等。但是随着外贸体制改革的深入、外汇金融政策的发展、外贸主体的多元化，外贸公司往日在政策庇护下的垄断地位日渐削弱，一些传统的业务领域遭遇到了强劲的市场竞争。最为关键的是，传统外贸公司为配套其政策性功能而精心构建并长期专注的业务核心如：进出口实务操作等，因为外贸市场格局的变化而褪去了其神秘和“高深”的色彩，现已为从事外贸经营的各类企业所普遍掌握，再想以此来维系专业外贸公司的市场核心地位就相当困难。外贸公司急需从以单纯的外贸出口中间商转向进出口相结合的跨国贸易商。在这一背景下，2011年法国斑尼菲克投资公司希望同上海医药保健品进出口公司合作，在中国推广几款海洋生物保健产品。上海医药保健品进出口公司也希望通过合作，详细了解国内保健品市场的基本情况，积累有关产品、行业、技术、市场等专业知识和经验，为以后开展内贸、参与市场运作做准备。

因为是初次尝试，上海医药保健品进出口公司主要以两种产品为切入点开展市场预研究。这两款产品一是针对改善失眠的 Granio+ SOMDOR，二是缓解关节疼痛的 Cartividalgic de Fitoform。这两款产品中最主要的功能性成分都取自大西洋海洋鱼类的胶原蛋白和鱼骨，通过高科技生物酶技术水解而成，不经过任何化学方法，确保安全无污染。法国有关科研机构的研究还发现，可能由于人类从海洋生物进化而来，人类对于海洋环境及其产品的契合程度十分高，因此人类更容易吸收海洋产品。基于这个理念，法国工厂开发了这一类产品，在欧美、日本、新加坡和我国台湾、香港的市场销售效果良好。由于保健品是类似于药品的特殊

商品，中国政府职能部门对其有着有别于一般商品的特殊监管措施。保健品在进入市场销售之前，甚至在广告宣传之前就必须进行注册，而注册需要数额相当可观的资金投入，成本较高。因而，企业首先要对中国保健品市场进行深入调查，了解中国保健品市场的基本状况，例如：针对保健品有哪些相关法规和监管措施有哪些？中国市场上的保健品消费者主要通过什么渠道获取保健品信息，其愿意支付的价格范围是多少？两款产品的市场竞争情况如何？两款产品的目标客户群有哪些？

二、 项目目标

本项目主要以这两款产品为切入点，对中国保健品市场进行初步调查；分析两款保健品在上海本地的市场空间，为上海医药保健品进出口公司进一步的投资决策提供依据。

三、 项目意义

1. 项目本身的意义

在上海医药保健品进出口公司经营业务由出口向进口转内销的转变过程中，公司目前对国内市场上的产品竞争情况、消费者行为等还没有十足的把握，此次项目所进行的上海保健品市场调查结果，可以帮助公司了解上海保健品市场的竞争情况、消费者行为和产品销售模式等问题，为以后公司进一步开展保健品和医疗产品进口做铺垫，同时也为公司在与法国斑尼菲克的合作谈判中提供更为有利的支持。

2. 项目的实习意义

本次参加实习的学生主要包括国际经济与贸易专业、经济学（国际投资）、电子商务等本科大二和大三的本科生。

通过此次实习，学生可以了解以下五个方面内容：第一，上海医药保健品进出口公司的历史发展及现存问题；第二，通过调查上海保健品市场状况，了解保健品行业发展特点、存在的问题等，形成比较简单的行业分析报告；第三，通过保健品进口数据，了解我国进口保健品的决定因素，对所学国际经济学的基本内容有更为直观的理解。第四，通过两款产品的市场调查和数据收集，掌握一个产

品开拓市场的基本步骤和运作模式，形成比较简单的商业分析报告；第五，在两款产品市场调查的基础上，结合有关市场营销中的基本理论提出产品营销策略分析报告。

通过五个方面，学生可以提高以下三个的方面能力：一是商业数据的处理能力，甄别哪些数据是企业需要的，这些数据处理要解决企业的什么问题；二是商业报告的基本分析方法和写作格式，并能够完成简单的商业策划报告书；三是能够运用商业研究方法分析商业行为。

四、项目进程计划

本项目预计分四个阶段完成：

第一、项目的了解和具体目标确定。

这一阶段主要了解项目实施背景、相关产品和企业资料，确定要完成的目标及计划书。完成学生分组。

实习学生的工作：

第四，了解项目的基本情况包括产品特点、企业基本情况等。

第五，在老师的帮助下查找有关保健品市场的相关资料，对保健品市场有一个大致了解。

实习指导老师的工作：

第三，根据项目的基本安排，查找保健品市场的相关资料。完成项目计划书。

第四，根据项目计划书对学生进行分组。

企业导师的工作：

第四，指导学生了解企业的发展过程，了解企业目前出现的问题

第五，指导学生了解市场和客户的基本情况以及项目预期目标。

第二、市场竞争情况调研

这一阶段主要对我国保健品市场状况和两种产品的竞争情况做市场调研，形成调查分析报告，为后续调研做铺垫。学生主要分四个小组展开调研：第一小组主要对中国保健品市场的基本情况，包括发展历程、现有技术法规、市场进口情况，目前的竞争状况等进行调研；第二小组查找我国保健品市场容量的理论预测

方法，同时分析法国企业及其产品的基本情况。第三小组分析失眠保健品的市场竞争情况，包括产品竞争产品的产品信息，销售价格，销售渠道，营销策略和客户群体等；第四小组分析缓解关节疼痛类产品的市场竞争情况。

实习学生的工作：

第一， 根据小组分工完成各自的调查任务。

第二， 每个小组完成一份小组调查分析报告。

实习指导老师的工作：

第一， 根据项目的进展情况，指导学生如何进行调查，需要调查哪些数据，收集哪些资料。

第二， 指导学生完成小组调查分析报告，并在此基础上与企业导师一起确定产品的目标客户。

企业导师的工作：

第一， 向学生介绍标准的商业运作模式和市场调查方法。

第二， 与指导老师一起，确定产品目标客户和产品定位。

第三、完成两款产品目标市场调查。

这一阶段主要是在第二阶段调查基础上确定两款产品的目标市场和产品定位，然后设计针对目标客户群的调查问卷；调查包括问卷调查和当面调查，问卷调查主要通过网络和实地发放问卷两种方式进行；完成调查报告。这一阶段分四个小组进行：第一个小组负责失眠类产品的调查，第二个小组负责关节类产品调查；第三个小组负责进行专家咨询和目标客户群访问；最后一个小组负责市场容量的测算。

实习学生的工作：

第一， 根据小组分工完成调查任务。

第二， 每小组完成小组调查分析报告。

实习指导老师的工作：

第一， 根据上一阶段的总结，与企业导师共同完成调查问卷设计。

第二， 指导学生了解问卷调查的注意事项，指导各小组完成调查分析报告。

企业导师的工作：

第一， 向学生介绍市场调查具体策略。

第二， 与指导老师一起，完成调查问卷设计。

第四、完成上海医药保健品进出口公司保健品进口可行性报告书。

这一阶段总结前面调查报告内容，依据调查结果完成保健品进口的可行性报告。

实习学生的工作：在导师指导下完成实习报告。

实习指导老师的工作：完成可行性报告初稿的修改。

五、 最终成果

指导导师：

1. 完成商业策划报告书的撰写
2. 编写案例

实习学生：

每个小组完成一份写出实习报告

六、 项目负责人

景瑞琴 上海对外贸易学院国际经贸学院 副教授

李莅 上海对外贸易学院商务管理学院 副教授

王云飞 上海对外贸易学院国际经贸学院 副教授

附件四：兰生集团——兰生集团进口贸易可行性策划实践阶段培养方案业务定位策划书

一、项目概要：

该项目旨在对兰生集团开展进口贸易进行可行性分析。项目在了解兰生现有进出口贸易情况下，寻找兰生集团扩大进口规模的学习方案。兰生集团现有年进口规模上亿美元只有大宗商品，包括贱金属及其制品和铜及其制品，项目需要了解国内需求市场基础上，适合兰生集团自身优势的产品进口做出可行性分析。撰写一个进口学习方案，如进口产品的选择、对进口人才业务的培养、进口模式的选取等；如对国家宏观进口政策的利用等；如做好内外贸对接。此外，撰写和兰生具有相同业务基础的兄弟单位的进口业务案例；撰写香港、日本和韩国成功企业集团的进口业务案例。

二、项目负责人：

倪沈冰 博士 兰生集团

何欢浪 上海对外贸易学院讲师

三、项目预期目标：

撰写兰生集团进口业务可行性方案。

四、项目执行步骤：

第一阶段：学院导师和学生了解项目的基本情况，并与企业导师完成项目计划书，明确分工。

第二阶段：在导师指导下，学生熟悉兰生集团现有进出口业务的基本情况。

第三阶段：对其他兄弟单位的进口业务进行调研，完成调研报告。寻找日本、韩国和香港比较成功的进出口贸易集团，并对其运行做深入了解。同时寻求国家在政策层面上对进口贸易的支持。

第四阶段：根据调查选择兰生集团扩大进口产品种类和营销渠道提出可供选

择的方案。

第五阶段：完成初步的项目分析报告。

第六阶段：项目结项。

五、项目实施对实习生的要求：

所有实习生需对项目感兴趣，具有吃苦耐劳精神，具备经济学基础和营销知识并熟悉 excel 等软件应用。每两周汇报项目推进情况，每月提交项目推进报告。

项目结束后完成实习总结报告。具体要求如下：

1.本科生

(1) 查找兰生集团现有进口和出口业务的基本情况。

(2) 收集与兰生集团具有相似业务基础的兄弟单位。

(3) 收集日本、韩国和香港比较有名的进出口集团，并对其进口业务作深入调查。

(4) 收集政府在进口层面的政策支持。

(5) 对兰生可以扩大进口规模的产品进行市场调研，为如何做好内外贸对接奠定基础。

2.研究生

(1) 收集与项目有关的数据，调研兄弟单位的进口业务，撰写调查报告；

(2) 在调查报告基础上，评估兰生可扩大进口产品的可行性；进口业务需要的业务员能力报告；

(3) 撰写项目可行性报告

六、项目成果：

1、完成项目可行性报告一份

2、12 篇本科生实习报告

3、3 篇研究生实习报告；

七、项目大纲：

- 1、兰生集团现有进出口状况
 - 1.1 出口业务
 - 1.2 进口业务
 - 1.3 具有优势业务基础的产品
 - 1.4 如何利用现有占有优势的出口产品扩大进口业务
- 2、兄弟单位的进口业务调查
 - 2.1 人才的培育
 - 2.2 进口模式的选取
 - 2.3 从出口业务转向进口业务中遇到的困难
- 3、日本、香港和韩国的相关进出口集团
 - 3.1 日本比较著名的进出口集团
 - 3.2 韩国比较著名的进出口集团
 - 3.3 香港比较著名的进出口集团
 - 3.4 从出口业务转型扩大进口中可以学习的经验
- 4、国家政策
 - 4.1 中央层面的政策
 - 4.2 地方政府的政策
- 5、对外直接投资和进出口业务
 - 5.1 兰生现有的对外直接投资业务
 - 5.2 开展对外投资与进口衔接的可能性
- 6、可以扩大进口规模的产品的选择
 - 6.1 现有进口状况
 - 6.2 进口产品的选择
 - 6.3 国内市场研究，做好内外贸对接
 - 6.4 人才配备需要
 - 6.5 进口业务的组织架构

附件五：兰生集团——兰生集团对非投资前期可行性分析方案策划 实践阶段培养方案业务定位策划书

一、项目概要：

对兰生集团在非洲投资进行前期的可行性研究，分析兰生集团对非洲可投资的领域，国家对非洲的援助项目，对非洲投资国家的保障措施，非洲国家地区政府鼓励吸引外资的政策，对兰生集团投资非洲进行可行性研究。

二、子项目负责人

上海对外贸易学院国际经贸学院 陆文安教授

三、项目预期目标

通过该项目加强与兰生集团的联系与沟通，建立稳定的实习基地；使学生学会进行产业投资分析和项目投资分析的基本技能；形成兰生集团对非洲投资的可行性研究总报告，并形成几个相应的分报告。

四、项目实施对实习生的要求：

1.本科生

- (1) 熟悉实习企业及所在行业的基本情况
- (2) 在企业导师和学校导师指导下收集与项目有关的数据、分析报告。
- (3) 翻译有关英文方面的分析报告
- (4) 用 EXCEL 表整理有关数据
- (5) 实习结束后写实习总结报告

2.研究生

- (1) 在实习导师的指导下收集与项目有关的数据
- (2) 使用一定的研究方法分析项目
- (3) 撰写项目分报告
- (4) 实习结束后写实习总结报告

3.学校指导老师

- (1) 指导本科生和研究生展开项目的资料收集
- (2) 撰写项目报告
- (3) 形成项目案例（按照国际标准撰写案例）
- (4) 实习结束写项目总结报告

4.企业指导老师

- (1) 介绍项目情况
- (2) 与学校指导老师一起指导本科生和研究生的工作
- (3) 与学校导师一起讨论项目建设目标、方向控制，确保项目按照预期目标实现。

五、项目成果：

非洲经济与产业状况分析报告；

中国政府与企业对非洲投资分析报告；

外资政府与企业对非洲投资分析报告；

兰生集团对非洲投资可行性研究报告。

六、项目大纲：

1、对非洲经济进行调研分析

- (1) 对非洲经济情况网上调研
- (2) 走访与出访过非洲相关的人员
- (3) 走访非洲在华的留学生
- (4) 写作非洲经济情况调研报告

2、对兰生企业进行调研分析

- (1) 对兰生网上调研
- (2) 走访兰生集团相关的人员
- (3) 写作兰生集团调研报告（主要是兰生集团的优势与面临的挑战与对策）

3、对中国政府与企业对非洲的投资进行分析调研

- (1) 中国政府对非洲的投资情况

- (2) 中国企业对非洲的投资情况（民营企业和国有企业）
- (3) 中国政府鼓励投资非洲的政策
- (4) 对其他国家的投资进行分析调研
- (5) 非洲国家吸引外资的政策措施