2019年全国职业院校技能大赛高职组
“互联网+国际贸易综合技能”赛项
外贸业务能力B2B模块正式赛卷

一、贸易国家

俄罗斯、英国

二、注册公司

公司已完成注册，无需选手自己填写。

三、业务推广

通过B2B跨境电子商务平台进行公司和产品的推广和宣传，获得进出口业务机会。

1.建站管理

（1）管理公司信息

完善自己的公司信息，需填写公司的主营业务、更多的经营产品、公司详细信息、设置公司标志、公司形象展示图。管理及查看公司的营业执照、管理体系证书、产品检测报告、荣誉证书、专利证书等。

要求：

①主营业务：填写公司的主营业务，要求为英文，尽量完整，至少填写1项，最多可填写5项 。

②更多的经营产品：填写公司的其他经营产品，要求为英文，尽量完整，最多可填写10项。

③公司详细信息：描述公司的详细信息，要求为英文，尽量填写完整。

④设置公司标志：从系统给定的图片中任意选择一个作为公司标志。

⑤公司形象展示图：从系统中选择图片，最多3张。

（2）A&V认证

完成公司A&V认证，获得认证标志。

（3）管理能力评估

加入金品诚企，管理查看管理能力评估报告（企业能力评估报告、主营产品认证报告）。

（4）店铺装修

从系统中选择店铺主题及设置 Banner，注意店铺整体风格。

2.管理产品

（1）发布产品

选择产品类别，填写产品详情，发布产品供进口客户搜索、查看。具体填写内容为：

①产品名称：填写英文，不超过 128 个字符。产品名称应包含商品的英文名全称、产品特征（属性）等，避免罗列和堆砌。

②产品关键词：填写英文，至少填写 1 个关键词，最多可填写 3 个。

③产品图片：从图片银行中选择 1-6 张对应商品的图片。

④产品属性：包括原产地、3 个产品属性、毛净重、体积，根据系统中的商品资料填写。

⑤交易信息：包括 FOB 价、最小起订量、结算方式，根据自己的实际需求填写。

⑥物流信息：包括发货时间、港口、供货能力，根据自己的实际需求填写。

⑦产品详情：使用英文进行详细描述。可包含产品标题、产品描述（具体为产品规格型号、属性等）、产品展示图、包装和运输、公司信息等内容。

（2）管理产品

管理已发布的产品，可对产品进行编辑、下架等操作。

（3）管理认证产品

加入金品诚企后，即可设置主营认证产品，最多 10 个。

（4）管理橱窗产品

加入金品诚企后，即可设置橱窗产品，最多 40 个。

（5）产品分组与排序

创建店铺内产品分组，并设置组内商品排序，使店铺内的商品排序更合理。

3.采购直达

发布和管理采购需求。发布的采购需求要求将产品关键词、订单需求数量和单位、采购需求详细信息、期望单价、目的港、支付方式等要素填写完整。

4.公司广告推广

标题和内容均要求为英文，内容尽量完整清晰。

四、寻找客户

1.寻找目标客户

途径一：通过在 B2B 跨境电子商务平台中主动搜索与查看产品、店铺、采购需求等信息，筛选出目标客户，并与其建立业务关系，获得进出口业务机会。

途径二：通过发布公司广告、发布产品，推销自己的公司和产品，吸引进口商联系和询盘，获得出口业务机会。

途径三：通过发布采购需求，吸引出口商前来联系和报价，获得进口业务机会。

2.与客户建立业务关系

开始一笔新业务，输入对方账号，选择业务类型（出口业务或进口业务），给对方发送建立业务关系的函电，待对方回复后即可进入业务磋商环节。

五、业务磋商

1.流程

（1）进口商发送询盘邮件。

（2）出口商计算出口报价。

（3）出口商发送报价邮件。

（4）进口商收取出口商报价邮件，填写进口成本预算表，核算出成本与利润，确定还盘还是接受。

（5）进口商发送还盘或接受邮件。

2.要求

（1）一笔业务的磋商过程，询盘、发盘、接受这 3 个环节必不可少，还盘可以没有。

（2）所有函电的标题和正文必须为英文，写作格式要规范。

（3）“发盘”函电的正文中需写全以下要素，错写漏写均不得分：产品编号、产品名称、数量、单价（完整的表达）、总金额、结算方式、运输方式、装运港、目的港、保险条款等；注意：发盘要素的标题必须为英文，且与下表中“发盘要素标题（英文）”完全一致（必须包含英文半角冒号），具体内容必须与最终签订合同中的条款吻合（具体参考下表中的“内容”），否则无法得分。

发盘要素	发盘要素标题（英文）	内容
产品编号	Product No.:	与合同中商品编号完全一致

产品名称	Product Name:	与商品资料中的商品名称完全一致
数量	Quantity:	与合同中商品数量完全一致 格式：数字+单位（注意单复数） 例如：200 PCS
单价	Unit Price:	与合同中商品单价完全一致,并要表达完整 例如：USD 20.5 PER CARTON CIF NEWYORK,AMERICA
总金额	Amount:	与合同总金额完全一致 格式：币别+数字 例如：GBP 35000
结算方式	Payment:	与合同中结算方式完全一致,必须完整表达 例如：T/T 30% IN ADVANCE AND 70% WITHIN 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE
运输方式	Means of Transport:	与合同中运输方式完全一致，具体为 BY VESSEL 或 BY AIR
装运港	Port of Shipment:	与合同中装运港完全一致 格式：港口,国家 例如：HAMBURG,GERMANY
目的港	Port of Destination:	与合同中目的港完全一致,格式同装运港
保险条款	Insurance:	与合同中保险条款完全一致 例如 FOB 方式下保险条款如下： TO BE COVERED BY THE BUYER.

参考范例：

Product No.:01005

Product Name: CANNED SWEET CORN

Quantity:10000 CARTONS

Unit Price:USD 5.3 PER CARTON CIF NEWYORK, AMERICA

Amount:USD53000

Payment:L/C AT 30 DAYS AFTER SIGHT

Means of Transport:BY VESSEL

Port of Shipment:SHANGHAI, CHINA

Port of Destination:NEWYORK, AMERICA

Insurance:FOR 110 PERCENT OF THE INVOICE VALUE COVERING INSTITUTE CARGO CLAUSES(A),INSTITUTE WAR CLAUSES,INSTITUTE STRIKES CLAUSES.

（4）交易磋商的结果必须与正式签订的合同一致。

（5）“接受”函电的正文中包含关键词“accept”或“accepted”。

六、填写进出口成本预算表

进出口双方都必须严格依照双方最终商定的各项条款在系统中填写最终的成本预算表。合同签订完成后，进出口成本预算表会显示“实际发生额”，即为正确答案。

出口商填写出口成本预算表：

出 口 成 本 预 算 表

有关项目	预算费用（RUB）	实际发生金额
汇率	RUB 1 = USD 0 RUB 1 = 0	
成本栏	收购价（含税进货价款）RUB 0.00 出口退税收入： RUB 0.00 A．实际采购成本： RUB 0.00	0.00 0.00 0.00
费用	商 检 费： RUB 0.00 报 关 费： RUB 0.00 出 口 税： RUB 0.00 银 行 费 用： RUB 0.00 其 他： RUB 0.00 B．国 内 费 用： RUB 0.00	0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
	出口总成本C（FOB/FCA成本）： RUB 0.00 C=A+B 0.00	0.00 0.00
	出口运费F： USD 0.00 RUB 0.00 CFR/CPT成本:(=C+F) RUB 0.00 0.00	0.00 0.00 0.00 0.00
	出口保费I： RUB 0.00 总保费率： 0.00 ‰ 投保加成： 0.00 % 投保金额： 0.00 CIF/CIP成本:(=C+F+I) RUB 0.00 0.00	0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
报价栏	预期盈亏率： 0.00 % 预期盈利额或亏损额P： 0.00 对外报价（FOB/FCA）：(=C+P) 0.00 对外报价 （CFR/CPT）：(=C+F+P) 0.00 对外报价（CIF/CIP）：(=C+F+I+P) 0.00	0.00 0.00 0.00 0.00 0.00

进口商填写进口成本预算表：

进 口 成 本 预 算 表

标号	预算项目(GBP)	实际发生金额
汇率	GBP 1 = USD _____ GBP 1 = _____	
1	FOB /FCA成交价 GBP _____ GBP _____	
2	国外运费： USD _____ GBP _____	
3	CFR/CPT成交价：（=1+2） GBP _____ GBP _____	
4	国外保费：GBP _____ 总保费率： _____‰ 投保加成 ： _____% 投保金额：GBP _____	
5	CIF/CIP成交价：（=3+4） GBP _____ GBP _____	
6	进口关税：GBP _____	
7	完税成本：（=5+6）GBP _____	
8	商 检 费：GBP _____ 报 关 费：GBP _____ 消 费 税：GBP _____ 增 值 税：GBP _____ 其 他：GBP _____ 国内费用： GBP _____	
9	银行费用：GBP _____ 信用证费用：GBP _____ 信用证付款手续费：GBP _____ D/A、D/P付款手续费： GBP _____ T/T付款手续费： GBP _____	
10	总成本：(=7+8+9) GBP _____ GBP _____	
11	国内市场销货收入：GBP _____	
12	（预期）盈亏额：（=11-10）GBP _____ 预期盈亏率： _____ %	

七、签订合同

根据进出口双方的磋商结果由出口商起草合同，检查无误后签字盖章并发送给进口商确认。进口商须仔细检查合同各项条款，如有异议，应拒绝合同，并联系出口商要求其尽快修改；如无异议，即可确认合同，则该笔业务会进入到“历史业务”中，标志着该业务全部完成。

SALES CONFIRMATION

Messrs:		No.	
		Date:	

Dear Sirs,

We are pleased to confirm our sale of the following goods on the terms and conditions set forth below;

Choice	Product No.	Description	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
			[select...]	[select...]		
						[添 加] [修 改] [删 除]
		Total:			[ ][ ]	

Say Total:	
Payment:	select... select...
Packing:	
Port of Shipment:	select...
Port of Destination:	select...
Shipment:	select... [ ] select...
Shipping Mark:	
Quality:	
Insurance:	
Documents:	[选择]

Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to Pocib International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration which shall be conducted in accordance with the PIETAC's arbitration rules in effect at the time of applying for arbitration.The arbitral award is final and binding upon both parties.

BUYERS	SELLERS
(Manager Signature)	盖章 (Manager Signature)