

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

中国国际贸易商会商业行业商会

商贸促字[2019]30号

关于举办 2019 年第七届全球大学生国际经贸与 商务专题竞赛中国地区选拔赛的通知

各有关单位：

为促进高等院校经贸教育的专业交流与合作，提升大学生国际经贸与商务专业知识综合运用水平和应用学术研究能力，中国国际贸易促进委员会商业行业委员会（以下简称“商业贸促会”）和中国国际贸易商会商业行业商会（以下简称“商业国际商会”）经研究，决定共同主办 2019 年第七届全球大学生国际经贸与商务专题竞赛中国地区选拔赛。该竞赛同时作为商业贸促会和 ICC Academy（国际商会学院）共同主办的第七届全球大学生国际经贸与商务专题竞赛中国地区选拔赛。现将有关事项通知如下：

一、组织机构

主办单位：中国国际贸易促进委员会商业行业委员会
中国国际贸易商会商业行业商会

承办单位：中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

二、参赛对象

学习国际经济与贸易、国际贸易、国际商务、工商管理、市场营销、财务管理和金融学等经贸类专业的全日制在校本科生和研究生。

三、竞赛组织

在全国高校商业精英挑战赛组委会（以下简称“竞赛组委会”）的领导下，由主办单位联合有关单位成立国际经贸与商务专题竞赛执委会（以下简称“竞赛执委会”），负责竞赛的统筹工作。竞赛执委会下设秘书处和评审委员会。竞赛执委会秘书处设在商业贸促会教育培训部，负责竞赛的组织和实施工作。评审委员会成员由有关专家组成。

四、竞赛形式

团体赛形式，每支参赛队由3至5名参赛选手和1至2名辅导教师组成。设置四个竞赛主题分组，分别为：

- （一）国际经贸政策、国际贸易实务
- （二）国际财务金融
- （三）国际企业管理
- （四）国际营销

参赛队在上述竞赛主题范围内任选其中一个主题，依据规定格式撰写论文（A4纸10页以内），具体论文格式要求见实施细则。中国地区选拔赛采取非现场评审方式。全球总决赛采取论文陈述（10分钟）与现场答辩（5分钟）相结合的方式。

五、进度安排

（一）2019年9月10日前，以电子邮件方式提交参赛院校备案登记表；

(二) 2019年9月25日前,以电子邮件方式提交参赛论文;

(三) 2019年10月15日前,公布中国地区选拔赛评审结果及全球总决赛中国地区入围名单;

(四) 2019年10月25日前,入围全球总决赛的参赛队按照规定要求办理赴新加坡所需手续;

(五) 2019年12月(暂定),全球总决赛,竞赛地点:新加坡。

六、竞赛奖励

(一) 中国地区选拔赛按比例设置特、一、二、三等奖。对上述获奖的团队和个人,由主办单位颁发荣誉证书。

(二) 中国地区选拔赛设置最佳院校组织奖和优秀指导教师等奖项。

(三) 中国地区选拔赛获得特等奖以及一等奖的队伍,推荐代表中国地区参加2019年12月(暂定)在新加坡举办的全球总决赛。

(四) 中国地区选拔赛获得特等奖以及一等奖的队伍所撰写的论文,将推荐在《商业经济研究》杂志(核心期刊)上发表。

(五) 中国地区选拔赛由竞赛组委会以正式发文形式公布中国地区选拔赛的竞赛结果。

(六) 全球总决赛参与及奖励办法另行通知。

七、其他事项

请各院校接到通知后,结合实际情况,与竞赛执委会秘书处联系,迅速成立本校的竞赛组织领导机构,并按要求积极组织竞赛工作,将本次竞赛活动与推动经贸类专业学生创新实践和提高毕业设计(毕业

论文) 质量有机结合。

八、联系方式

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会

地 址：北京市西城区复兴门内大街 45 号 (100801)

电 话：010-66094234 传 真：010-66094220

网 站：www.ccpitedu.org

联系人：李璟

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会教育培训部山东办事
处

地 址：济南市天桥区无影山中路 153 号 7 号楼 2 单元 1007 室

联系人：靳成功 王磊

电 话：0531—86591892 邮 箱：shangwudasai10@163.com

网 站 www.shangwudasai.org

Q Q: 404218890 手 机：13127134237

附件：2019 年第七届全球大学生国际经贸与商务专题竞赛中国地
区选拔赛参赛院校备案登记表



二〇一九年三月四日

附件

2019 年第七届全国大学生国际经贸与商务专题竞赛中国 地区选拔赛参赛院校备案登记表

参赛院校基本信息			
单位名称			
负责人姓名		联系人姓名	
电话		电话	
手机		手机	
电子邮件		电子邮件	
单位网站			
地址（含邮编）			
拟推荐参赛队 数	本科	队	研究生
备注			

备注：请将该信息表于 2019 年 9 月 10 日前回执到邮箱 shangwudasai10@163.com