

2015年全球贸易管理调查

汤森路透和毕马威



the answer company™

THOMSON REUTERS®



目 录

| | |
|----------------------------|----|
| 前言 | 4 |
| 主要调查结果 | 5 |
| 调查方法 | 9 |
| 要点1 手工处理流程占用大量时间 | 10 |
| 要点2 全球贸易管理（GTM）解决方案潜力巨大 | 12 |
| 要点3 自由贸易协定（FTA）未被充分利用 | 13 |
| 要点4 归类是一项内部挑战 | 14 |
| 要点5 系统集成是当务之急 | 15 |
| 要点6 集中管控进退维谷 | 16 |
| 要点7 转让定价是整个行业的挑战 | 17 |
| 前景展望 如何面对未来？ | 18 |
| 联系我们 | |



前言

科学技术让人事半功倍，企业也需要通过创新来实现发展。

由于全球贸易非常复杂，包括数量众多的规章制度、日益增加的跨国企业、极为复杂的供应链等等，因此全球贸易管理（GTM）解决方案拥有广阔的空间来帮助企业简化商品和服务的流通。许多人认为，正如其它行业一样，这类IT技术在我们的行业中也已经得到了普遍运用。

但这种假设并不正确。事实上，对于全球贸易来说，许多企业并没有为员工配备必要的IT技术手段，以应对当前庞大的贸易量和复杂性。常规贸易活动仍由手工处理，而这些原本都可以通过IT技术来实现。

汤森路透和毕马威就全球贸易管理进行了广泛的跨国调查，而这正是其中一项主要的调查结果。我们调查了进出口企业的446位全球贸易从业者，他们来自亚洲和拉丁美洲的11个国家以及美国。主要的调查方面包括：

- 贸易运营活动
- 全球贸易管理（GTM）系统
- 自由贸易协定（FTA）
- 关税分类
- 系统集成
- 集中管控
- 转让定价

最后，我们从调查对象的角度出发，展望了未来的贸易格局。

在本调查进行期间，规模最大、最具战略意义的贸易协定——《跨太平洋伙伴关系协定》和《跨大西洋贸易与投资伙伴关系协定》也在洽谈之中。在这样的背景下，准确而及时地获得关于全球贸易运营的信息，对每个跨国企业来说都非常重要。

我们首次举行的全球贸易管理调查是为了探索未被发掘的数据、原因和逻辑，从而帮助人们更好地理解全球贸易管理所面临的挑战和机遇。

顺颂商祺！



Taneli Ruda
全球高级副总裁
税务与会计事业部全球贸易管理业务总裁
汤森路透
taneli.ruda@thomsonreuters.com



Doug Zuvich
全球贸易和海关事务主管合伙人
毕马威
dzuvich@kpmg.com

主要调查结果

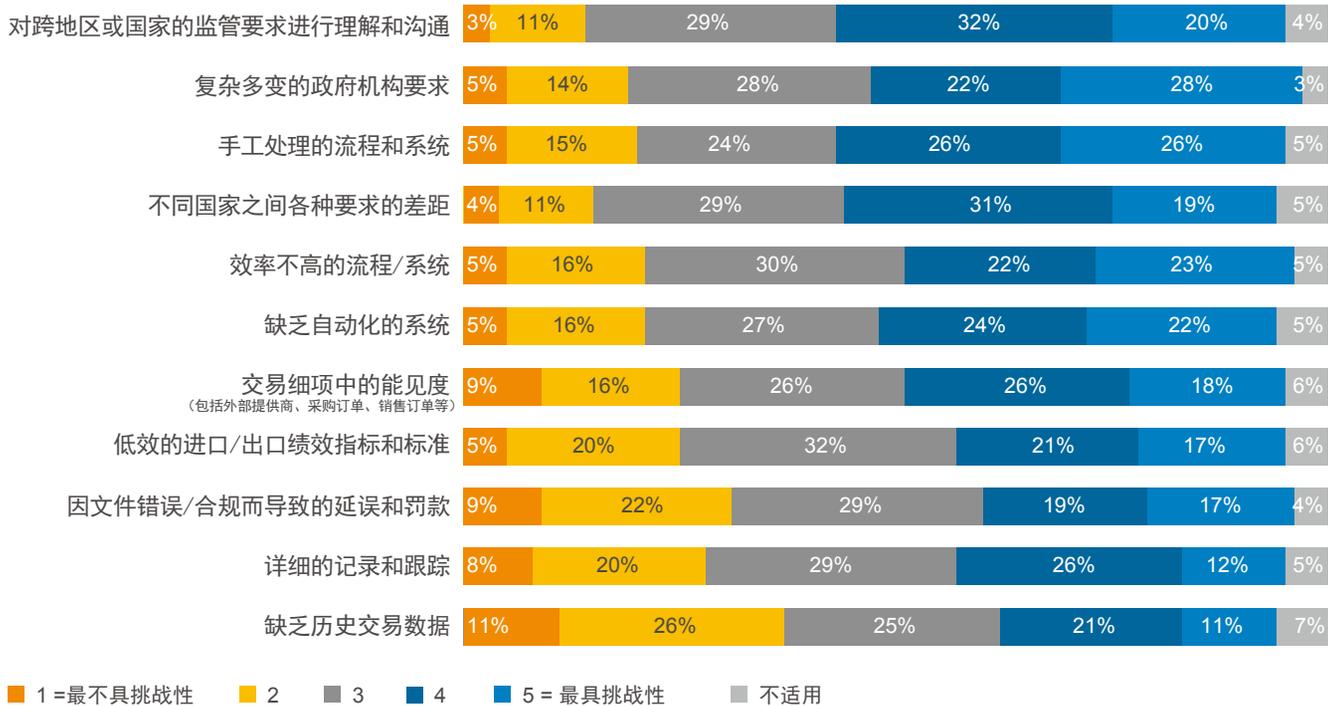
全球贸易从业者将大部分时间用于处理文件和许可证。他们认为，产品进口归类、进口文件和进口许可证管理是最有可能增加成本的贸易活动，并且还可能导致政府加大审查力度。

他们认为，主要挑战包括解读跨境贸易规则、多变的当地政府要求以及应对过时的流程和系统等。

“近三分之二的调查对象表示，预计在未来三到五年内，全球贸易会变得更加复杂。随着新贸易协定的颁布，中国将逐步向消费型经济转型，新商业模式将改变人们的传统消费形态以及人口结构等。我们认为这种预期很有可能成为现实。”

与贸易管理相关的挑战

请就以下各项内容对贵公司在贸易管理方面构成的挑战程度进行打分。



“我们看到，客户通过IT技术，将重点从被动合规转为主动管理，并尽可能有效地利用关税减让计划。”

Taneli Ruda

全球高级副总裁

税务与会计事业部全球贸易管理业务总裁

汤森路透

全球贸易管理（GTM）解决方案带来重大价值

尚未部署全球贸易管理（GTM）解决方案的企业几乎从未对此予以关注。在来自印度的调查对象中，这种现象尤其普遍。他们之所以在所有贸易活动中都不使用 GTM 解决方案，主要是因为企业内部缺乏支持或预算。

这种说法有一定道理。GTM 解决方案能够带来积极的回报，这已经是不争的事实。大量案例已经证明，这样的自动化是投资，而非成本。但这类 B2B 技术往往需要企业提前一个预算周期来进行准备。

事实上，如果未能充分实现贸易运营的自动化，企业员工就需要花费大量时间处理常规业务，从而缺乏精力从更高的角度进行战略性思考和流程改善。这一点体现在所有调查结果中。

例如，未使用 GTM 解决方案的企业将主要时间用于处理文件和许可证，而这正是 GTM 解决方案最基本的功能之一。相反，GTM 解决方案的用户则将主要时间用在产品归类上，因为这项工作不但有风险而且棘手。在未使用 GTM 解决方案的企业最关注的三个问题中，有两个与大量的手工处理流程相关，但是对于 GTM 解决方案的用户而言，最关注的三个问题均涉及全球贸易监管的实质性内容。

问题不在于 GTM 用户和非 GTM 用户的关注重点各不相同，而在于 GTM 用户能有更多时间来应对其所面临的最大挑战。

GTM 解决方案能将从业者从企业内较低价值的工作中解放出来，从而关注更高价值的工作。GTM 解决方案的用户还能进一步改进流程，实现业务自动化。他们已经跨越了贸易管理的第一道障碍，开始重点关注有关战略的决策。这才是自动化的真正价值所在。

即便 GTM 解决方案只有些许改进，贸易从业者也将从中获益良多。

花费时间、精力和资金来保持所谓“优势”，而非提升 IT 技术来作为增长引擎，这在当今竞争白热化、快节奏的全球化经济中不啻于一种退步。37% 的调查对象表示，其公司正在使用 GTM 解决方案。这表明，对于尚未使用 GTM 解决方案的企业而言，其竞争对手或许早已跃前一步，差距将由此而生。

“全球供应链正在被重新定义。当前产品的生命周期持续缩短，向客户交付产品的方式也在重新设计。而 IT 技术能够进一步实现在几年前简直不可想象的全球贸易领域的创新。同时，全球监管格局呈现出空前的不确定性，包括对于制裁和禁运的加强和放松同时出现，诸如《跨太平洋合作伙伴关系协定》等多边协定大量签署，非关税监管日益加强（包括环境和产品安全）等。这一切都在考验对于监管风险和商机的识别及响应时间。”

Doug Zuvich

全球贸易和海关事务主管合伙人

毕马威



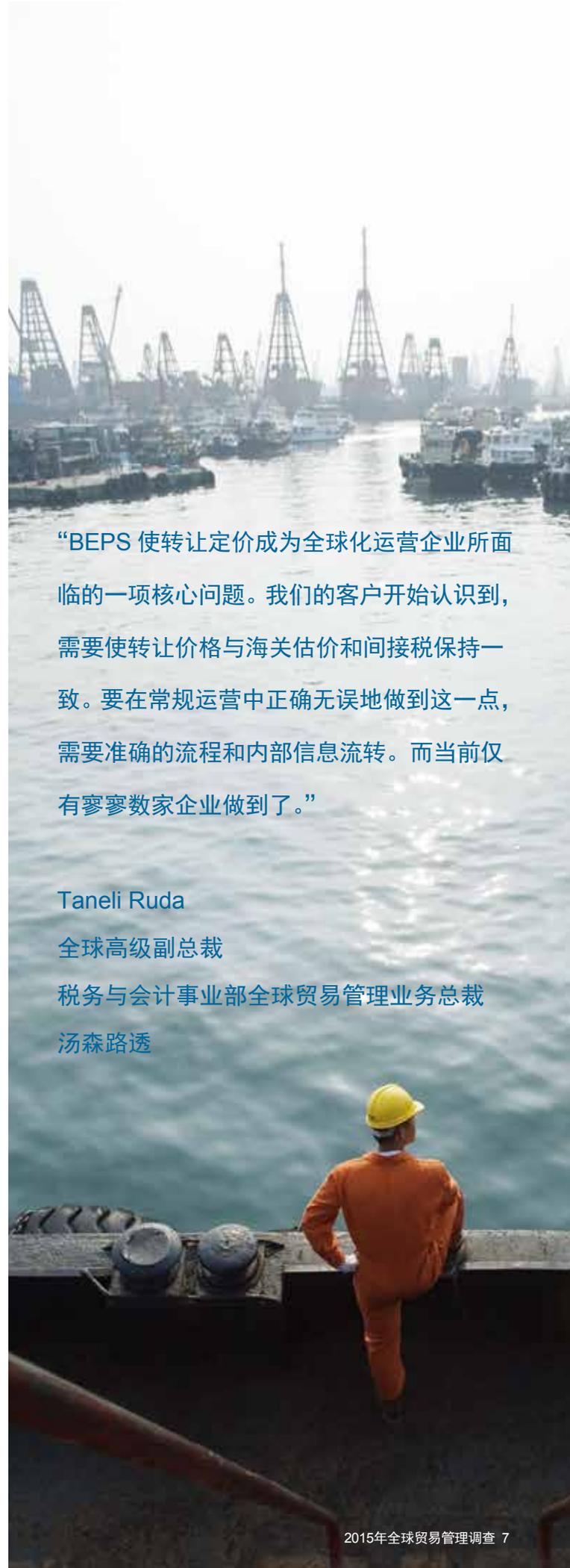
大型出口商对于转让定价表示相当忧虑

调查对象中，有很多人对于转让定价表示相当忧虑。这是因为他们多为贸易从业者，而非来自税务领域的专业人士。

许多大型进出口商的政策允许对于价格进行追溯性调整。这增加了企业的风险，因为全球海关当局都在加大对于关联交易价格的审查力度。事实上，并非所有海关当局都接受交易后的价格调整，这一现状进一步加剧了这一风险。企业将处于非常艰难的境地，因为转让定价造成的追溯性调整会带来意外的海关风险。

更为普遍的是，转让定价往往在一年内上下调整，且通常是追溯性的调整。而对于进出口商而言，往往由于没有合适的工具和流程，将很难与海关官员沟通，并就这些调整进行管理。随着经济合作和发展组织（OECD）发布《税基侵蚀和利润转移（BEPS）行动计划》，预计这一困难将变得越来越大。尽管 BEPS 对于海关合规的影响尚未完全显现，但许多企业已经开始重新考虑其转让定价政策和供应链结构，包括可能对无形资产和主要服务进行重组。

这样的重组所产生的深远影响，将大大超越当前运营和税务的考虑范畴，包括企业的贸易和通关政策、程序及合规等。例如，任何影响利润率或价格的变化，都可能对海关完税价格是否满足某一海关独立交易原则测试产生影响，并且需要使用另一种海关估价方法，这可能导致用于税收目的和通关目的的价格出现不同。对于大多数企业而言，管理这种情况是比较有挑战性的。对于进口货物，他们一般习惯于在税收和通关方面使用同一价格基础。



“BEPS 使转让定价成为全球化运营企业所面临的一项核心问题。我们的客户开始认识到，需要使转让价格与海关估价和间接税保持一致。要在常规运营中正确无误地做到这一点，需要准确的流程和内部信息流转。而当前仅有寥寥数家企业做到了。”

Taneli Ruda

全球高级副总裁

税务与会计事业部全球贸易管理业务总裁

汤森路透

美国的贸易环境非常特殊

调查发现，不同地区的贸易管理从业者所关心的事项并不相同。

来自美国的调查对象所最关注的三个问题均和流程效率相关。而来自其它国家的调查对象则较为关注战略职能，例如了解监管法规、在供应链涉及的国家之间进行调节等。

这在一定程度上是美国庞大的消费规模所导致的。对于许多国家而言，美国是一个重要的出口市场。跨国企业投入很多资源来了解其进出口税收和监管框架。

美国的监管环境不同于其它国家，其复杂性绝无仅有。美国的监管机构会在出台法规变更前进行公示和沟通，行业则有机会对此进行评论并施加影响。但其它多数国家则不采用这种合作监管的方法。

自由贸易协定（FTA）未被充分利用

较为引人注目的是，企业对自由贸易协定（FTA）的利用不够充分。只有 30% 的调查对象表示其企业充分利用了所有可用的自由贸易协定。在这方面巴西和印度比较滞后，自由贸易协定的整体利用率分别只有 18% 和 19%。

25% 的调查对象表示其企业没有利用自由贸易协定，而 36% 的调查对象只使用了一到两种。调查对象表示，很难有机会找出符合自由贸易协定特定原产地规则的商品，这是错失商机的最大原因。而 GTM 解决方案则可轻易做到这一点。美国的调查对象不同于其它国家，他们表示自由贸易协定的最大挑战在于原产地文件的制作和判定。

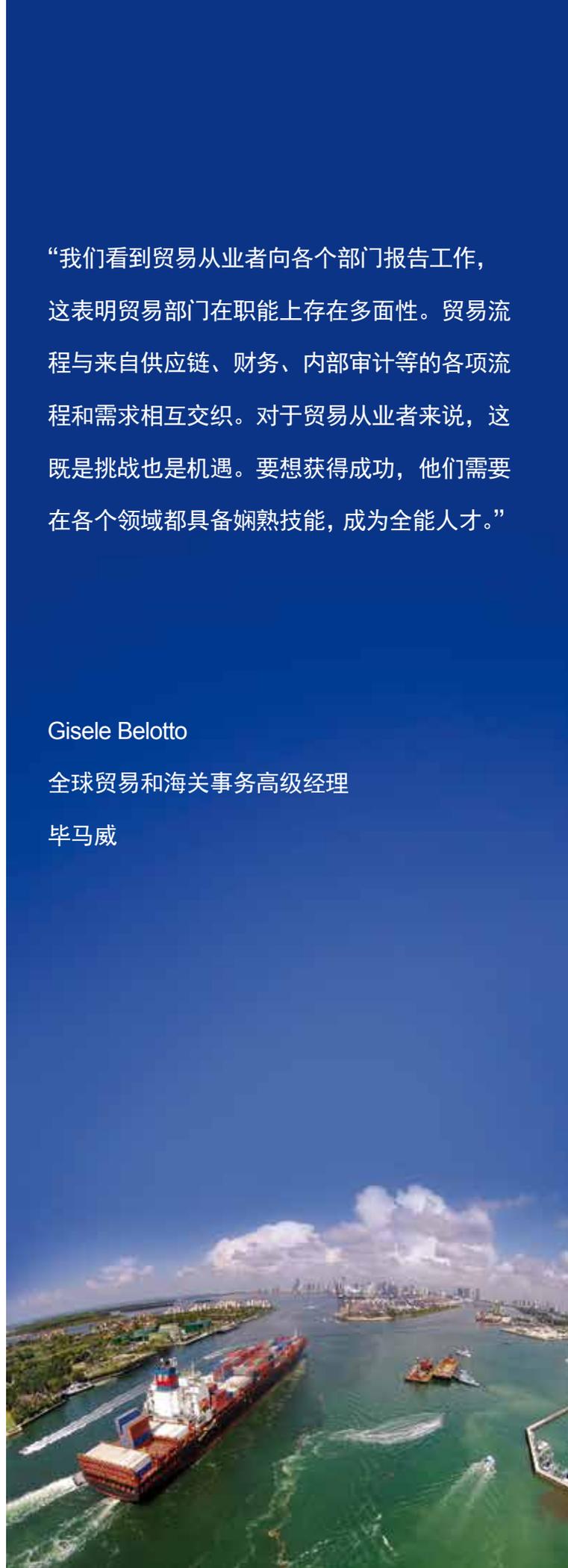
更好地利用 400 多种自由贸易协定能在全世界范围内制造潜在商机，尤其是那些悬而未决的新协定。

“我们看到贸易从业者向各个部门报告工作，这表明贸易部门在职能上存在多面性。贸易流程与来自供应链、财务、内部审计等的各项流程和需求相互交织。对于贸易从业者来说，这既是挑战也是机遇。要想获得成功，他们需要在各个领域都具备娴熟技能，成为全能人才。”

Gisele Belotto

全球贸易和海关事务高级经理

毕马威



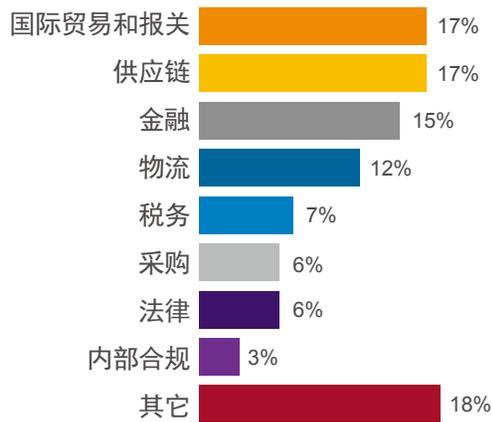
调查方法

为了更好地了解全球贸易管理，在 2015 年 3 月 25 日到 6 月 1 日期间，我们采用电子方式进行了首次全球贸易管理调查。我们共收到来自 11 个国家的 446 份答复，包括阿根廷、巴西、智利、中国、哥伦比亚、印度、日本、韩国、墨西哥、秘鲁和美国。调查使用了六种语言，分别是英语、西班牙语、葡萄牙语、中文、韩语和日语。

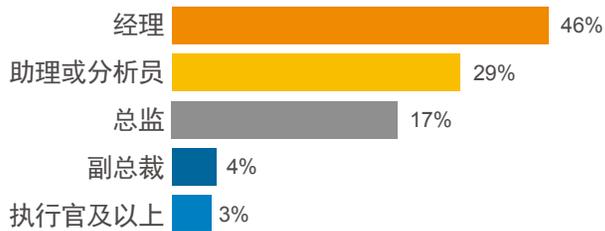
调查对象包括经理、助理和总监等，他们来自国际贸易和报关、内部合规等部门。

部门

您来自哪个部门？



您的职位是？



图表来源：《2015年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。



“手工流程可能为企业带来不必要的合规风险，导致供应链方面的延误，从而让企业付出沉重代价。通过自动化执行原本的手工流程，贸易合规从业者可以腾出时间来关注战略性改进，以及影响公司成本的事宜。”

Mary Breede

税务与会计事业部全球贸易管理业务专家
汤森路透

要点1

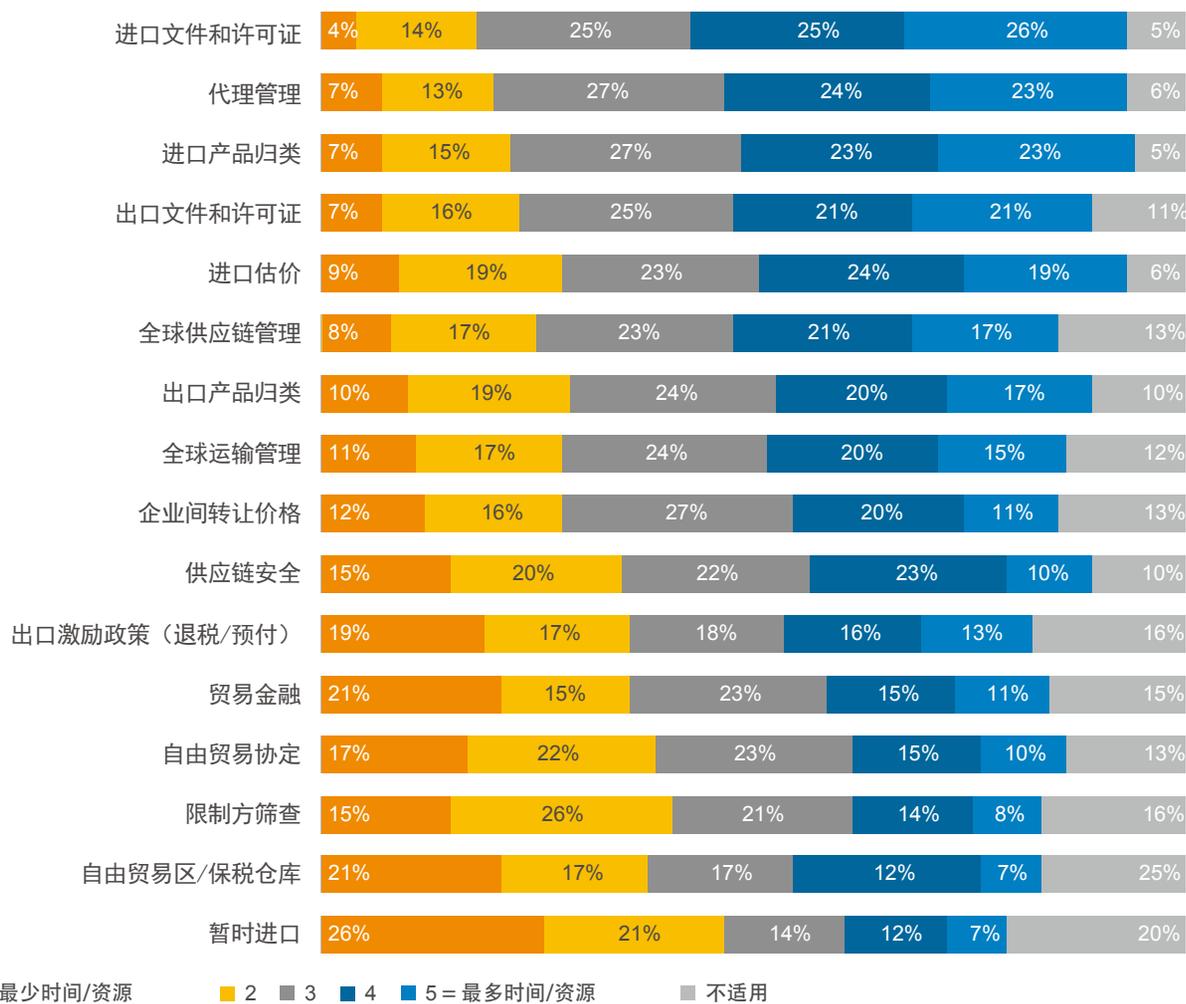
手工处理流程占用大量时间

调查对象表示，占用大量时间、带来最多风险的是手工处理流程，而这原本可以通过自动化完成。

进口文件和许可证以及代理管理是调查对象认为占用时间和资源最多的两项活动。总体而言，进出口合规方面的主要操作活动占用大量时间，风险较大的同时也需要配置较多资源。

对各类活动分配的时间和资源

请按照占用贵公司时间和资源的程度为以下贸易活动打分。



图表来源：《2015年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

一些比较突出的区域特点包括：

- 印度的调查对象将比较多的时间和资源用在出口激励方面。
- 东亚的调查对象在代理管理方面花费的时间和资源没有其它地区多。
- 东亚和拉美的调查对象将比较多的时间和资源用在进口估价上。

产品归类、产品文件、许可证、进口归类被视为风险最大的活动。全球贸易从业者将多数时间花费在这类活动上。

值得一提的是，限制方筛查（RPS）和自由贸易协定（FTA）在风险认知中的排名都非常靠后，这是为什么呢？

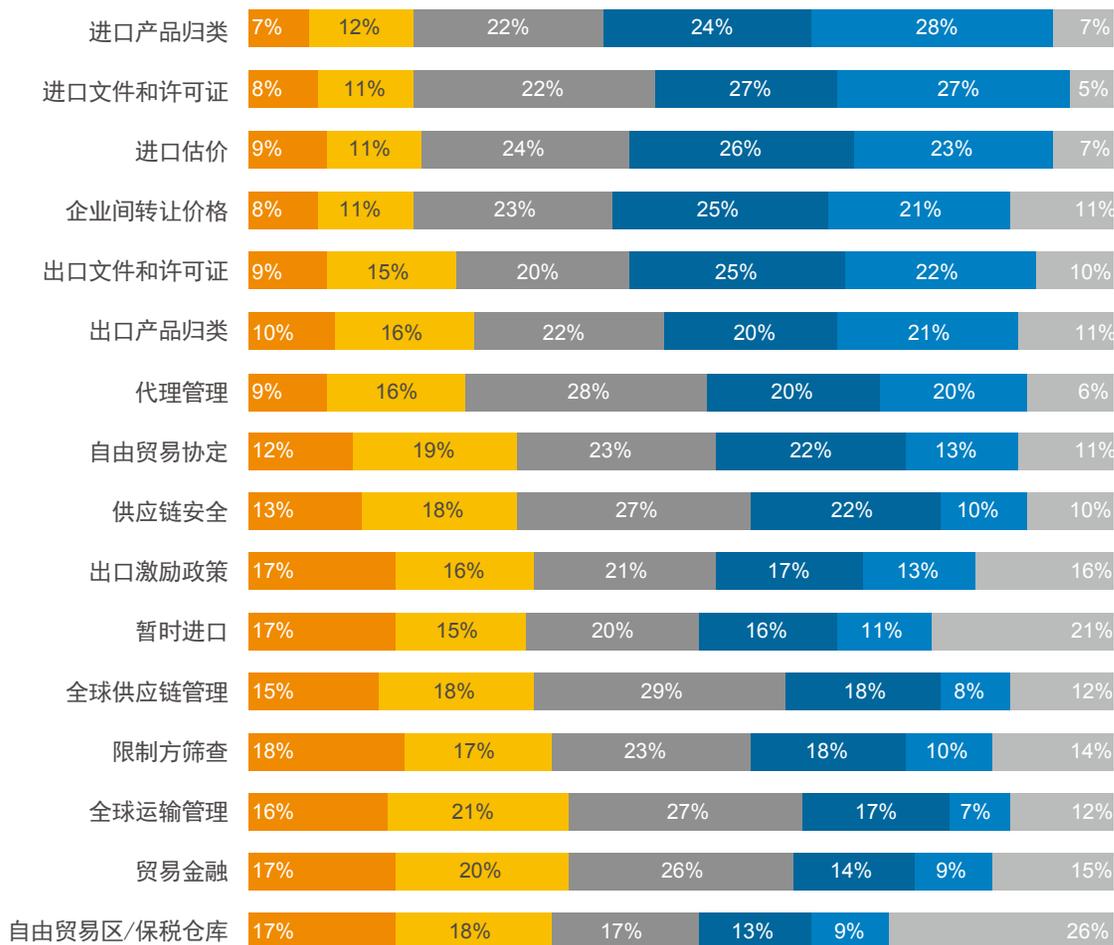
首先，企业不能与列入黑名单的各方有业务往来。一般来说，如果手工筛查限制方，非常容易出现错误，这本身是一个较高的风险。但可能有部分调查对象已经实现了对于 RPS 的完全自动化，因此将其归入较低的风险。

其次，只有 30% 的调查对象表示其企业充分利用了所有适用的自由贸易协定。有人可能会认为，自由贸易协定在风险认知中的排名应当比较靠前，因为不充分利用的后果是与利润失之交臂。

GTM 解决方案用户和非 GTM 用户对于风险认知的调查结果并没有明显差别。这表明，当贸易从业者加大对于解决方案的投资力度时，他们的出发点是增加效益而非降低风险。

风险认知

请根据您所认为的风险程度对以下贸易活动进行打分。



■ 1 = 风险最小 ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 = 风险最大 ■ 不适用

图表来源：《2015年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

要点2

全球贸易管理（GTM）解决方案潜力巨大

全球贸易管理（GTM）解决方案尚未被多数企业采纳。调查结果表明，美国企业的使用率最高，为46%；拉美为37%，亚洲为21%，印度为16%。

对解决方案进行投资的决策往往是某种有形事件带来的结果，包括海关审计、政府处罚、裁员等。

调查表明，占用大多数时间的是那些原本可以自动化的流程。企业在这方面进行投资所获的回报也为人所熟知，包括：GTM 解决方案使企业员工能够从常规流程中解放出来，将更多时间和资源用于更有战略意义的事务，从而创造更多价值；此外，还有助于降低库存，节省关税和费用。

没有采用 GTM 解决方案的调查对象更多地认为，缺乏历史交易数据是一项重大挑战。他们表示这些数据不可搜索，而且按需提供也有问题。而 GTM 解决方案的一项功能恰恰是密切监控交易数据。

另外，只有40%的调查对象表示，他们在过去一年曾试图从历史交易数据中挖掘更多信息。这一比例在美国是64%，而在其它地区只有28%。

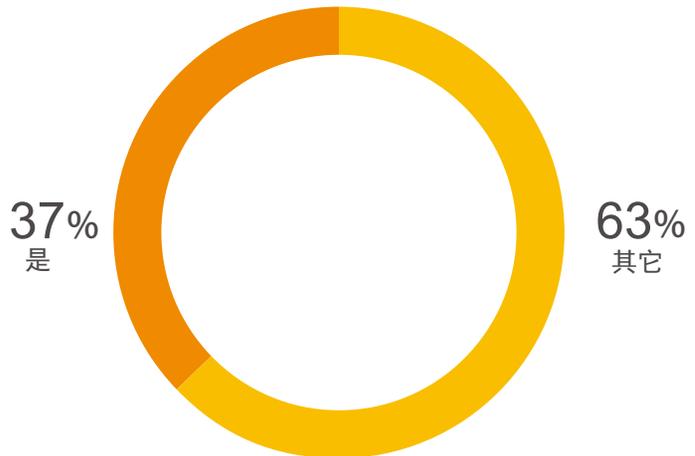
在评估一项IT投资的可能性时，贸易从业者面临很大挑战，仅仅表明效率通常还不足以让该项目优先于其它具有切实投资回报的项目。

在未采用 GTM 解决方案的调查对象中，41%表示从未考虑过，并且了解的也不多。调查表明，企业内部存在预算限制，调查对象中有30%表示，企业内部不提供IT技术支持或预算。

调查结果表明，贸易从业者应当掌握适当的信息，包括关于成本的客观分析以及与GTM解决方案相关的效益。毕马威利用在贸易自动化方面的诸多优势，帮助客户根据特定情况实施或升级贸易管理技术。

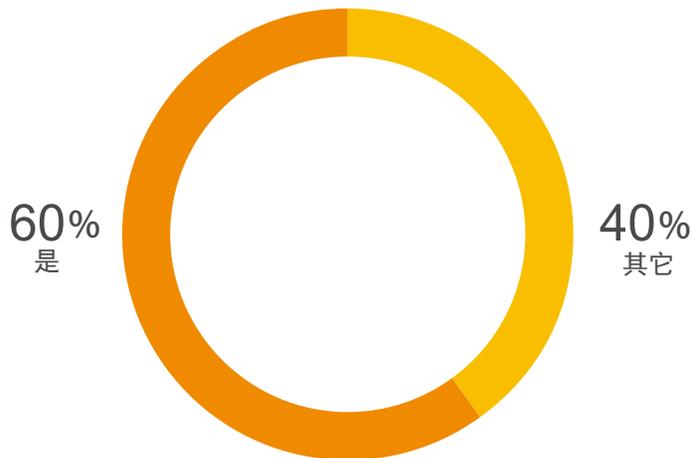
GTM 解决方案的利用率

贵公司目前是否在进出口活动的任何方面采用全球贸易管理（GTM）解决方案？



关于 GTM 解决方案的兴趣

在过去一年中，您是否参加了任何有关 GTM 解决方案的会议、论坛、演示或演讲等？



图表来源：《2015年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

“对于从事全球贸易的企业，遵循监管法规是一个至关重要的成功因素。当前的IT技术不但帮助企业遵循现有的贸易监管法规，还可以在新风险和商机出现的第一时间进行评估。”

George Zaharatos
全球贸易和海关事务合伙人
毕马威

要点3

自由贸易协定（FTA）未被充分利用

只有 30% 的调查对象表示，他们的企业完全利用了所有适用的自由贸易协定（FTA）。

美国对于自由贸易协定的整体利用率最高，为 41%；印度最低，为 19%。只有 15% 的调查对象称，他们的跨国企业采用现有 400 多种自由贸易协定中的 6 种以上。

这是比较引人瞩目的。2012 年，日本贸易振兴机构的 Kazunobu Hayakawa 对本国企业进行了研究，发现了自由贸易协定利用率与绩效之间的关联——企业在不增加雇佣成本的情况下能够出口更多商品。

79% 的调查对象表示，原产地规则的复杂性或收集文件方面的困难是利用自由贸易协定的主要障碍之一。59% 的调查对象称，其企业错失了可用的自由贸易协定，是因为内部缺乏具有识别能力或合规管理能力的专业人才。只有 26% 的调查对象表示，全面采用自由贸易协定是得不偿失的。

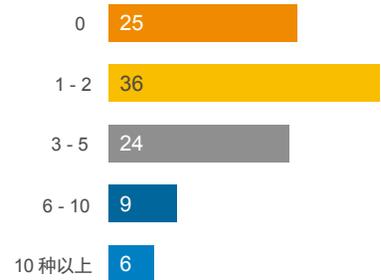
这些调查对象知道，识别和利用自由贸易协定是一项投资，而非开销。

亚洲采用自由贸易协定的情况尤其复杂，这是因为该地区存在许多相互交叠的协定。6 个亚洲国家是 10 个以上自由贸易协定的签订方，12 个国家是至少 5 个协定的签订方。此外，亚洲各国与中国之间有大量的区域内贸易，同时另有战略性协定在其它更多国家生效。从一个亚洲国家向另一个亚洲国家发货，例如将中国制造的车载电池运往印度，则可能涉及不止一个自由贸易协定。亚洲的自由贸易协定非常复杂，且原产地规则尤其多样。

企业会使用可能带来最高回报的自由贸易协定，但是若放弃其余的，也会造成利润损失。

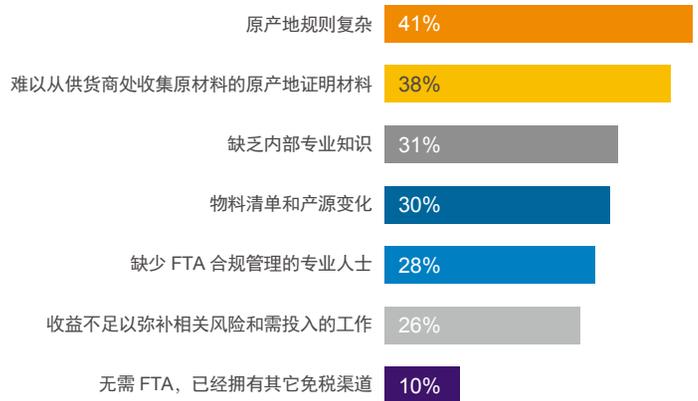
自由贸易协定利用率

目前贵公司使用多少种自由贸易协定？



自由贸易协定的挑战

贵公司将自由贸易协定用于进出口的最大挑战是什么？



图表来源：《2015 年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

“即使是大型企业也往往不能充分利用 FTA。有时，这是因为缺乏相关知识，但更常见的是担心难以合规，害怕受到处罚。随着全球每年增加更多 FTA，不使用将意味着重大的竞争劣势。我们通过客户了解到，可靠的流程和自动化是轻松自信地采纳 FTA 的关键。”

Hoon Sung

税务与会计事业部全球贸易管理业务自由贸易协定总监
汤森路透

要点4

归类是一项内部挑战

调查证实，全球贸易从业者还面临产品归类方面的挑战。85% 的调查对象表示，产品归类的某一环节存在问题。

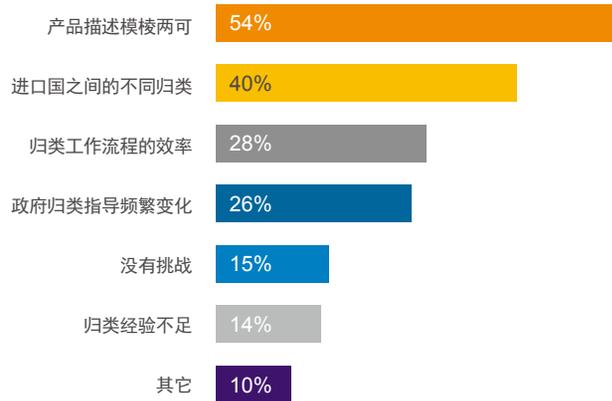
产品描述和进口国之间的不同归类是最常被提及的难题。而这些难题可通过直接与其它部门(例如工程部门)进行对接来解决，以精简流程。

有趣的是，几乎 60% 的调查对象表示，其企业会雇佣专家来确定商品编码，从而对全球贸易流程的这一环节进行集中管理。在整个调查范围内，多数调查对象表示，关税分类由企业内部管理。和美国相比，印度和亚太地区更常见的做法是将其外包给报关行。

值得一提的是，将多数时间和资源用于产品进口归类的 GTM 解决方案用户（29%）比非 GTM 用户（20%）略多一些，尽管这两个群体对这一工作的风险认知是相当的。

产品归类的挑战

您在进行产品归类时面临什么挑战？



图表来源：《2015 年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

“尽管贸易流程自动化越来越成为关注焦点，但是归类依然通过手工处理，这对多数企业来说是比较有挑战性的任务。行业调查表明，有多达 20-30% 的产品归类是不正确的，从而导致供应链延误、超额支付关税、处罚风险以及增加海关审计的可能性。企业可通过多种手段来减少风险，如使用必要的 IT 技术，让员工充分参与归类方面的培训，将严格的审查和文件制作纳入归类流程以支持归类决策等。”

Keith Haurie

税务与会计事业部全球贸易管理业务发展副总裁
汤森路透

要点5

系统集成是当务之急

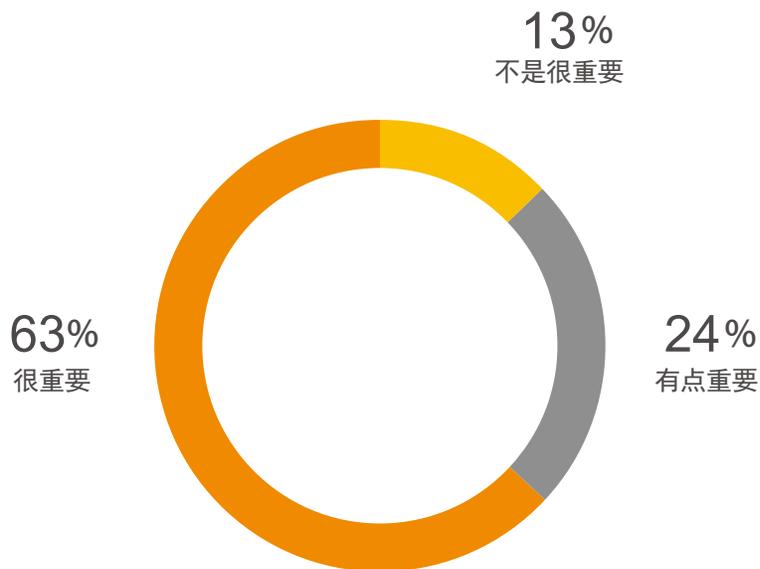
各项 IT 技术之间必须实现无缝衔接，这样系统才能有效复制人工流程。

在日常生活中，跨平台衔接已经非常普遍，且应用程序之间的数据可以同步。B2B 技术在涉及更多相关方的同时，也希望实现此类功能。调查发现，整合全球贸易从业者使用的工具来进行统一管理，这具有前瞻性意义。

从地区来看，东亚的调查对象认为系统集成的优先级较低。54% 的调查对象表示有点重要或不太重要。

贸易系统集成

您认为将全球贸易系统和 ERP 系统集成的重要性如何？



图表来源：《2015 年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

“我们正在见证，历史上采用分散方式管理全球贸易的公司正在转向创建卓越中心，以支持 FTA 申请和认证、海关编码归类、审计风险防范和监管咨询等业务领域。通过打造集中和分散式全球贸易管理，可提高效率、增加收益、维持业务的自主性。”

Doug Zuvich

全球贸易和海关事务主管合伙人

毕马威

要点6

集中管控进退维谷

是否在企业内部实现流程的集中化，对运营实用性和管理指导都会产生影响。人们往往会有一连串问题：这是否解决了真正的问题？是否值得投入这些成本？会有什么风险？

调查对象在全球贸易的流程集中化这一问题上差别并不大。

调查发现，印度（59%）和美国（56%）的集中化程度最高，而拉美（52%）和东亚（46%）的集中化程度最低。

GTM 解决方案可实现流程集中化。如果采用其它方式，则会因过于繁琐而无法实现，特别是在企业使用集中 ERP 系统，而非根据所在地或业务分布而使用独立 ERP 系统的情况下更是如此。这是 GTM 解决方案的一个显著优点。

可能有人会说，集中会导致服务无法针对特定区域进行考量，而分散流程使跨国企业能够更好地实现区域运营。然而调查发现，采用分散流程的调查对象或多或少都会提及，本地政府机构是他们面临的一项挑战。

随着企业的成熟，通常企业内部的审计团队或者流程改进计划会要求找出真正的合规陷阱或者因分散造成的低效性。

似乎货物在全球的流转速度永远都不够快。将贸易流程集中，则可避免因企业内部因素而导致贸易延误。

调查发现，集中化会影响风险认知。与采用集中流程的调查对象相比，采用分散流程的调查对象认为限制方筛查是更有风险的活动。相反，采用集中流程的调查对象认为归类和估价更有风险。

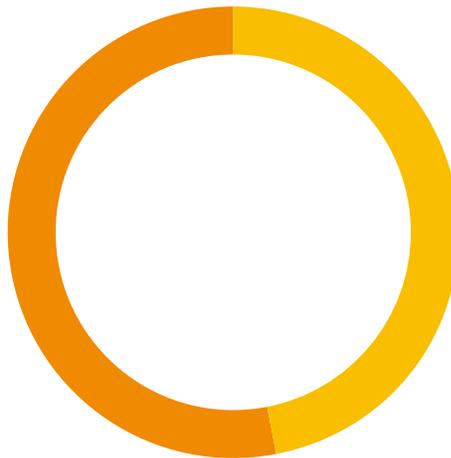
此外，采用集中流程的调查对象称将更多时间用于归类，而将较少时间用于限制方筛查。

集中化与关税变化频率有关。不论是贸易的地理位置还是货币价值，都不会对集中化有任何影响。

流程集中化

贵公司的全球贸易流程是集中式还是分散式的？

53%
集中式



47%
分散式

图表来源：《2015 年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。



要点7

转让定价是整个行业的挑战

随着企业向全球扩张，采用 IT 技术和流程来遵循转让定价规则变得越来越重要。然而调查结果表明，许多企业对此并不擅长。

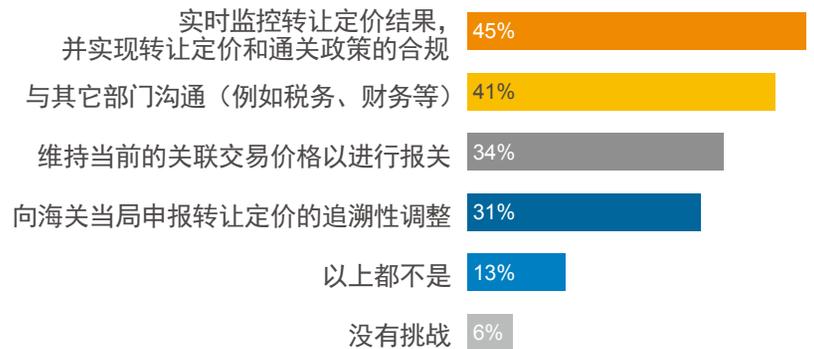
来自大型出口商的调查对象认为，转让定价对于他们是最大的风险；而各种规模的进口商也将其排在最大风险的前三位。对于进行跨境关联交易的企业而言，只有 54% 进行了转让定价分析，以确保符合海关要求。

转让定价经常波动，而转让定价工作通常由贸易和供应链之外的部门进行。这是两个最常被援引的问题。IT 解决方案可以密切关注转让定价的起伏变化，至于改进执行方式，则是一个与流程相关的内部问题。在这方面，企业越来越多地考虑采用基于 ERP 系统以及 / 或附加的税务和关务解决方案。这样，跨国企业能够在自动化环境中主动地同时从税务和海关合规方面进行转让定价的管理。

只有 13% 的调查对象称，不存在关于转让定价的问题。

企业间转让定价的挑战

您在管理企业间定价方面所面临的^{最大}挑战是什么？



图表来源：《2015 年全球贸易管理调查》，汤森路透和毕马威。

“对于交易所涉及的关联方，海关估价变得愈发复杂，并有可能受到预期的转让定价和 BEPS 要求变化的影响。税务方面的监管变化可能加剧现有的不确定性，以及给进口商带来因税务和海关部门不同规范要求造成的风险。具有前瞻性的企业正在寻求标准化流程和技术，以帮助管理并调和这些差异，降低在这方面的风险。”

Luis Abad

全球贸易和海关事务

毕马威

前景展望

如何面对未来？

从历史角度来看，全球贸易额以超出国内生产总值（GDP）的速度增长，表明贸易自由化和日益复杂的供应链会继续升温。最近，全球经济增长遭遇强大阻力，但是由于受到较强的底层驱动，从长期看，贸易增长预计会恢复。贸易监管成为发展国家经济的强大工具。实际上，许多国家正在开放和刺激对外贸易，将此作为加快经济发展的手段。借用世贸组织总干事 Roberto Azevêdo 的说法：“通过撤销保护主义措施、完善市场准入、避免扭曲竞争的政策、以及努力使改革与全球贸易规则保持一致等，政府可促进贸易，抓住为每个人提供的机会。”

同时，IT 技术也在不断进步。今天，传播信息的方式比十年前更加迅速、高效和智能。消费者亟不可待地采用 IT 技术，因为它能够提供巨大价值。而业务部门对此较为谨慎，因为每个企业的解决方案采购都是一项重大举措，企业只是刚开始实施这一代技术，全球贸易管理也不例外。

贸易壁垒不断瓦解，同时消费驱动型经济体对新产品也产生了更高的需求。实际上，每个市场都是一个全球化市场。为了利用许多自由贸易协定所带来的成本节约，企业必须升级 IT 技术，制定新的流程。为了更好地预测运输和物流成本，企业必须使用量身打造的解决方案。为了遵循变化多样的原产地规则和转让定价规则，企业必须采用各种程序，一键式实时获取可用信息，并且能够自行选择语言。跨国企业必须以某种有条理的方式通过这些不同的 IT 技术获取信息，唯有如此才能在当今的全球化经济中蓬勃发展。



联系我们

汤森路透

Taneli Ruda
全球高级副总裁
税务与会计事业部全球贸易管理业务总裁
汤森路透
电子邮箱: taneli.ruda@thomsonreuters.com
电话: +1 972 250 7557

Aimee Egan
税务与会计事业部全球贸易管理业务全球销售总监
汤森路透
电子邮箱: aimee.egan@thomsonreuters.com
电话: +1 972 250 8570

毕马威

Doug Zuvich
全球贸易和海关事务主管合伙人
毕马威
电子邮箱: dzuvich@kpmg.com
电话: +1 312 665 1022

Gisele Belotto
全球贸易和海关事务高级经理
毕马威
电子邮箱: gbelotto@kpmg.com
电话: +1 305 913 2779

汤森路透 — 联系我们

TAX.THOMSONREUTERS.COM/ONESOURCE/GLOBAL-TRADE-MANAGEMENT

毕马威 — 贸易和海关事务

KPMG.COM/US/EN/SERVICES/TAX/TRADE-AND-CUSTOMS/PAGES/DEFAULT.ASPX

阿根廷 Matias Martinez
电子邮箱: m.martinez@thomsonreuters.com
电话: +549 11 6395 4578

巴西 Vinicius Pacheco
电子邮箱: vinicius.pacheco@softwaysa.com
电话: +55 19 3344 9260

智利 Fernando Mardones
电子邮箱: fernando.mardones@thomsonreuters.com
电话: +56 2 25105020

中国 Jian Wang
电子邮箱: jian.wang@thomsonreuters.com
电话: +86 21 6104 1678

哥伦比亚 Maria del Pilar Pereira
电子邮箱: MariadelPilar.Pereira@thomsonreuters.com
电话: +573 21 3594491

印度 Vijaya Mankaragod
电子邮箱: vijaya.mankaragod@thomsonreuters.com
电话: +91 77609 71200

日本 Ken Ueki
电子邮箱: ken.ueki@thomsonreuters.com
电话: +813 45893167

墨西哥 Juan Verdier
电子邮箱: juan.verdier@thomsonreuters.com
电话: +52 1 55 4186 9218

秘鲁 Fernando Mardones
电子邮箱: fernando.mardones@thomsonreuters.com
电话: +56 2 25105020

俄罗斯 Sergey Khristolyubov
电子邮箱: sergey.khristolyubov@thomsonreuters.com
电话: +7 915 2676959

新加坡 Hak Hong Teo
电子邮箱: HakHong.Teo@thomsonreuters.com
电话: +65 6318 4761

南非 Dominic Goslett
电子邮箱: d.goslett@thomsonreuters.com
电话: +27 0 117753014

韩国 Sung Gyun Cho
电子邮箱: sunggyun.cho@thomsonreuters.com
电话: +82 2 2076 8023

土耳其 Sevine Aydemir
电子邮箱: sevine.aydemir@thomsonreuters.com
电话: +90 212 3507000

阿联酋 Mike Pasic
电子邮箱: mike.pasic@thomsonreuters.com
电话: +61 3 8684 2060

英国 Paul Guyer
电子邮箱: paul.guyer@thomsonreuters.com
电话: +44 7768505533

美国 Mary Breede
电子邮箱: mary.breede@thomsonreuters.com
电话: +1 972 250 8388

阿根廷 Juan Martín Jovanovich
电子邮箱: mjovanovich@kpmg.com.ar
电话: +54 11 4316 5834

巴西 Lucio Bastos
电子邮箱: lbastos@kpmg.com.br
电话: +55 11 3138 5071

智利 Francisco Lyon
电子邮箱: flyon@kpmg.com
电话: +56 2 7981400

中国 Eric Zhou
电子邮箱: ec.zhou@kpmg.com
电话: +86 10 8508 7610

哥伦比亚 Vicente Javier Torres
电子邮箱: vjtorres@kpmg.com
电话: +57 1 618 8000

印度 Dr. Waman Parkhi
电子邮箱: wparkhi@kpmg.com
电话: +91 020 3050 4149

日本 Masaharu Umetsuji
电子邮箱: masaharu.umetsuji@jp.kpmg.com
电话: +81 3 6229 8070

墨西哥 Juan Pizano
电子邮箱: jpizano@kpmg.com.mx
电话: +52 55 52468892

秘鲁 Rocio Bances
电子邮箱: rbances@kpmg.com
电话: +511 6113000

新加坡 Angelia Chew
电子邮箱: angeliachew@kpmg.com.sg
电话: +65 6213 3768

南非 Venter Labuschagne
电子邮箱: venter.labuschagne@kpmg.co.za
电话: +27 83 677 7744

韩国 Mun Gu Park
电子邮箱: mungupark@kr.kpmg.com
电话: +82 2 2112 0573

西班牙 Juan Jose Blanco Martin
电子邮箱: jblanco@kpmg.es
电话: +34 91 456 3461

土耳其 Murat Palaoglu
电子邮箱: mpalaoglu@kpmg.com.tr
电话: +902166819000

阿联酋 Jyothi Kasi
电子邮箱: jkasi@kpmg.com
电话: +971 6 5170795

英国 Bob Jones
电子邮箱: bob.jones@kpmg.co.uk
电话: +44 0 207 311 8589

美国 Douglas Zuvich
电子邮箱: dzuvich@kpmg.com
电话: +1 312 665 1022

俄罗斯 Mikhail Komarov
电子邮箱: mkomarov@kpmg.ru
电话: +7 495 937 4477

© 2015 汤森路透税务与会计事业部和毕马威国际版权所有

毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）是一家瑞士实体。毕马威独立成员所网络中的成员与毕马威国际相关联。各成员与第三方的约定对毕马威国际或任何其他成员不具有任何约束力，不能强迫其履行相关义务；而毕马威国际对任何成员亦不具有任何上述约束力。版权所有，保留所有权利。

毕马威名称和标识为毕马威国际的注册商标或商标。
编号: 201510/CS



the answer company™
THOMSON REUTERS®