

构建全球贸易管理 商业案例

The intelligence, technology and human expertise
you need to find trusted answers.



the answer company™
THOMSON REUTERS®

“未来几年，建立在先进、普及的数字技术之上，全球经济将进入下一波全球化浪潮。这些技术将减少国际贸易壁垒，增进文化交流，为企业家和初创企业创造公平的竞争环境，为永不落幕的全球经济奠定坚实的基础。我们的预测显示，到 2050 年，全球贸易有望翻两番，商品交易将达到每年 68.5 万亿美元。¹⁶”

你准备好了吗？

00. 目录

简介

全球贸易管理（GTM）定义

GTM 面临挑战

GTM 有一个新的企业实例

关键要点和结语



GTM 的作用已经演变

这意味着您的企业也一样。

天平已经移位

从历史上看，贸易合规是后台办公室的职能，专注于降低风险。其目的是避免罚款、规避被禁时间、以及保护公司声誉。不多不少，仅此而已。

这些目标很重要，能够帮助您在海关处保持良好信誉并维护您的贸易特权，但它们并不能支持整体的供应链战略。您没有得到提升，因为您始终处于防守状态。

这就是全球贸易管理作为竞争优势的切入点。

GTM 有一个新的企业实例

预计 2019 年全球商品贸易总额将增长 3.7%，越来越多的公司开始跨境寻找贸易伙伴、供应商和客户，并与他们建立联系。²⁸ 这就需要更强、更快的供应链和更好的 GTM 方法。

许多公司目前正在研究有效的 GTM 战略如何发挥以下作用：

- 影响采购决策，降低总落地成本
- 减少延误、滞期费和运营成本
- 提高供应链速度，简化过境手续

我们知道，GTM 技术可以帮助您的公司向前发展。于是，我们编制了这本电子书，帮助您了解 GTM 技术的商业价值及其为您的整个供应链提供支持的方式。

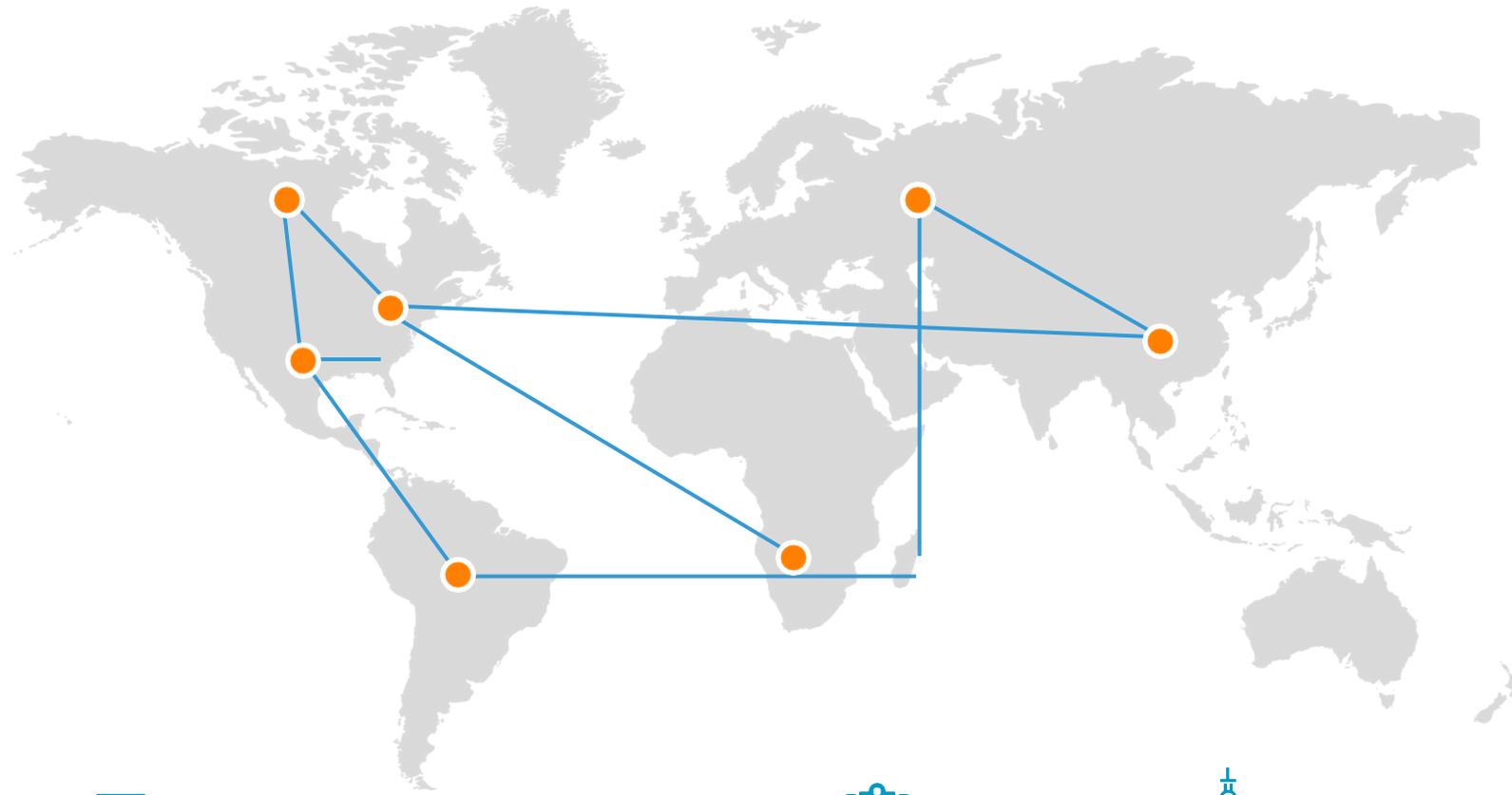
旧的 GTM 与新的 GTM

旧的 GTM

过去，GTM 在装运准备就绪时开始。这意味着以低成本及时地将货物从始发地运送到目的地。

新的 GTM

另一方面，新的 GTM 认识到全球贸易的日益复杂程度，认识到从端到端的整个过程中，需要涵盖设计、生产和采购决策。这种新的 GTM 方法包罗万象，力争以最小的风险进行产品的采购、质量保证、生产和进口/出口。⁴



设计



生产



采购



合规



01.

全球贸易管理 (GTM) 定义

要事优先

在深入研究企业实例之前，让我们先回顾一些术语。

全球贸易管理

名词：是指简化全球贸易整个生命周期的做法，包括订购、物流和结算活动，以显着提高运营效率和现金流。²⁰

在句子中使用：

GTM的全面性是为各机构的福利，促进充分发扬跨领域、全系统的全球贸易观。

全球贸易合规

名词：是指在开展跨境贸易过程中，处理涉及遵守法律法规及贸易成本的问题。¹¹

在句子中使用：

如果 **GTM** 是跨领域、全系统的全球贸易观，那么全球贸易合规就是这个难题的关键。合规能促进您跨境运输商品。**没有它，交易特权将丧失，供应链将停顿。**

整个供应链的合规性

不管您是否已经意识到，合规问题在整个供应链都有涉及。这里列举了合规职能与其他战略部门重叠的一些常见例子。



产品开发

工程技术部可能对制成品作出改动，从而改变其类别或原产国。如果未通知合规部，则他们可能会错误地对产品进行分类，从而适用错误的关税税率。



采购

如果采购/渠道部在没有征求合规部意见的情况下，改变了采购地点或供应商，则他们可能会意外丧失相关自由贸易协定给予的优惠待遇，并增加总落地成本。来自“廉价”货源的产品可能存在巨大的隐性成本。



制造

制造部可能不知道需要向合规部报告哪些产品信息，这会影晌应税价值和缴纳的关税总额。



销售/经销

销售部需要与合规部保持联系，以确保对客户进行适当的筛查，识别制裁或限制措施。向受限方销售和经销产品的，会使公司面临违规、罚款和声誉受损的风险。

如果您是凭空决策，那么您可能遭受亏损，并使公司面临风险。

整个供应链的 GTM

与合规一样，GTM 机会遍及整个供应链。
存在机会的四个主要领域是：



战略采购

您应在产品设计和开发的早期阶段分析全球采购选项。通过利用最新的贸易数据，您可凭借可用的自由贸易协定，设计产品来尽可能达到最低关税，实现成本节省。通过战略性的关税规划，您可降低总落地成本和商品销售成本。



关税优化

除了战略性的产品设计和采购以外，您还可使用最新的贸易数据来优化您的跨境流动。一种集成贸易数据的自动化解决方案可帮助您分析诸如关税、制裁和控制措施的因素，帮助您为自己的产品确定最节税的贸易路线。



贸易便利化

借助 GTM 解决方案，您可在整个供应链中便利地开展信息交流，并向政府机构提交文件。这可降低企业与政府之间的交易成本，并简化过境手续。



全球贸易透明度

对于在分散的系统存储数据的跨国公司而言，获得跨区域的透明度是最根本的挑战之一。GTM 技术可从多个国家和渠道收集数据，提供单一的综合视图来呈现您的全球贸易合规活动。通过这种清晰度和数据洞察力，您可发现在您的整个供应链中存在的战略机遇。

与谁有关，为什么？

答案很简单：每个人。

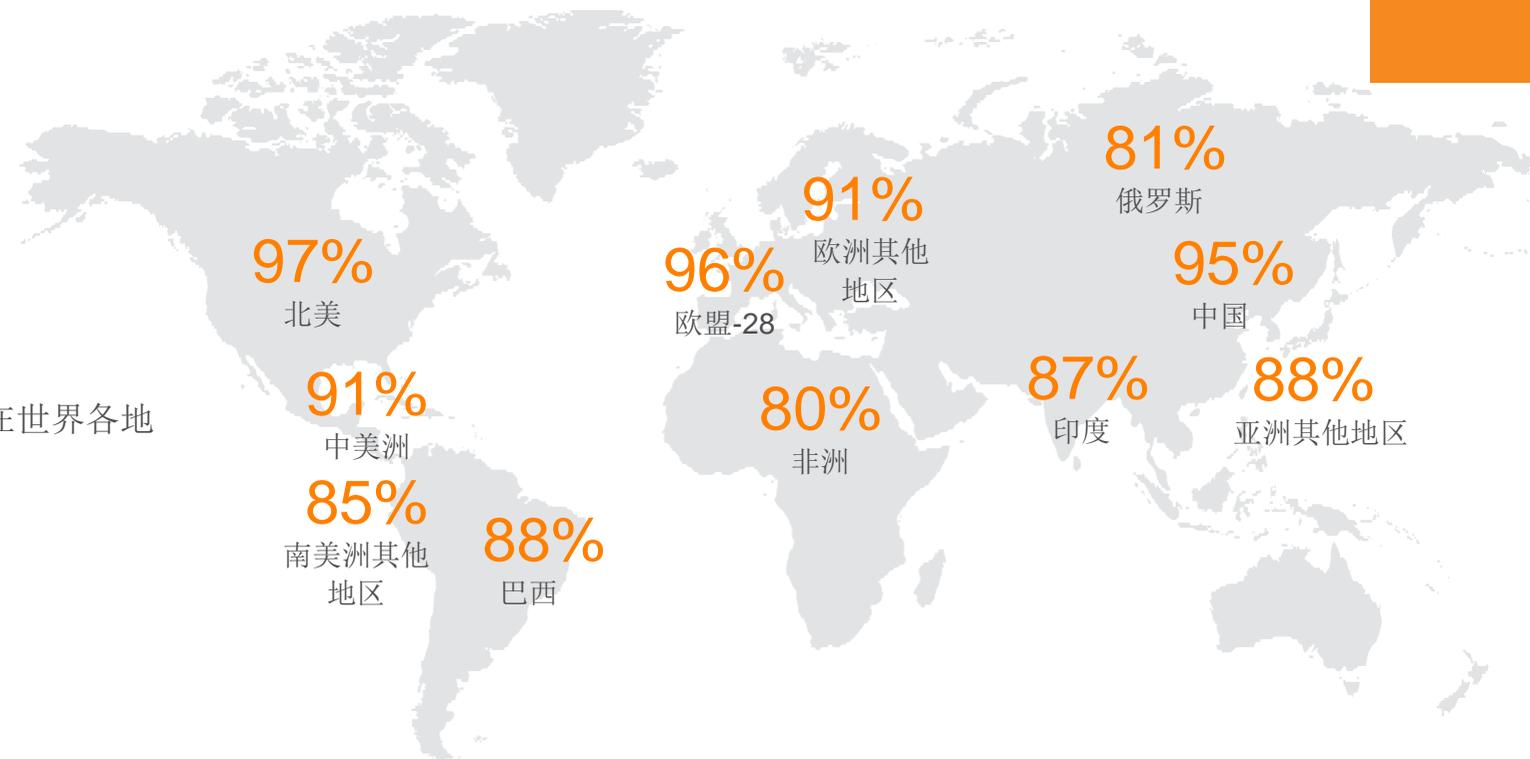
从世界各地的贸易数据来看，“X 国制造”的概念已经过时了。每年都有更多的国家交易中间品而不是最终产品。

国际贸易的增长不仅影响合规部门。您的税务、审计、财务和供应链部门都参与其中。事实是，您的公司的合规水平和有效的关税/税收管理在很大程度上影响底线。

根据最近的估计，全球出口价值的大约 30% 来自外国投入。²⁴

上升中的全球贸易

这里，您可以看到进口商在世界各地的采购比例。²



共同的商业利益是什么？

公司在采用 **GTM** 技术后，会将手动流程转换为云解决方案，以提高透明度和合规性。在全球贸易活动中优先考虑自动化的一流公司将比竞争对手具有重要优势。

一流公司 与 竞争对手

去年缺货频率¹⁵

降低 **0.8%**

增加 0.9%

每单位总落地成本同比⁴

降低 **2.71%**

增加 5.03%

交付给客户的订单按时完成的比例¹⁵

96%

87%

全球贸易支出减少同比⁴

69%

21%

从供应商处收到的订单按时完成的比例¹⁵

95%

85%

所有国际出境订单发货状态在数小时内的透明度⁴

88%

54%

A wide-angle, eye-level shot of a busy city street, likely in New York City. The street is lined with tall, multi-story buildings of various architectural styles, including brick and stone facades. In the foreground, a white zebra crossing is visible. Several yellow taxis are driving down the street, along with a white van and a dark sedan. Pedestrians are walking on the sidewalks. The sky is overcast and grey. The text '02. GTM 面临挑战' is overlaid on the right side of the image in a large, white, sans-serif font.

02. GTM 面临挑战

全球贸易的挑战

在本节中，我们将为企业实例奠定基础。
参与全球贸易的每个公司都面临至少四个主要挑战。

1

复杂多变的法规

贸易法规在不断变化，并且因国家/地区而异，导致进出口合规变得困难。

2

降低成本

在全球经济中，公司需要尽可能提高供应链和跨境交易的税收效率。

3

供应链风险

增强的国家安全增加了成功管理供应链风险的需求。

4

运营效率低下

如果整个组织没有统一的合规程序，则准确性和生产效率会受到影响。

挑战 1：复杂多变的法规

当涉及到国际法规时，复杂性是固有的，并且还在不断增加。越来越多的规则、法规、贸易协定和审计要求使合规性变得越来越复杂。更不用说各国的贸易法规还各不相同。

根据一些报道的说法，美国商业法规是全世界负担最小的。即便如此，世界银行估计，向美国进口的每一批货物仍需要花费 9 个小时和 275 美元，才能要满足文件和边境合规要求。²⁶

当您在全球尺度考虑这些数字时，就不会奇怪合规经理为什么担心能否满足监管要求了。

在一项全球贸易专家调查中，大多数受访者非常关注自己是否有能力解释和传达不同地区和国家的要求。²³

全球贸易专家最关心什么？

1. 解释和传达不同地区和国家的要求
2. 不同国家要求的差别
3. 地方政府机构的要求复杂且不断变化
4. 手动流程和分散的系统
5. 缺乏自动化系统
6. 低效的流程和系统
7. 贸易交易中所有元素的透明度（外部提供方等）
8. 低效的进出口关键绩效指标（KPI）和标准
9. 详细的记录保存和审计跟踪
10. 由合规和文档错误引起的延误和罚款
11. 缺乏历史交易数据

这些答复来自 GTM 技术用户。

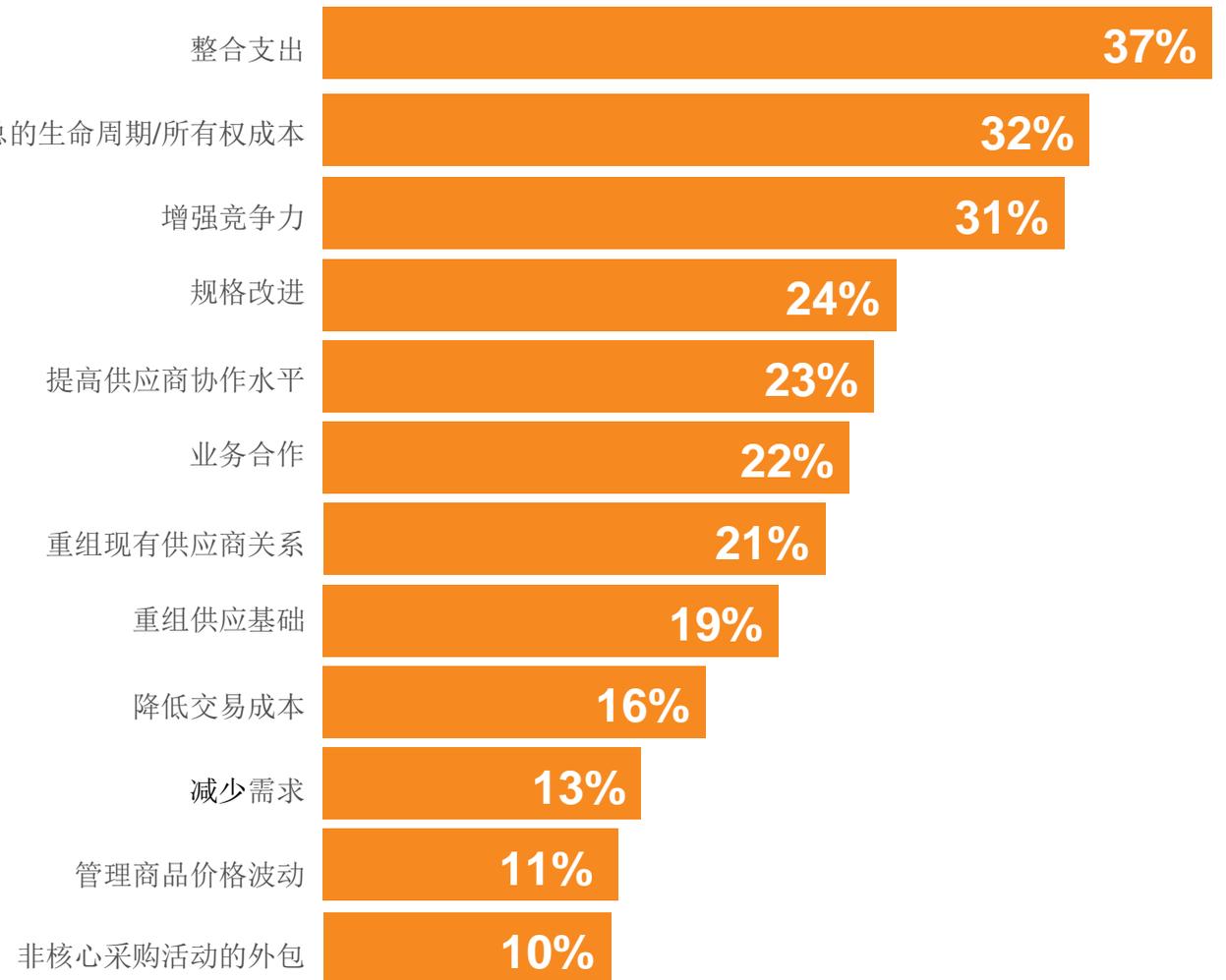
挑战 2：降低成本是企业重点

降低成本对企业而言一直很重要，但最近的研究表明，降低成本现在尤为重要。根据 2018 年首席采购官（CPO）优先事项研究，对大多数 CPO 而言，对降低成本的关注已超过现金流的增长。⁹

共有 78% 的 CPO 将降低成本作为 2019 年的关键业务战略。相比之下，只有 40% 将增加现金流量作为关键策略，这与风险管理和组织扩张的排名相似。

在询问关于创造价值的策略时，大多数 CPO 列出了降低成本的策略，包括整合支出、减少总的生命周期和所有权成本。

CPO 计划如何创造价值？



物尽其用

同一研究将云技术和高级分析视为新兴的优质高效机会。约有 50% 的 CPO 报告称，在使用分析数据来进行成本优化和流程改进。⁹

他们完全正确。GTM 技术提供了许多机会，可通过流程自动化、供应链数字化和关税节省来提高成本竞争力。但是这些节省常常没有物尽其用。

作为节省资金的主要机会，自由贸易协定（FTA）在各个方面的利用都不足。在汤森路透和毕马威国际开展的调查中，只有 23% 的公司充分利用他们可得的所有自由贸易

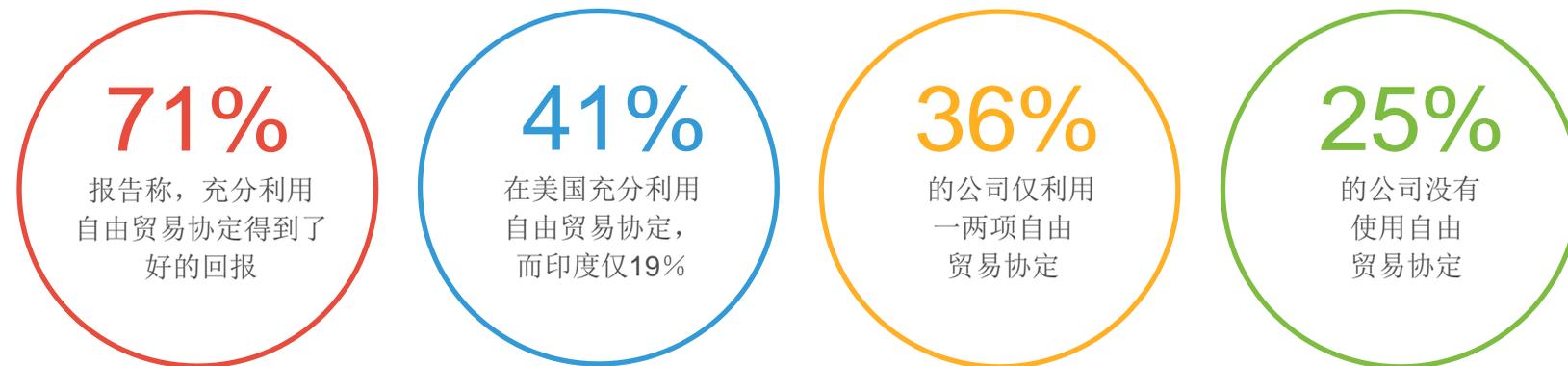
协定，虽然几乎所有受访者都报告了满意的结果。在全球范围内，只有 8% 的受访者没有报告通过使用自由贸易协定节省的进口关税。²³

不参加自由贸易协定，或者仅选择一项自由贸易协定，就意味着您正在落后。就是这么简单。

最近有一项研究发现，自由贸易协定的高利用率与更好的绩效之间存在相关性，尤其是能够在不增加雇佣成本的情况下出口更多商品，这样看来，上述浪费就更为严重。¹⁸

2017 年，将近 40% 的美国出口商品是去往自由贸易协定合作伙伴国家。⁸ 但是，许多公司选择不参加，因为他们难以有机会根据自由贸易协定特定原产地规则对商品进行资格认定。好消息是，GTM 技术可以大大简化该流程。

自由贸易协定在全球如何被利用¹⁸



挑战 3：存在风险的业务和供应链

下一个挑战是风险管理。

供应链风险管理正成为采购中的头等大事，因为供应链中断、违规罚款及损害机构品牌和声誉的事件将导致机构损失数百万美元。

业务连续性研究所在一项研究中发现，**33%**的公司回答说，他们的执行领导层对管理供应链风险和**提高供应链弹性**的事情表现出很高的决心。⁶

定义贸易合规领域的风险

风险是可能未遵守海关法规。问题的根源通常是程序不正确或缺失。例如，如果您的公司缺乏适当的程序来正确主张自由贸易协定给予的优惠待遇，则虚假主张的罚款可能超过二十五美元。

存在风险的企业责任和个人责任

我们可通过两个法院案件来说明风险管理的重要性。

2014年，美国上诉法院表示同意美国国际贸易法院之前的一个案件，其中确认：个人可对企图通过欺诈或疏忽性文件或其他信息引入或进口货物的行为承担个人责任。美国国际贸易法院的案件：美国诉 Trek Leather Inc.和 Harish Shadadpuri 完美地说明了降低风险这个首要问题。²⁵



面临罚款

Shadadpuri 先生有过在进口时未申报援助的历史。海关边境保护局（CBP）认为这特别令人震惊，并请求法院判处超过200万美元的顶格罚款。



导致供应链延迟

当然，该案并没有评估该裁决如何影响 Trek Leather Inc.的进出口。但我们知道这个问题突然成为他们的头等大事：如何正确地申报援助。这就需要新的流程来确保制造部门和其他部门提供合规部门需要的信息。那不是一时半会儿能完成的事——而是会延迟。



损害公司声誉

法院裁定，Shadadpuri 先生与他的公司一起共同连带地承担重大过失责任。您可以想象这会如何影响他的个人声誉和公司声誉。

挑战 4：运营效率低下及低价值任务的负担

我们已简要介绍了海关互动的成本负担，但今天，公司又面临另一种负担。世界各地的公司都在寻求提高生产效率的方法，以使他们的资源和人员从行政任务中解放出来，能够将更多的时间和知识集中用于更高价值的战略事务。

对于非 GTM 用户而言，他们的大部分时间都花在了文档和许可事务上。另一方面，GTM 用户则将他们的大部分时间都花在了归类上，这是一个容易发生风险且比较困难的任務，会在整个供应链中对您的产品产生广泛影响。

对于非 GTM 用户而言，他们在全球贸易中面临的最大挑战是缺乏自动化系统。¹⁸

以下是实践中的区别。

一组人员将时间花在例行任务上，而这些任务可以通过具有集成贸易数据的 GTM 解决方案来完成。另一组能够将更多的时间花在高价值战略行动上，以促进实现公司更广泛的供应链目标。

“GTM 用户可能仍有改进流程和进一步提高任务自动化的空间，但他们已摆脱最初的障碍，这些障碍使贸易管理专家无法专注于背景知识和战略问题。这是自动化的真正力量。”¹⁸

影响您的合规性的常见手动任务

在进入下一部分之前，这里借此机会总结了上述三个挑战，并展示它们如何影响运营效率。

当您手动执行任务时，您维持最新法规、降低成本和管理风险的能力受到极大阻碍。

复杂多变的法规

如果您使用 Microsoft® Access 或 Excel 管理您的 HS 编码，那么每次在政府更改税则时，您不仅需要手动更新记录，还需要向所有贸易伙伴分享更新后的信息。这些更新内容可以迅速汇总。您可能会发现，仅仅在一年内，全球贸易数据有超过 1 亿次更新。

降低成本

如果您正在考虑增加战略措施，以优化您的关税支出，那么人工操作几乎不可能合并另一个自由贸易协定或分析多个贸易路线以寻求最佳采购决策。维护法规或收集新贸易数据所需的时间对于一个只有两个人的小型合规团队来说可能是不可行的。而这正是 GTM 技术（集成贸易数据（例如自由贸易协定原产地规则））可以帮助您事半功倍的地方。

供应链风险

供应链风险是一个广泛的主题，有许多管理风险的途径。但是，有一个领域特别容易实现自动化——在交易之前和交易时执行黑名单筛查（DPS）。如果您要手动筛查，那就麻烦了。您可能需要花费数小时来手动筛查和维护 DPS 列表的更新。自动化使您可以更高效、更频繁地进行筛查，确保您不会意外地将货物运送给被禁方。



03.

GTM 有一个新的企业实例

迎接新的企业实例

前面我们讨论了全球贸易的四个主要挑战，接下来，我们将介绍 **GTM** 技术的四个主要优势。在本节中，我们将向您展示 **GTM** 技术如何向您提供帮助：

1

提高供应链速度并防止延误

有了及时、准确的交易数据，您就能够确保在正确的时间拥有正确的数据。这意味着更少的海关检查和更少的边境延误。

2

降低成本

公司可通过战略采购和利用优惠关税计划，减少总的关税支出。

3

管理供应链风险

有了正确的自动化工具，您就可以减少供应链中断问题，维护公司声誉。

4

实现生产效率的提高

通过自动化和统一的合规程序，减少公司资源的负担。

优势 1：在正确的时间拥有正确的数据

让我们谈谈贸易合规对您的底线存在的实际影响。

总体而言，公司常常让员工处于缺乏必要、可量化技术工具的状态，难以处理如今的庞大数量和复杂性。例行贸易活动，例如维护最新的贸易法规，仍由手动处理，而使用技术会有更多便利。

例如，由于出口许可证的延迟，将近 5% 的交易被取消。²⁷ 而这并不是因为缺乏尝试所导致。一项研究发现，非 GTM 用户将大部分时间都花在了文档和许可事务上。¹⁸ 即使花费了他们的大部分时间，但取消和延误情况仍然存在。

考虑使用 GTM 技术开展许可事务。

如您将贸易数据集成到您的出口管理解决方案中，则您的出口部门在收到许可证要求之前，就能了解信息。这些集成的贸易数据将使他们能够：

- 了解许可证要求
- 在落实订单之前申请许可证
- 在系统中管理许可证

GTM 技术可消除在许可和文件要求方面的猜测。这是一个很好的例子，能够说明贸易合规性——当您对如何进入新国家或如何向新客户运送货物的问题没有完整了解时——会如何影响底线。

监管风险是战略重点

尽管日常合规问题可能不通知到您的 CEO，但当供应链中断时就会了。公司在作出新的采购决策时，常常有点迷糊。这种情况一直都有。决定了出售什么、在哪里购买以及量是多少。采购订单发出了，一切都很好，直到您的货物仍在码头等待装运，因为您没有得到正确的文件或出口许可证。

供应链延迟会对下游产生连锁反应。现在，您的商店没有库存了，销售额没有跟上，然后，CEO 通知来了。

即使是小细节也会产生很大的影响。

根据最近的研究，全世界的 CEO 都意识到合规管理的必要性。¹⁷



为什么一流公司使用集成贸易数据解决方案

通过采用具有集成贸易数据的 GTM 技术，公司能够：

以具有效益成本的方式应对新法规

根据 2016 年的一项研究，77% 的一流自动化公司在线访问与贸易有关的法规。⁴ 原因很简单。它可以节省您的时间，因为您无需手动研究法规，并避免意外使用过时关税表的风险。毫不奇怪的是，将自动化优先用于自身全球贸易活动的公司发现，贸易合规错误导致的罚款美元价值减少了 2.69%。¹³

减少多付或少付的关税

70% 的一流公司在公司层面共享或集中贸易合规数据。⁴ 为什么？这些共享的准确数据促进公司对合规和供应链问题作出更为明智的决策。采购就是一个例子。如果您具有关于进出口控制、原产国规则和可用的关税递延计划的正确数据，那么您就能够改善从特定地方进行采购的总成本。有了这些认识，一流的公司平均每年能够从采购决策中节省 12.8%。¹⁴

避免罚款的风险

超过一半的一流公司（58%）在交易之前和交易时会自动进行被禁方筛查。⁴ 这样就减少了政府罚款。例如，一项研究发现，自动开展被禁方筛查的公司维持或减少违规政府罚款的可能性增加了 35%。¹

保持供应链运转

完整而准确的数据改变供应链的发展速度。在实践中，自动化公司因贸易合规错误而造成的供应链中断次数减少了 4.29%，而大多数手动公司的这种供应链中断情况则增加了 1.03%。¹

分类节省

汤森路透的一家客户发现了一个归类上的错误，该错误在更正后，为公司节省了超过 100,000 美元。

例子：零售客户通过 GSP 计划每年节省 100 万美元

汤森路透的一家大型零售客户通过参加“普遍优惠制”（GSP）计划，每年节省超过 100 万美元。

该客户使用 GTM 技术将产品信息存储在一个集中位置——全球分类数据库。对“单一事实版本”（而不是各种文档或 excel 版本）进行操作，可提高准确性，减少因数据不准确或 FTA 声明不被支持而受到处罚的可能性。

此外，您还可通过电子方式与代理交流您的所有分类数据（包括 GSP 资格）。所有这些都使您的经纪人更易于掌握在入境时需要提交的完整和准确的资格信息。

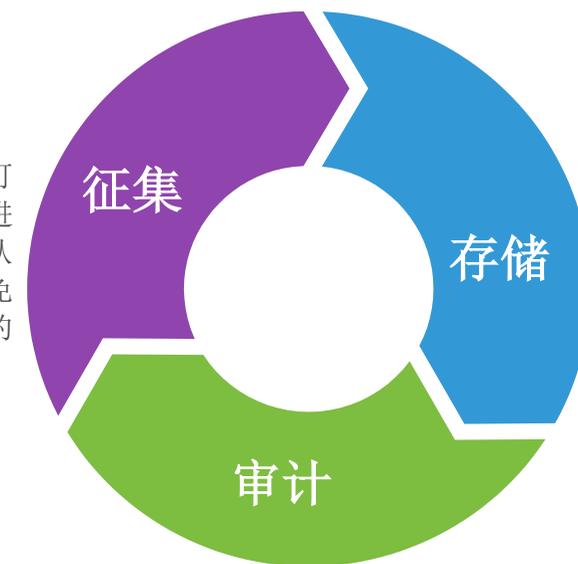
什么是 GSP?

GSP 是美国规模最大、历史最悠久的贸易优惠计划，可免除指定受惠国 3500 多种产品的关税。²¹ 鉴于资格门槛相对较低（要求国内含量为 35%），因此许多发货人都认为自己在有效范围之内。当然，最佳做法是始终证明您的尽职。

使用 GTM 技术形成闭环

GTM 功能组合可确保您的主要利益相关者在正确的时间拥有正确的数据。

借助 FTA 管理，您可对供应商征集流程进行自动化，预先确认资格状态，从而避免潜在的延误或下游的结余损失。



借助全球分类，您可将产品数据存储在我们的集中式数据库中，以提高准确性，并能够在供应链合作伙伴中更轻松地共享。

借助“入境审核”，您可对入境后流程进行自动化，确保代理在入境时正确声明资格状态并保持前后一致。

优势 2：成本降低及供应链节税

正如我们已讨论的那样，GTM 可做的不仅是避免罚款和处罚——它还可帮您省钱。有效的 GTM 策略可帮助您设计节税型供应链。

什么是节税型供应链？

节税型供应链就是它字面的意思：以关税和税收为对象设计的供应链。目标是通过全面了解关税和税收制度，优化供应链，演练假设方案来确定总体成本、供应商采购、制造策略等。¹⁹

简而言之，在哪里采购零件和在哪里组装产品都至关重要。这可能导致数百万美元的差距，甚至可能使您失去竞争优势。

节税型供应链是许多公司当前的优先事项。超过 85% 的公司认识到战略性采购优化流程对管理贸易和供应链成本的重要性。¹² 那是投资回报率的所在。一流公司每年从采购决策中平均节省 12.8%，而同行则仅节省 5.6%。¹⁴

供应链设计：细节决定成败

为了设计节税型供应链，您从一开始就需要正确的信息。

在分析可能的贸易路线时，您应考虑进出口控制措施、适用的原产国规则、文件要求以及免税机会（例如自由贸易协定或外贸区）的影响。

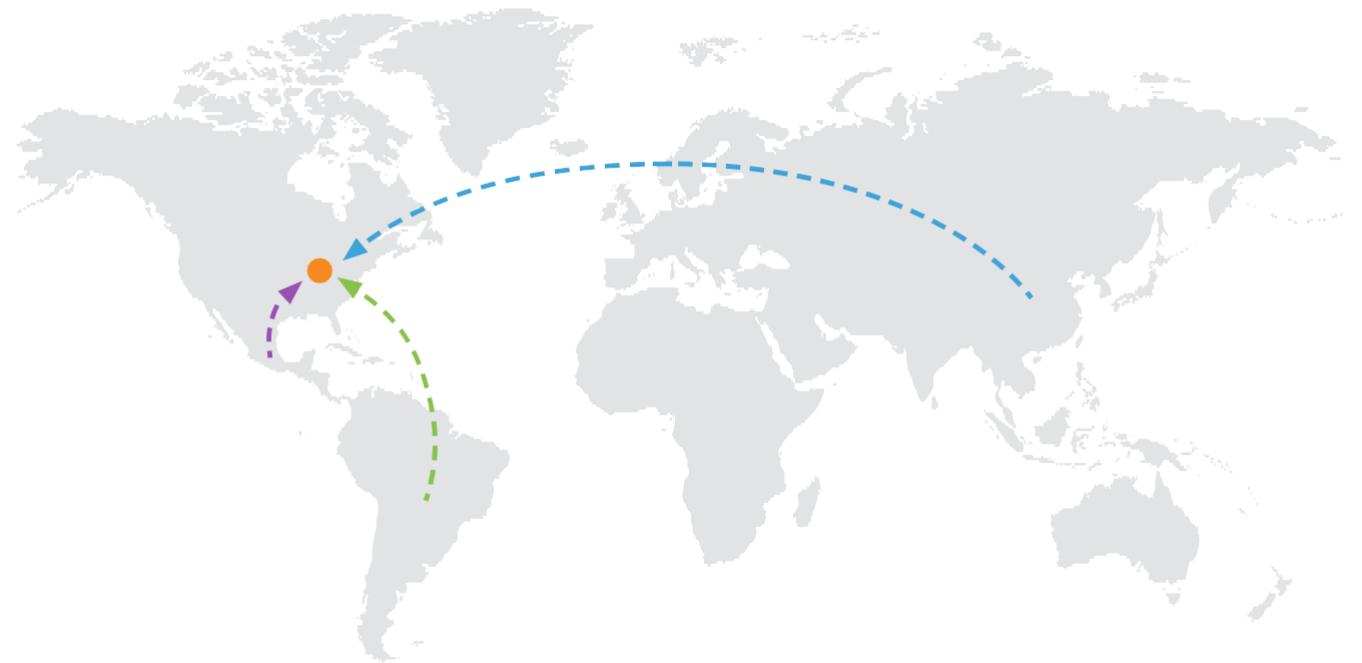
所有这些详细信息可能会影响您自由地将货物送出原产地和送至目的地的能力，并影响从特定位置进行采购的总成本。

这里简单说明关税和税收如何影响供应链设计决策。这里列举了向美国输入“橡胶磁铁”（HS 8505191000）的三个交易路线方案。贸易路线 1 和 3 通过 GSP 或北美自由贸易协议（NAFTA）提供 0% 优惠税率。另一方面，贸易路线 2 不提供优惠税率，且可能受到制裁的影响。

上游采购决策始终会对下游产生连锁反应。

您可能会选择更便宜的货源，但这有可能改变您的国内含量百分比，并失去 FTA 资格。如果您失去优惠待遇，那将增加您的商品成本，使您处于竞争劣势。这就是为什么在创建您的供应链整体模式时，要重点考虑细节的原因。

设计节税型供应链



贸易路线 1：巴西——美国

主要税率 4.90%
优惠税率 0%（GSP）
无制裁措施
不适用反倾销和反补贴税（ADD / CVD）税率
无其他关税
可能适用 5 个 HS 特定控制措施
可能需要 24 份规定的进口文件
腐败感知指数 35%

贸易路线 2：中国——美国

主要税率 4.90%
无优惠税率
可能会受到制裁
可能适用反倾销和反补贴税（ADD / CVD）
其他税收 25%
可能适用 5 个 HS 特定控制措施
可能需要 24 份规定的进口文件
腐败感知指数 39%

贸易通道 3：墨西哥——美国

主要税率 4.90%
优惠税率 0%（NAFTA）
不适用制裁
不适用反倾销和反补贴税（ADD / CVD）税率
无其他关税
可能适用 5 个 HS 特定控制措施
可能需要 24 份规定的进口文件
腐败感知指数 28%

例子：递延关税节省近 400 万美元

在一项可行性研究中，一家大型零售客户发现，通过美国的自贸区，第一年他们将节省近 400 万美元。这 300 万美元的节省来自经纪人费用、强积金节省和关税递延，因此改善了现金流和营运资本。

即使考虑到自贸区的设置成本以及软件成本，第一年的净节省额仍将近 400 万美元，第二年将超过 100 万美元。在 10 年内，您将发现超过 1300 万美元的净节省额。

FTZ Feasibility Analysis			
Summary of Savings with estimated costs included		1st Year	On-going
Estimated FTZ Savings		\$1,309,965.39	\$1,309,965.39
Estimated Duty Deferral		\$2,618,394.40	\$0.00
Estimated Cost of Capital Savings		\$0.00	\$65,459.86
Total Estimated Costs/Expenses		\$271,500.00	\$192,500.00
Estimated Net FTZ Benefit vs. non FTZ Environment:		\$3,656,859.79	\$1,182,925.25
Estimated Broker Fee Savings:		1st Year	On-going
Estimated Annual Broker Fee	\$300,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00
Estimated Annual Broker Fee w/FTZ Weekly Entry (based on current fee + 10%)	\$5,917.24	\$5,917.24	\$5,917.24
	Broker Fee Savings	\$294,082.76	\$294,082.76
Estimated MPF Savings:		1st Year	On-going
Estimated Annual MPF	\$694,908.00	\$694,908.00	\$694,908.00
Estimated Annual MPF w/FTZ Weekly Entry	\$25,220.00	\$25,220.00	\$25,220.00
	MPF Savings	\$669,688.00	\$669,688.00
Estimated Duty Deferral:		1st Year	On-going
Average Inventory x Average Duty Rate	\$2,618,394.40	\$2,618,394.40	
Cost of Capital	2.5%		\$65,459.86
	Duty Deferral Savings	\$2,618,394.40	\$65,459.86
Estimated Duty Reduction (Inverted Tariff Opportunities)*		1st Year	On-going
Difference in Duty Rates x Import Value	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	Potential Duty Reduction	\$ -	\$ -
* FTZ Board must approve inverted tariff in the FTZ scope of authority			
Estimated Duty Savings on Re-exports:		1st Year	On-going
Re-export Value x Average Duty Rate	\$278,116.38	\$278,116.38	\$278,116.38
	Duty Savings on Re-exports	\$278,116.38	\$278,116.38
Estimated Duty Savings on Scrap:		1st Year	On-going
Import Value x Scrap Percentage x Avg Duty Rate	\$68,078.25	\$68,078.25	\$68,078.25
	Duty Savings on Scrap	\$68,078.25	\$68,078.25

由于人工处理法规和报告存在诸多复杂因素，因此，许多发货人无法利用自贸区的优势——而这些正是 GTM 技术可协助完成的任务。这是个好消息，因为通过自贸区可以节省大量资金。超过 50% 的公司表示，在有效使用自贸区后，进口费用减少。¹³

优势 3：管理供应链中的风险

当我们谈论风险时，您实际上面临的是什么风险？

前面我们谈到，贸易合规风险通常是指不合规的可能性——当然，这可能导致更大的忧虑，例如罚款、处罚和供应链中断。

当我们谈论供应链中断的风险时，真正的后果是什么？

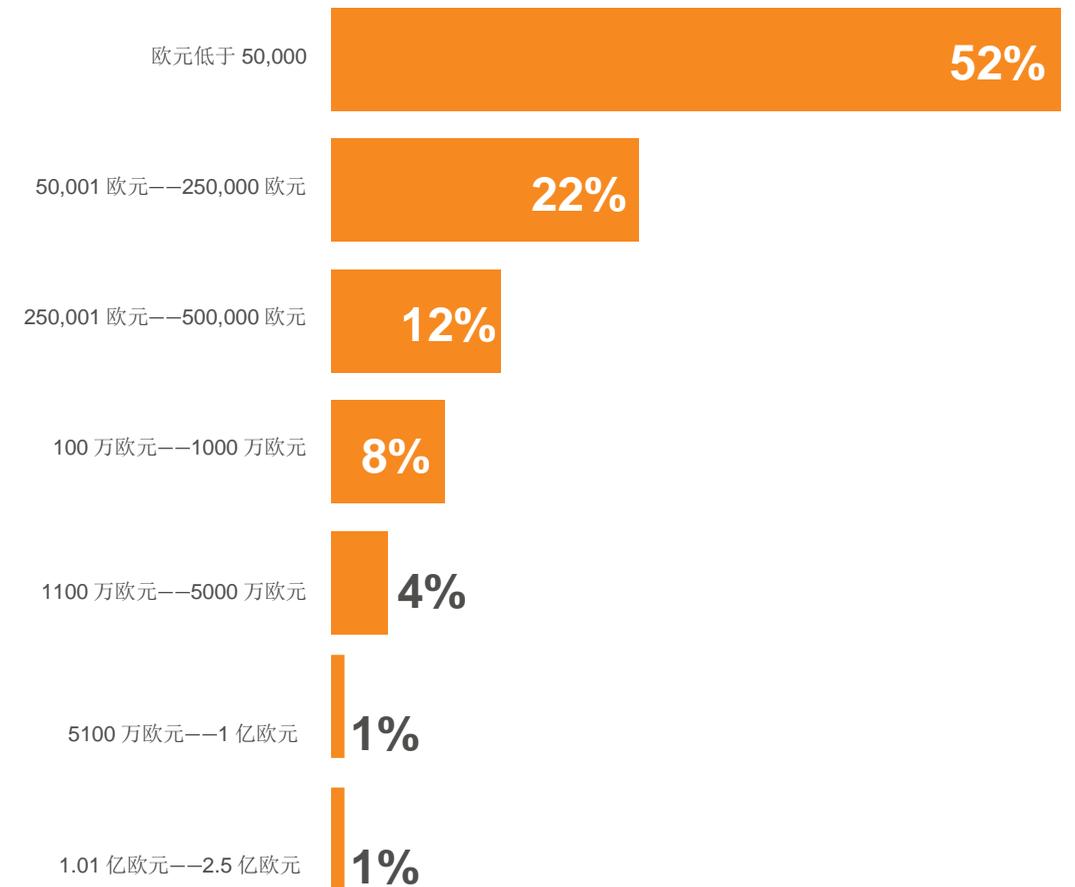
在一项研究中，业务连续性研究所总结了受访者在过去 12 个月中发生的供应链事件的大致财务成本。近 15% 的受访者表示财务影响超过一百万欧元。⁶

还调查了公司认为在 2019 年存在重大风险的地方。几乎一半（44%）的受访者将新的法律法规视为公司的头等大事，仅次于网络攻击和数据泄露（55%）以及计划外的 IT 或通信中断（54%）。

认为供应链中断与您的企业无关吗？您说对了的可能性只有 28%。但有 56% 的受访者在去年报告了至少一次供应链中断事件，有 16% 的受访者表示不确定。

坏消息是，来年您很有可能会遇到供应链中断的情况。但也有好消息。使用 GTM 技术可以轻松地管理第二高风险——新的法律和法规。

供应链事件的财务影响



评估您的风险敞口水平

要管理公司的供应链风险，您应该制定用于识别、确定优先级和减轻风险的流程。像大多数流程一样，其始于提出正确的问题。



风险识别

哪里会出现问题？



风险评估

发生问题的可能性有多大？

结果和总体影响的程度是什么？

发现问题的速度有多快？

恢复时间是多久？



风险缓解与管理

有哪些选择可以减轻风险？

每种选择的成本和优势是什么？

例子：消费品风险的民事处罚达到历史最高水平

对产品安全的关注近年来才有所增加，美国消费品安全委员会（CPSC）的数据反映了这一点。

超越罚款：实施合规计划

现在要想达成 CPSC 和解，也需要制造商实施合规计划。这是指书面标准和政策、有效的合规培训、记录保存要求等。随着民事处罚和合规计划要求的不断提高，制造商必须抢先确保拥有有效的战略，以监控和报告潜在的危害。

2009 年，平均民事处罚和解费用为 275,763 美元。七年后的 2016 年，平均和解额创下历史新高，达 660 万美元，全年总计达到 3,300 万美元。从那时起，每年的罚款额保持在接近 3000 万美元的水平。²²

你知道吗？

根据半年度全球货物盗窃情报报告，每天有 11 起货物盗窃事件。盗窃的平均价值（区分不同地区）从南美的 77,940 美元到亚洲的 14,582.5 美元不等。⁵ 如今的 GTM 技术可通过识别潜在风险、收集供应商场所和装载区域的信息以及发出纠正措施，帮助保护您的供应链。

优势 4：运营效率： 如何事半功倍

研究表明，各公司都在转向自动化解决方案，以降低成本和提高生产效率。这两个方面的好处——在提高效率的同时变得更准确——是自动化如此吸引全球贸易行业的原因。

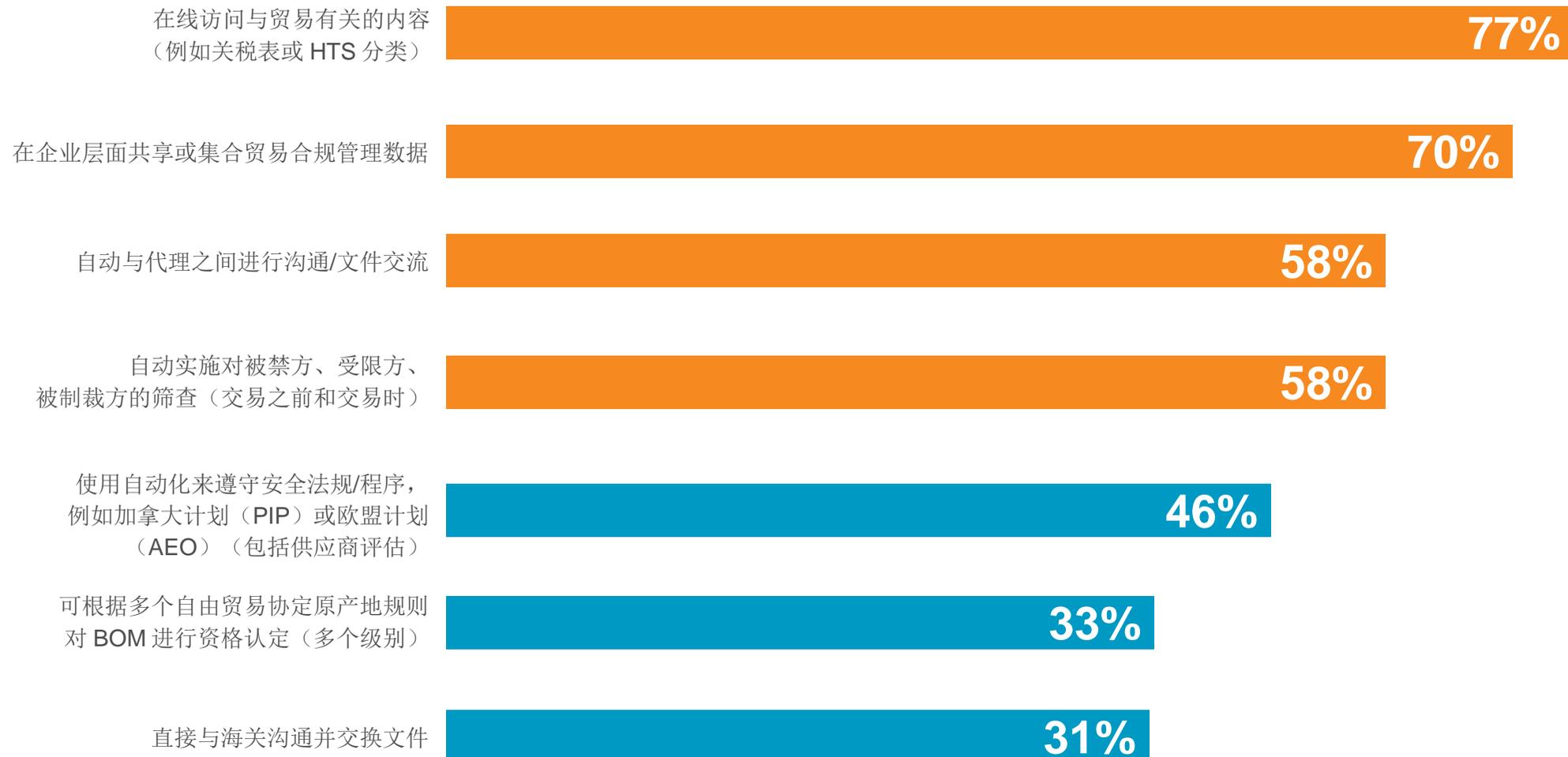
自动化的回报无处不在。通过标准化工作流程和集中化数据，您可以消除错误，避免在确认决策和查找丢失文档上浪费时间。

基于这些原因，使用高度自动化的公司发现员工生产效率提高了**15.88%**。¹³ 而且这还没有算上准确性的提升。在前面的章节中，我们介绍了自动化领先公司由于贸易合规错误而遭受的罚款美元价值减少了**2.69%**。

33%的公司认为，通过简化流程和实施新技术解决方案来提高贸易合规部门的生产效率，是 **GTM** 的战略重点。³

一流公司能在哪些方面实现自动化？

仅举几例，⁴



例子：经销商通过自动化减少了将近2000个小时的手动工作

汤森路透的客户之一是一家大型供暖和水暖经销商，使用非集成系统处理出口货运。合规团队平均花费 10 分钟处理和生成出口文件，然后再花 10 分钟重新输入信息以归档到 AES 中。



10 分钟处理和生成出口文件

+

10 分钟手动重新输入信息并提交到 AES

X

一年 6,500 次出口

=

使用集成的自动化解决方案，可节省 **2,166 小时** 的手动时间

在一次现场会议之后，客户意识到通过电子方式将出口货物从 ERP 系统发送到 GTM 平台，处理时间将减少到仅 2 分钟。



2 分钟处理和生成出口文件

X

一年 6,500 次出口

=

216 小时
将更多时间花费在战略性增值任务上



04.

关键要点 和结语

准备您的企业实例

我们介绍了 GTM 技术的优势，现在，该起草您自己的企业实例了。

1

找出效率差距和需要改进的地方

考虑一下您的当前状态和公司的长期目标。¹² 技术能够如何改善您的日常活动，以及技术能够如何支持您的总体公司目标？专注于增长、成本管理、合规和组织结构等领域。

2

制定企业实例

确定财务和无形收益、以及投资的回收期。尽可能具体和现实。确保在可能的情况下进行量化，尤其是交货准备时间、经纪人费用、海关查询数量和税费变更。如果可以，请对面临类似挑战的公司进行案例研究。

3

公司安全买进

在向执行管理层介绍之前，请先进行有重点的明确呈现。确保说明投资决定将如何影响其他部门，例如物流、采购、财务和 IT。如果您可以向整个公司展示整体优势，那么您将有更大的成功机会。

关键要点和结语

GTM 已有长足的进步——从后台功能到在您的整体供应链策略中发挥关键作用。

如今，许多公司正在使用 GTM 技术作出更为明智的采购决策，避免供应链延迟和中断，并花费更多时间在提供更高价值的战略事务。实际上，有 70% 的 GTM 用户报告称，平均在 13 个月内就获得了投资回报。⁷

GTM 技术的商业价值还在不断增长，我们鼓励您研究与您合作并帮助您在全球市场上取得成功的供应商。

参考文献

1. **Aberdeen Group. (2012).** *Global trade management: The ROI of a shared global trading platform.* Boston, MA: Aberdeen Group.
2. **American Shipper. (2017).** *GTM landscape report: Changing trade winds.* Jacksonville, FL: Howard Publications, Inc.
3. **Ball, B. (2016a).** *Best-in-class strategic actions for global trade management (GTM).* Boston, MA: Aberdeen Group.
4. **Ball, B. (2016b).** *The new GTM: Connecting upstream decisions to improve downstream execution.* Boston, MA: Aberdeen Group.
5. **BSI and TT Club. (2018).** *Cargo theft report H1 2018.* Retrieved from <https://www.ttclub.com/loss-prevention/publications/tt-club-bsi-cargo-theft-report-h1-2018/>
6. **Business Continuity Institute. (2018).** *Supply chain resilience report 2018.* Caversham, United Kingdom: Business Continuity Institute.
7. **Cecere, L. (2015).** *Imports & exports made easier with global trade management software: Current state of global trade management software.* Philadelphia, PA: Supply Chain Insights.
8. **Congressional Research Service. (2018).** *US trade with major trading partners.* Retrieved from <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R45434>
9. **Deloitte. (2018).** *The global chief procurement officer survey 2018.* London, United Kingdom: Deloitte LLP.
10. **Douglas, M. (2014).** *Global trade in the key of GTM. Inbound Logistics.* Retrieved from <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/global-trade-in-the-key-of-gtm/>
11. **Foreign/global trade compliance (GTC). (n.d.).** *In Gartner's IT Glossary.* Retrieved from <http://www.gartner.com/it-glossary/foreign-global-trade-compliance-gtc/>
12. **Gibbs, J. et al. (2015).** *2015 American Shipper GTM landscape report: What you should know about selecting a GTM vendor.* Jacksonville, FL: American Shipper.
13. **Heaney, B. (2015a).** *Omni-channel global trade: The ROI of foreign trade zones and trade agreements.* Boston, MA: Aberdeen Group.
14. **Heaney, B. (2015b).** *Strategic sourcing and segmentation: Prescription control tower approach.* Boston, MA: Aberdeen Group.
15. **Heaney, B., & Ball, B. (2014).** *Organizational intelligence: Cloud-based global trade solutions replace the firewall.* Boston, MA: Aberdeen Group.
16. **HSBC Commercial Banking. (2015).** *Trade winds: Shaping the future of international business.* London, United Kingdom: HSBC Holdings PLC.
17. **KPMG International. (2016).** *Now or never: CEOs mobilize for the fourth industrial revolution.* Amstelveen, Netherlands: KPMG International.
18. **KPMG International & Thomson Reuters. (2016).** *2015 global trade management survey.* Amstelveen, Netherlands: KPMG International.
19. **Llamasoft. (2015).** *Incorporating taxes and duties in supply chain design. Supply Chain Design Bulletin.* Ann Arbor, MI: Llamasoft, Inc.
20. **Napier, G.R.F. (2006).** *Global trade management: Redefining the successful execution of international logistics. Inbound Logistics.* Retrieved from <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/global-trade-management-redefining-the-successful-execution-of-international-logistics/>
21. **Office of US Trade Representative. (2013).** *US Generalized System of Preferences guidebook.* Retrieved from http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/Sources/USTR_GSP%20Guidebook_06_26_2013_e.pdf
22. **Statista. (2019).** *Total civil penalties issued by Consumer Product Safety Commission (CPSC) in the US from 2006 to 2018.* Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/619556/civil-penalties-issued-by-us-cpsc-since-2006/>
23. **Thomson Reuters and KPMG International. (2016).** *2016 global trade management survey.* Retrieved from <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2016/09/global-trade-management-survey-2016.html>
24. **UNCTAD. (2018).** *World investment report 2018.* Geneva, Switzerland: United Nations Conference on Trade and Development.
25. **US v. Trek Leather Inc. and Harish Shadadpuri, 11-1527 Fed. Cir. (2013).**
26. **World Bank Group. (2019).** *Doing business 2019: Training for reform.* Washington, DC: The World Bank.
27. **World Economic Forum. (2013).** *Enabling trade: Valuing growth opportunities.* Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
28. **World Trade Organization. (2018).** *Trade statistics and outlook.* Retrieved from https://www.wto.org/english/news_e/pres18_e/pr822_e.pdf



公司总部 | 2395 Midway Road | Carrollton, TX 75006 (得克萨斯州卡罗尔顿)

美国/加拿大:

onesource.indirecttax@thomsonreuters.com

欧洲、中东和非洲地区:

onesource.emea@thomsonreuters.com

澳大利亚:

onesource.anz@thomsonreuters.com

亚洲:

onesource.asia@thomsonreuters.com

立即联系我们

+1 800 865 5257

The intelligence, technology and human expertise
you need to find trusted answers.



the answer company™
THOMSON REUTERS®