



2022 汉得 中企出海 服务白皮书

扬帆出海，助力中国企业全球化

目录 Contents

01 前言

02 汉得能力为中企出海保驾护航

- 汉得中企出海服务能力
- 海外系统平台建设
- 管理系统建设
- 业务协同平台支持
- 数字化运营支持
- 海外并购支持
- 数据合规支持
- 数据基础设施
- 海外专业服务

03 新形势下中企出海趋势与挑战

- 新经济加速开拓海外蓝海市场
- 传统行业数字化赋能全球运营体系
- 全球数据安全与个人隐私保护趋势和挑战

04 2022中企出海地区攻略

- 北美地区
- 欧洲地区
- 东南亚地区

前言

汉得是中国最早从事企业级IT服务的公司之一。截止目前，我们已经为5000多家企业的IT系统建设提供了服务。Better Experience(更好体验)是我们一直坚持的服务理念。

而随着中国经济迅速发展所带来的中国企业规模与业务形态的持续拓展，汉得如何建设团队与发展自身能力，以持续向企业客户提供更好以及更专业的IT服务，是汉得一致在思考的问题。

在地域覆盖上，我们立足国内，也积极走向海外，07年至今，我们在日本、新加坡、美国、欧洲等地陆续设立海外分支机构，建立熟悉当地法规文化的IT实施团队。在服务内容上，我们建立面向全球性企业的ERP系统实施与推广能力，同时在IT规划、合规、数据保护与治理、财务多准则等全球性企业关心话题上，我们也构建专业的解决方案。在技术能力上，我们继续跟进大型应用产品厂商的技术迭代，同时也建立汉得自主的企业级技术服务PaaS平台，更好支撑全球性企业IT应用持续拓展与深化的需求。在产品能力上，我们以大型ERP应用软件为基础，在细分场景上，我们也推出汉得自主的解决方案与产品，满足企业在海外机构业务性质差异/ 发展阶段差异所带来的IT需求差异。

在过去的20年，汉得跟随着我们的企业客户发展，成长为在中国范围内领先的企业级IT服务公司。我们有着更大的志向，就是成为一家来自于中国的在世界范围内领先的企业级IT服务公司。而做到这一点，一定是依赖于汉得可以为我们的企业客户在全球的业务提供更好支持，因此，助力中企出海是我们下一个十年的重要使命。

唐健

高级副总裁 / 国际业务负责人
汉得信息





汉得能力 为中企出海保驾护航

作为国内领先的企业信息化与数字化专业服务提供商，汉得不断提升和利用自身优势，为中企出海保驾护航。

- 长期服务中国企业：

在过去20年中国企业信息化进程中，汉得服务支持各行业6000多家优秀中企，共同见证和创造了中国经济的飞跃发展、并携手迎接国际化转型和挑战；

- 丰富的国际化经验：

同时，汉得在全球范围内服务了100多家全球500强跨国企业，从中积累了丰富的全球化企业海外系统方案与服务经验；

- 海内外团队一体化：

经过多年积累，汉得在美国、欧洲、东南亚、日本、中国台湾等地区建立了专业的本地化服务团队，与国内团队构建一体化协同交付体系，在全球范围高效服务出海中企客户；

- 全面的服务与产品：

从战略咨询到实施运维，从国际化套装软件到业内领先的自研产品，从大型本地部署系统到云原生应用，汉得全面的服务能力为各行业出海企业不同阶段不同场景下提供最优化的解决方案。

汉得中企出海服务能力

经过不断打磨、迭代、优化，汉得形成了体系化的出海服务能力组合，以满足中企出海的多样化需求。既服务中企总部建设全球化业务平台体系的目标，同时支持其具体海外业务从开拓到稳定发展的全周期需求。



海外系统平台建设

随着业务国际化程度不断提升，更多中企自上而下规划、建设、进化其全球业务体系与平台，从而支持全球范围优化资源配置、发挥核心能力的规模效应、并支持本地化业务的创新与快速发展。因此，全球（海外）系统平台建设已经成为中企出海核心能力需求。

基于在企业IT服务领域广阔的能力产品线与丰富的国际化经验，汉得有能为中企建设海外系统平台提供从咨询规划、标准规范梳理、到平台设计落地的完整服务，帮助企业架构和打造符合自身需求与业务特点、兼顾合规与效率、敏捷高扩展的全球（海外）系统平台。

03 管理系统建设

以ERP、HRMS、OA为核心,并可根据企业管理目标逐步扩展到EPM、资金、预算、费控、绩效、SRM等领域的管理系统,是企业出海过程中落实全球化管理体系与支持本地化运营的能力底座。汉得通过在各种管理系统实施、本地化方案、全球交付运维的大量案例积累,形成了特色优势的服务能力:

国际化套装软件与自主专业产品互补组合

以SAP、Oracle、NetSuite、Dynamics为代表的主流国际套装软件具备深厚的国际化本地化功能积累,从本地版本到云原生版本提供出海企业多种选择;汉得自主产品线在细分专业领域不断打磨积累,与套装软件互补,满足企业多样化的需求。

全球化管理体系的系统方案

遵循合规原则,动态平衡总部管控与本地运营需求,从财务报告合并、绩效管理、风险管理、资金管理、到主数据管理,汉得提供系统专业方案帮助企业实现并完善全球化管理体系。

针对海外不同发展阶段的差异化实施方法

以快速由0到1开展业务为目标的轻量级系统部署方案;以报告体系和管理体系整合为目标的并购后系统集成方案;以落地集团核心管理能力为目标的海外系统模板本地化推广;以完善全球化运营体系为目标的蓝图实现与功能优化。

全周期的系统服务

从规划到设计,从海外模板到本地推广,从系统独立落地到平台化中台化改造,从实施交付到7x24全球运维,汉得为出海企业提供全生命周期的系统服务。

成熟的本地化合规解决方案

利用本地团队专业能力,从会计准则到税务合规,从人事薪酬政策到个人数据保护,丰富的实施经验与案例覆盖全球主要国家与地区。

04 业务协同平台支持

国际化企业以全球范围资源优化配置为目标，存在大量跨境业务协同需求。汉得利用为100+国外跨国公司服务经验，结合中国企业的管理特点与习惯，为出海中企基于管理系统平台提供业务协同解决方案，包括海外（财务、人事、采购）共享服务中心、海外（地区）远程客服中心、全球IT支持中心、全球（本地）供应链协同、全球研发协同。

05 数字化运营支持

随着中国企业在国内数字化实践的领先与成功，中企开始加速将数字化能力和经验出海赋能业务发展。汉得作为同时具备国内智能制造、数字化营销领域大量成功案例，和海外本地化服务能力的企业，通过海内外团队一体化协同，帮助出海企业快速推进海外业务数字化升级，支持本地业务快速创新和发展。

06 海外并购支持

海外并购是中国企业快速进入海外市场、获取优势资源的主要方式之一。汉得在出海服务过程中积累了针对并购海外案件的IT尽职调查、IT资产评估、以及IT购后整合计划与实施的丰富经验，可以助力中企在海外进行高效地并购扩张、管理并购风险、最大化并购收益。

同时汉得在商业银行、律师事务所、会计事务所等专业领域，联合多家全球知名合作伙伴以及本地顶尖合作伙伴，可以向中企海外并购提供金融、法务、审计、评估等一系列完整专业服务。

07 数据合规支持

除了在上述服务过程中,在数据合规领域提供专业化本地化建议与解决方案,汉得同时可以向出海客户提供专门的数据安全与个人隐私保护领域的咨询与审计工作,帮助企业识别和管理合规风险。

08 数据基础设施

在数据基础设施领域,汉得与多家顶端全球化云服务商、ICT服务商建立合作,可以为出海中企提供最优化的基础设施方案,并高效承载所有汉得负责设计、实施、开发、运维的系统兼容。

09 海外专业服务

经过多年积累,汉得在海外主要地区和国家,建立了广泛的合作伙伴网络与生态,可以为出海企业提供一站式的综合本地专业服务,覆盖财税、审计、法务、金融、人事、IT基础支持等主要本地服务需求。



新形势下 中企出海趋势与挑战

自身作为出海十四年的中企老兵，汉得与我们所服务的中企出海大军，近几年在海内外一线感受到了出海环境的快速变化。尤其在进入2022年后，面对国内市场增长放缓与疫情防控压力，中国企业不断加大向海外的投资，开拓新市场、优化资源配置、增强业务韧性。而与此同时国际政治、经济环境的变化也对中企出海提出了更多挑战。

01 新经济加速开拓海外蓝海市场

随着国内市场流量红利逐步见顶,市场需求饱和增长放缓,以互联网行业为代表的新经济产业正利用在国内上一波数字化创新浪潮中积累的优势和经验,在国内相关政策和RCEP等区域贸易协定的助推下,背靠中国产业链成本优势,加速开拓海外蓝海市场。

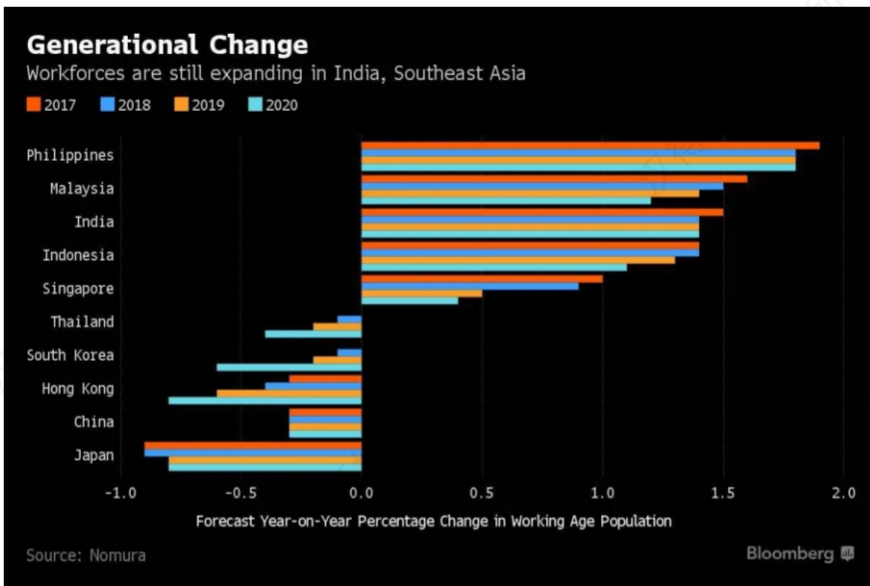
当前新经济出海的两个主流方向为:以欧美为代表的发达经济体市场,和以东南亚为代表的新兴经济体市场。

面向发达市场,中国互联网企业主要针对其强大的人均购买力,在游戏、跨境电商、社交娱乐等领域迅速打开市场,甚至在个别本地市场和领域已经成为头部企业。而目前对互联网中企而言,欧美市场仍远未达到饱和状态。一方面欧美的数字基础设施(如5G)仍在持续更新和建设中,移动互联网渗透率仍在逐步提升;另一方面,中国互联网企业,利用在游戏、社交娱乐等领域先行突破积累的流量渠道,可以进一步在更广阔的消费领域寻找新突破口、打造新爆款产品。

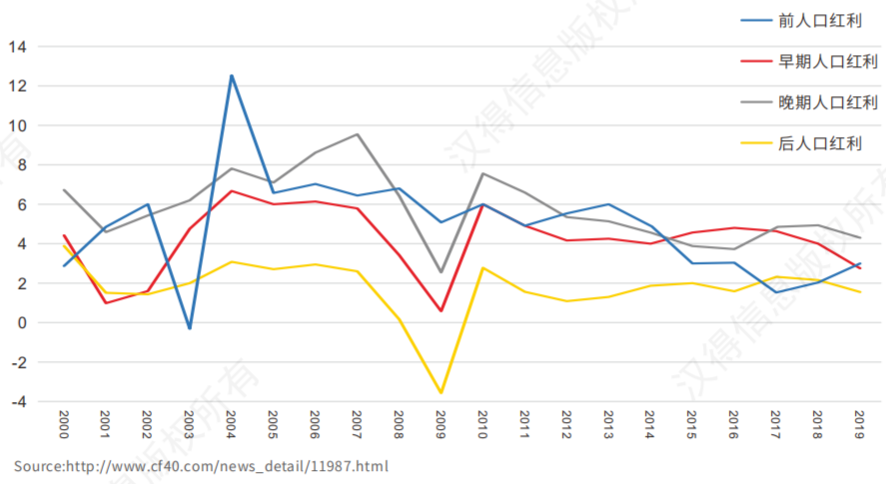


然而在取得初步成功的同时,中国新经济在欧美等发达市场也面临越来越强的挑战。一方面是西方基于对个人隐私保护和国家安全考量,逐步加强在相关领域的法律法规与政策制定,尤其是对中资背景互联网企业的监管与限制;另一方面,欧美本地竞争对手在逐渐习惯、适应中国互联网企业打法后,也正在利用本地优势逐步追赶和侵蚀中企的竞争优势。因此,对于志在长期经营欧美市场的中国互联网企业而言,推进本地化进程将成为未来2-3年内的重要课题。对内,中企需要继续大力发展本地化运营团队,开发本地化创新产品;对外,企业需要更紧密地与当地监管机构建立沟通,更深入开展与本地优势企业的合作来建立基于价值链的本地化产业生态,提高自身与本地市场的融合度。

在新兴市场，最大的市场优势无疑是庞大的人口技术与年轻化的人口结构。尽管相对欧美等发达市场人均购买力较弱，但新兴市场个人消费增长速度快，同时因为传统经济领域基础较弱反而给新经济快速发展提供了空间。可以预见，在短期内，金融科技、电商、社交娱乐、游戏，仍将是中国互联网企业在新兴市场的主要发力点。



人口红利带来发展优势，东南亚经济即将迎来崛起



按人口红利分组的GDP增长率

尽管相对发达市场，中企在新兴市场国家所面对的监管环境相对宽松，但同时也将面对更为复杂多样的宗教与人文环境、和更为不确定的政治与经济环境。中国新经济企业因其相对轻资产的特性，往往进入新兴市场容易，但要在当地真正站稳脚跟，获得预期的快速发展却常常不尽人意。因此，未来对于出海中企而言，仍需要持续推进本地化，更精准把控本地市场的需求与特点，开发出真正本地化的创新产品，加速在本地的产品与服务迭代升级。

传统行业数字化赋能全球运营体系

以制造业、批发零售、基建、物流为代表的传统行业依然是中企出海的核心力量。据商务部发布统计数字,2020年度上述四个行业中国企业对外直接投资流量合计达到631亿美元,同比增长33.4%,同比增量158亿美元(全行业189亿美元)。

2020年中国对外直接投资流量行业分布情况

单位:亿美元

行业	流量	同比(%)	比重(%)
合计	1537.1	12.3	100
租赁和商务服务业	387.2	-7.5	25.2
制造业	258.4	27.7	16.8
批发和零售业	230	18.3	15
金融业	196.6	-1.5	12.8
信息传输/软件和信息技术服务业	91.9	67.7	6
建筑业	80.9	114	5.3
交通运输/仓储和邮政业	62.3	60.6	4
采矿业	61.3	19.5	4
电力/炼力/燃气及水的生产和供应业	57.7	49.1	3.7
房地产业	51.9	51.8	3.4
科学研究和技术服务业	37.3	8.7	2.4
居民服务/修理和其他服务业	21.6	29.3	1.4
农/林/牧/渔业	10.8	-55.7	0.7
卫生和社会工作	6.4	178.3	0.4
水利/环境和公共设施管理业	1.6	-40.7	0.1
教育	1.3	-80	0.1
住宿和餐饮业	1.2	-80	0.1
文化/体育和娱乐业	-21.3	0	-1.4

数据来源:《2020年度中国对外直接投资统计公报》,商务部,2021年9月

相较于新经济产业，传统行业虽然出海起步较早，但面对越来越挑战的海外本地与国际环境，部分企业依然未能摆脱水土不服的问题，导致出海红利被大量侵蚀。但同时，越来越多具备坚定全球化战略的企业，在出海过程中，不断积累经验、打造体系、提升格局，海外业务占比不断提升甚至超过国内，真正向全球化企业转型。2022年，我们注意到传统行业出海在延续并加速3大趋势。



首先，以消费品制造业为代表的出海中企正在加速推进海外业务的数字化升级。行业头部出海企业，充分利用其国内业务在数字化营销、智能制造、IOT领域的技术与能力积累，快速将数字化运营能力推广应用到其海外业务。数字化升级，提升了本地业务运营效率，一定程度弥补了传统管理手段面临的地区文化差异，并加速了针对海外本地或区域市场的产品创新。同时，中企的数字化能力升级带动产品升级，使得传统行业出海方向不再倾向低生产成本国家或低端市场国家，而越来越敢于投入欧美等成熟市场参与高层级竞争。

另外，具备全球化战略目标的中企，正在加速推进全球化运营平台的打造。云服务的快速发展，使企业为全球业务低成本建设高扩展性的数字化基础设施成为可能；分级架构核心管理系统方案的完善，帮助企业可以更高效地在合规框架下构建全球化管理底座；而企业在此之上搭建敏捷的数字化业务平台，可以直接赋能海外品牌营销、产品服务创新、全球与本地供应链产业链协同。

此外，中企出海从单兵作战，逐步向产业集团军出海作战转变。一方面，以日韩为代表的发达国家从自身供应链安全和地缘政治角度考虑，不断推动产业链整体由中国向越南等低成本地区转移；另一方面，中国企业自身也迫切需要强化海外供应链布局、增强业务韧性。内外因素共同作用，逐步形成国内头部出海企业带动国内产业链一起协同出海的趋势。

03 全球数据安全与个人隐私保护趋势和挑战

随着数字技术加速发展，数字经济在各国和各主要经济体内的一个重要程度也在不断提高。尤其在发达国家和经济体，数字经济直接占比已普遍达到GDP的10%甚至更多，并影响到超过60%以上的经济领域。因此，尽管自2020年以来全球经济波动和不确定性增加，世界各国仍持续在数据安全与个人隐私保护领域推进立法工作。2022年，对于出海中企而言，需要注意到以下几点趋势：

各国数据安全政策分化加剧，跨境数据流动的政策环境复杂化

在数据合规领域，各国自身数字经济发展水平、在全球数字化产业链中的地位、国内政治文化环境、国家安全和主权要求，都会极大影响各国数据相关政策和立法方向。而这些差异化因素，结合近年逆全球化和贸易保护主义趋势，导致各国在数据立法领域的分化越发明显。尽管将个人隐私数据保护视作基本人权，仍是国际间的普遍共识，但在具体规则制定落实以及个人数据PII之外的其它数据领域，各国越来越多表现出差异化的方向与策略，甚至互相间存在潜在冲突。

Main features of data-related policies in the United States, China and the European Union

	United States	China	European Union
Economic growth and development in the data-based digital economy	Mainly market-based	Strong government intervention	Regulation; part of recovery plan after COVID 19 to support development of the digital economy
Data protection and privacy	Not historically prioritized; no comprehensive federal law (but discussions and proposals); state laws in California and Virginia	Rules focusing on business	GDPR, based on fundamental rights
National security	Data for national security are a clear priority	Wide government access and control	Each member responsible; European Union can overrule in certain circumstances
Competition policy	Data not typically seen as a competition issue; but tide turning with important antitrust investigations and court cases	Unclear if data are considered a competition issue; may support domestic and State-owned companies; recent antitrust fine to Alibaba	Data can be considered a competition issue
Cross-border data flows	Promote free data flow	Extensive restrictions to data flows	Free data flow within the European Union and adequate States; trade policy promoting free data flows, but some recent initiatives pointing to restrictions

Source: UNCTAD, partly based on Government Office for Science, United Kingdom (2020).

International and regional agreements dealing with data flows

Trade regime

Multilateral

- WTO/Joint Statement Initiative (JSI)

Bilateral

Various bilateral free trade and economic partnership agreements

Other

- Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)
- Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)
- Trade in Services Agreement (TiSA)
- Pacific Alliance
- United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)

Other agreements and initiatives

- OECD Privacy Guidelines
- OECD Principles for Internet Policy Making
- Council of Europe Convention 108 and 108+
- APEC privacy initiatives
- ASEAN data-related frameworks
- African Union Malabo Convention
- Digital Economy Partnership Agreement
- Ibero-American Data Protection Network (RIPD)
- Digital Agenda for LAC (eLAC)
- G20 Data Free Flow with Trust

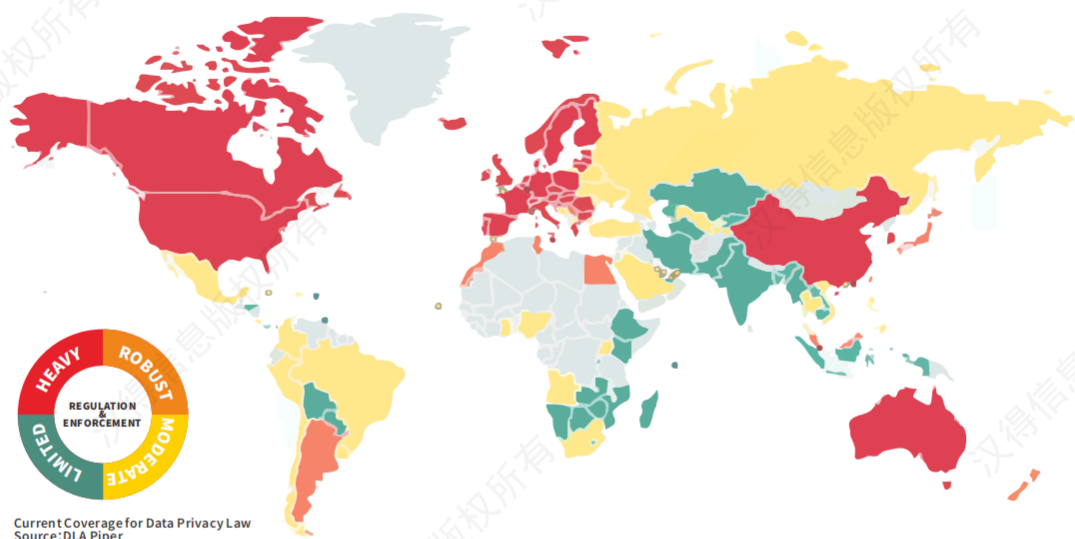
Source: UNCTAD.

而另一方面,虽然目前仍缺乏建立全球通行数据保护合规要求的基础,越来越多的国家从实际经济利益角度出发,在各种国际双边或多边贸易协定的框架内,不断进行数据跨境流动与数据安全合作。尽管这些国际间合作机制为贸易与商业活动所必须的数据流动提供了便利,但也一定程度上加剧了出海中企所面临数据合规环境的复杂性和不确定性。



个人信息保护立法继续普遍化,并持续细化。

自欧盟GDPR诞生起,越来越多的国家加入到个人信息保护立法的队伍中成为确定的趋势。个人隐私保护立法早已不是发达国家的专利,发展中国家也加速行动,以填补法律空白。据Garter预测,到2023年底,全球65%的人口将受到现代个人隐私相关法律法规的保护。



而对出海中企而言,好消息是,目前大多数国家的个人隐私立法框架基本以GDPR为模板,围绕数据主体个人权利的保护与数据控制者处理者的义务进行构建,具有较高的共通性。这使得跨国企业建设全球统一的个人隐私合规体系、实施可复用的合规方案从而降低合规成本成为可能。然而同时,不同国家差异化的立法阶段和执法程度,以及随着立法持续深化而将越来越具有本地特征的细节要求,仍对企业持续跟进并应对本地化的合规要求提出挑战。

数据主体隐私保护意识提升,对个人数据管理和控制的本地化需求大幅增长

不仅仅在那些具有较强个人权利保护传统的发达国家,随着数字经济的快速发展普及并渗入生活的各个角落,在全世界范围内,数据主体(消费者、员工、等)的个人隐私保护意识与知识正在快速提升。而更多的知识和了解,激发了数据主体对个人隐私数据更多的管理和控制需求。与此同时,越来越多的例子表明,这些快速增长的个人数据需求具备越来越多的本地化与地区化特征,与当地的文化、传统、习俗高度相关。

对任何企业,这将是巨大的挑战,同时也是通过提供更好的服务赢得消费者和员工信任的机会。尤其对于出海中企而言,对于个体需求应对的失误,更可能会面临被放大,从而导致额外的风险和损失。企业需要强化本地化思维,深入了解和尊重当地个体的习惯与需求,积极应对,并利用高效的技术手段来满足数据主体行使个人权利的需求。



2022 中企出海地区攻略

在近年中企出海的趋势中,我们感受到了越来越多的本地化需求。一方面,随着出海的深入,企业在面对不断升级的本地化挑战:更复杂的合规要求、更重要的本地化团队、更深入开展的本地生态协同;另一方面,越来越多的企业也主动针对本地市场,通过本地化创新,来不断推出具备竞争力的产品与服务。

为支持出海企业应对日益深入的本地化需求,汉得在海外不断建设和提升本地专业团队能力与规模,形成了以汉得欧洲、美国、东南亚、日本海外分公司为核心,覆盖地区的本地化服务能力。



North + America

01 北美地区

受国际政治、经济、疫情等因素的持续影响，中国企业在北美直接投资总体规模仍处于历史低谷。据官方统计，2021 年，中国对北美（美国和加拿大）的直接投资总额为 58 亿美元，为 2011 年以来的最低水平，其中并购占 47 亿美元。

在细分领域，投资趋势分化显著。在传统资产领域（如地产）和敏感行业（如通讯、芯片等），中国企业投资空间被进一步压缩；而在消费、娱乐、游戏等地敏感性领域，以跨境电商为代表，中国企业在北美市场发展非常迅速。

与此同时，已经在北美地区开展业务和运营的中国企业，正从疫情影响中逐步恢复，并对外来仍保持谨慎乐观（据美国中国总商会发布的《2022 Annual Business Survey Report on Chinese Enterprises in the United States》）。可以预见，未来两年内在北美运营的中国企业，仍将关注并致力于：提升盈利水平、管理外部不确定性、抓住数字经济机遇等几个核心课题。

积极应对，迎接挑战

01 本地法律法规合规化挑战

中资企业特别是在成立和发展初期，由于缺乏对本地市场法律法规的了解，如何合规地建立和发展本地企业是所有在美中资企业面对的最大的挑战。无论对于绿地投资还是兼并收购发展的中资企业发展战略，在本地公司注册选址、本地市场策略、本地运营团队招聘和扩充、安全生产、环境保护、财务税务、IT系统架构和运行等各方面都面对了合规性的巨大挑战。

因此，无可避免地需要熟悉中资企业文化和背景、精通北美本地法律法规、具有丰富行业服务经验且具备中英文双语沟通能力的法律、税务、保险、IT等公司机构的专业服务。

02 本地IT资源的挑战

整体上北美本地既缺乏熟悉中资企业文化和背景的高端IT管理人员又缺乏一般的日常IT系统运营支持人员，尤其是缺乏精通中英文双语的IT人才，对于中资企业在北美本地运营以及和总部集团IT部门的沟通协调带来了巨大的挑战。

本地中资企业一方面需要既具有经验战略思维又具有丰富IT行业管理经验的CIO级别的高端IT管理人才，结合集团战略规划能够就北美公司在不同发展阶段基于不同的业务规模给出整体全面的IT发展战略规划，指导和引领本地企业的系统化建设发展；另一方面本地中资企业又需要能够为企业日常业务系统提供本地支持的普通IT技术人员，能够适应本地中企环境服务好多文化背景的业务用户。

针对如此的挑战，本地中资企业可以更多的利用本地网络和专业服务公司通过IT人员和服务外包的方式来应对。

03 本地IT运营成本的挑战

对比于中国国内市场，北美在成熟的IT系统软件包产品许可证价格以及IT人员费率成本上对本地中资企业带来了很大的挑战，尤其是在提高本地企业IT投资回报率、如何高效的使用IT预算为本地企业提供良性的基础运营和可扩展的业务支持。

基于中资企业集团的全球IT战略规划，做好适合集团全局发展和北美本地发展战略的本地IT系统建设架构，通过使用本地专业公司的IT外包服务能够很有效的节省企业IT运营成本，且为本地业务运营提供高性价比的服务。

积极应对, 迎接挑战

04 供应链物流快速响应的挑战

在美中资企业主要集中于进出口贸易、基于本地营销的来自中国部件的产品组装加工制造业, 本身就对中美间供应链有相当高的商流、物流和信息流的要求。近几年由于中美贸易战、新冠疫情的爆发导致的全球供应链紊乱导致的中美间产品物流发运困难, 加剧了对在美中资企业的日常运营的诸多不利影响。越来越多的企业在业务流程优化、供应链需求规划、订单物流信息化等方面提出了要求。

通过业务流程标准化, 集成上下游的供应链计划管理, 把北美本地的需求及时地转化为中国供应端的生产供应计划, 及时获取供应端的物流发送信息, 通过专业的供应链物流系统或信息集成提供实时的物流跟踪为本地营运提供支持, 增强市场竞争力。

05 本地市场营销管理的挑战



如何深度融入北美市场的本地市场营销、如何做好本地业务规划和顶层设计对于每一个在北美开展业务的中资企业都是要面临的主要挑战。特别是随着今年企业营销线上线下综合发展的趋势, 在北美本地如何建立多样化的本地营销渠道, 如何集成各渠道销售的商流、物流、信息流成为企业本地营销建设的重要课题。以电商企业的发展趋势为例, 从Amazon、Ebay等传统电商平台营销拓展到自建网站门店或App线上销售、Costco/Walmar等大型零售企业线上线下门店销售、Wayfair等专业电商平台销售、Wechat 等手机App销售等多渠道融合, 对于营销、平台、仓储、物流等全网渠道管理, 如何不断提升用户体验, 精准把握客户需求的系统化支持需求也越来越突出。

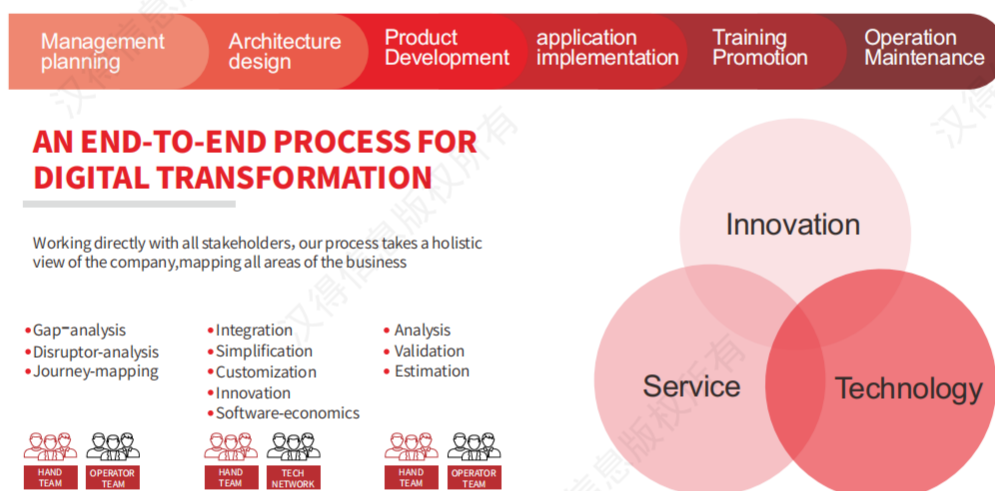
通过相关行业的业务蓝图和系统一体化的规划和专业运行系统的实施, 实现订单-仓储-物流配送的全渠道信息集成, 为本地营销管理提供业务和系统支持。

汉得美国为中美出海保驾护航

汉得美国经过近十年的发展，依托汉得全球化服务运营，完善并形成综合服务与本地服务相结合的立体化能力体系，向北美中企客户提供更全面的支持。

01 汉得美国的综合服务能力

汉得美国的综合服务能力包含IT管理咨询、系统架构设计、产品开发、系统实施、培训服务、运营支持等各方面，以技术、服务、创新支持来全面为在美的中资企业客户端到端的数字化转型提供综合服务。



02 企业CIO服务

汉得美国针对在美中资企业缺乏专业IT管理人员的普遍现象，依托汉得美国具备的极富关键行业经验和IT建设规划日常管理经验的行业专家团队，提供包含企业IT基础评估和规划建设咨询、日常IT项目监控管理和定期报告、企业差异化特殊需求方面的myCIO服务模型，为在美中资企业客户提供高性价比的企业CIO外包服务。



汉得美国为中美出海保驾护航

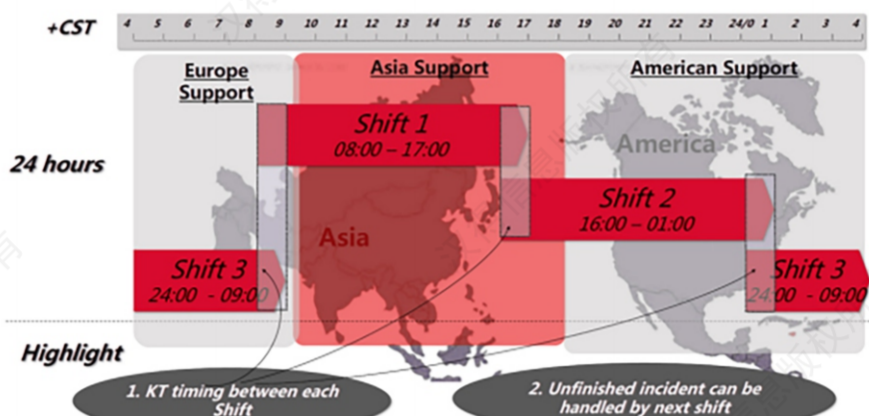
03 企业IT基础系统实施服务

作为汉得信息传统咨询实施能力的重要部分，汉得美国为在美中资企业提供企业ERP系统、生产管理系统、供应链系统、物流系统等IT基础运营系统的全面实施服务。汉得美国具有富有北美本地行业及IT系统实施经验和专业顾问团队，依托汉得集团的技术团队优势的支持，为在美中资企业提供绿地系统实施或集团全球系统北美本地推广实施服务。基于对北美业务系统本地化实施需求的深刻理解以及丰富的本地实施案例经验，以精通中英双语沟通能力 的专业实施团队，确保在美中资企业IT基础系统的成功实施。

04 以北美客户为重心的全球运维服务

24x7 Support with Multi-language

Operation have 3 shifts for everyday work, support the global maintenance
Between each shift, 1 hour KT transfer the unfinished incident for continuing processing

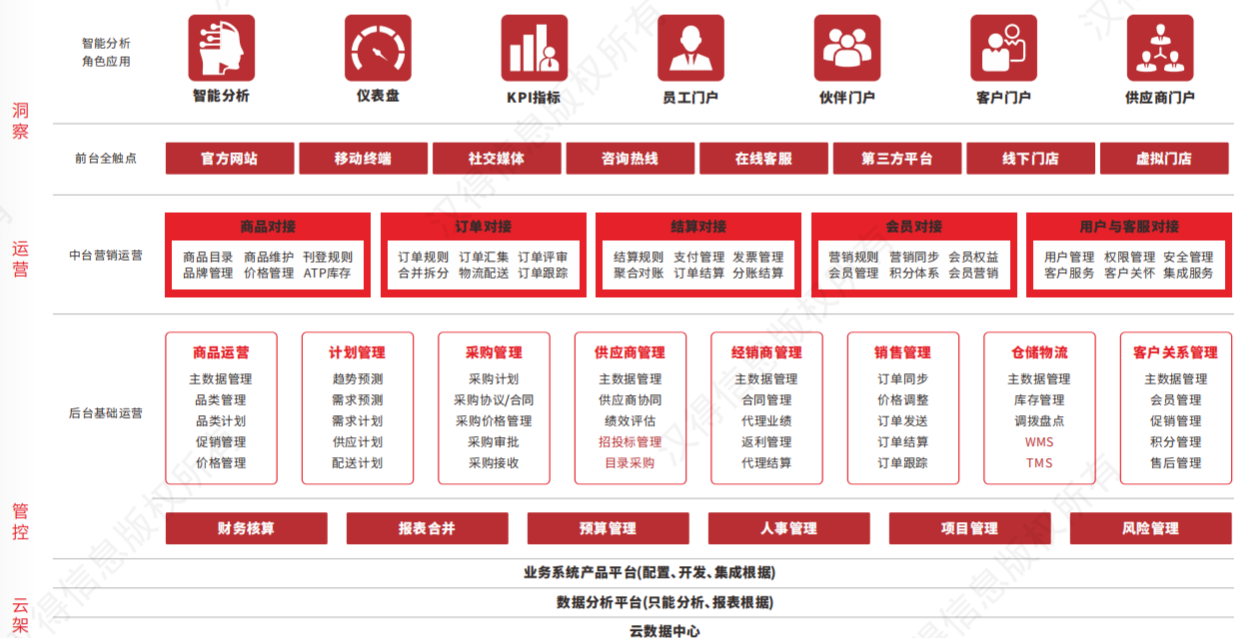


依托汉得集团全球运维服务体系和系统架构，以汉得美国本地核心业务顾问团队+汉得全球的远程技术资源为北美客户提供应用系统日常运营支持、业务优化改善、运维支持管理的全方位系统运维服务。在北美时区为在美中资企业客户提供基于本地的中英文双语业务支持，加上汉得集团的整体技术资源优势为客户7*24的多语言、多时区的高性价比的长期运维支持。汉得美国一方面服务好北美中资企业的本地业务用户、满足日常系统运营支持的本地化需求，另一方面强化和客户中国总部集团业务和IT团队的沟通，支持客户集团内控管理和信息标准化管理的统一要求。

汉得美国为中美出海保驾护航

05 电商行业综合解决方案服务

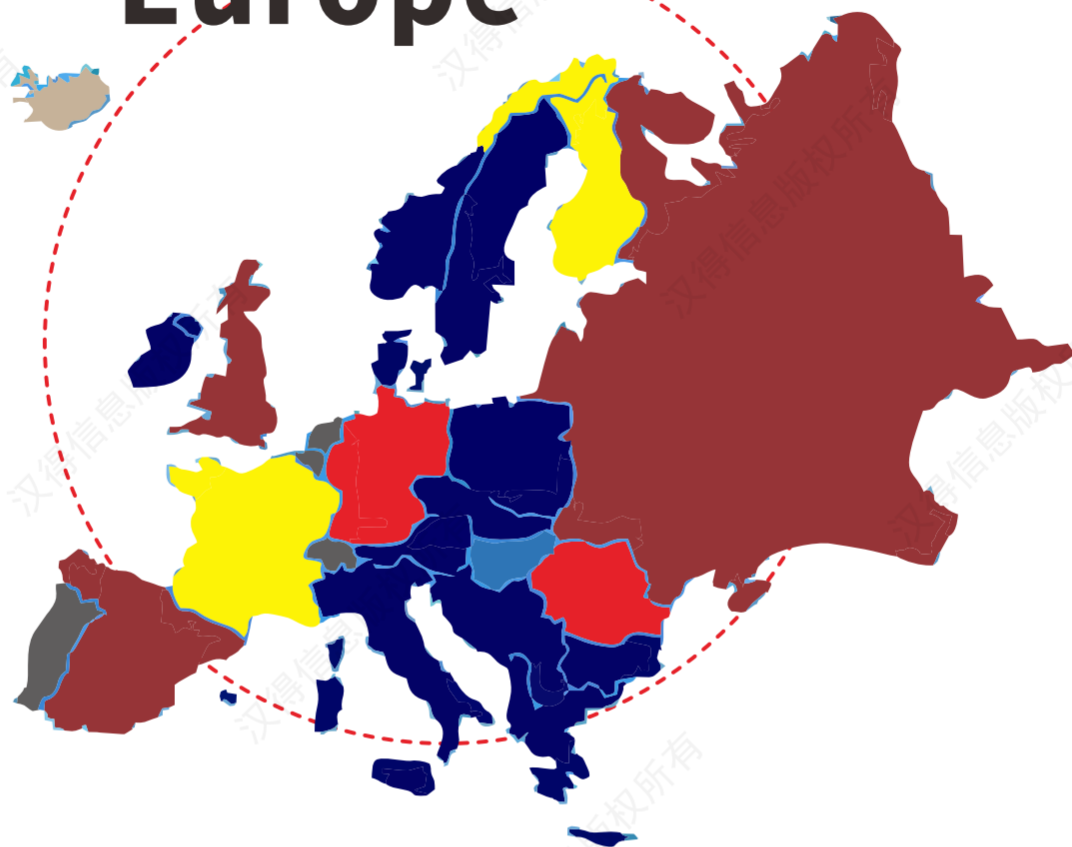
针对中资企业在北美跨境电商和北美本地电商业务的快速发展趋势，汉得美国集成汉得信息在电商行业的丰富业务系统架构和建设经验，融合北美本地电商渠道、仓储物流系统化建设特点，提供前台全渠道接入-中台营销运营-后台基础业务运营的一体化综合解决方案，包含即插即用的营销渠道集成、端到端的订单管理、专业电商仓库管理系统及本地物流信息集成、高度集成的主数据管理、自动集成ERP系统、多系统多维度的智能数据分析。该方案既具有整体架构的完整性，又具备分布规划分阶段实施的灵活性，针对不同背景的在美电商行业中资企业提供系统规划建议、系统评估咨询、现有系统优化集成、新系统实施等全面的服务。



06 其他增值服务

汉得美国的其他增值服务包含本地EDI系统集成实施、海波龙预算管理系统实施、IT服务外包、云系统托管服务、ERP系统定制化培训服务和系统升级迁移服务。

Europe



02 欧洲地区

对于致力于全球化的企业来说，近年来的全球市场充满更多不确定和挑战。新冠疫情直接冲击全球供应链，俄乌战争使得地缘政治复杂性提升，世界范围内的全球化出现放缓，全球贸易和对外投资都受到了不同程度的影响。

面对外部环境的巨大不确定性，中国对外直接投资流量逆势增长，2020年首次位居全球第一，2021年更进一步增至9366.9亿元人民币。据商务部统计，中国自2020年取代美国成为欧盟第一大贸易伙伴，欧盟是中国第二大贸易伙伴。2021年，中欧货物贸易额达8281亿美元，创历史新高。中国海关总署数据显示，今年前两个月，中欧贸易继续保持良好发展势头，同比增长14.8%，达1371.6亿美元，欧盟超过东盟，一跃成为中国第一大贸易伙伴。

- ▶ 2021年,中国对欧直接投资达128亿美元,超过去年的102亿美元。
- ▶ 并购占中国对欧洲直接投资的66%(84亿美元)。绿地投资总额44亿美元,创历史最高纪录。
- ▶ 消费产品和服务(46亿美元)和汽车(28亿美元)是欧洲最能吸引投资的产业。
- ▶ 荷兰(45亿美元)、英国(26亿美元)和德国(16亿美元)是中国在欧洲直接投资的主要目的地。

从“量”上看,2021年中欧贸易额首次突破8000亿美元,双向投资稳中有进、规模累计超过2700亿美元。从“质”上看,中欧贸易结构不断优化,航空航天、生物、光电、电子等领域贸易增长显著。经贸交流不断深入,中欧经贸高层对话等各层级交流机制持续发挥作用,地方和企业合作平台更加完善。



中欧班列也不断跑出“加速度”。2021年,中欧班列开行量和货运量再创历史新高,全年开行1.5万列,运送146万标箱,比上年分别增长22%和29%,有效缓解疫情冲击,确保国际产业链供应链稳定畅通,为促进世界经济复苏增添强劲动力。伴随物流与供应链的稳定发生,中欧也在不断加强数字领域合作,中欧跨境电商成绩亮眼,京东、菜鸟等中国电商与物流公司分别在欧洲各地快速建立并启动大规模的本地仓储和分拨中心。

欧中开展绿色能源合作至关重要。欧盟2019年公布“欧洲绿色协议”,首次提出到2050年实现碳中和。中国已宣布力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和。欧中深化绿色能源合作将提振全球能源转型信心。

欧洲绝大多数国家正在努力走出疫情的阴影,尽管全球都面临第二、第三波疫情的风险,欧元区国家也已经恢复、扩大生产,一举成为中国投资者青睐的热门选择。受到疫情对人们生活方式的影响,许多公司最近都表示正在增加欧洲高科技与数字化领域的投资。

01 挑战与机会并存

中国投资者仍对向海外投资抱有浓厚兴趣,如 2022 年未出现全球疫情导致局势动荡的局面,中国投资者对海外的投资本应进一步强劲增长。寻求更广泛的市场准入、战略协同、获得资源和新能源、扩大技术或产品投资组合,这些都是促使中国投资者重视在海外投资的关键因素。除了上述商业方面的考虑,交易的确定性也至关重要。

在欧洲市场想要取得成功,必要条件是提前做好战略计划:要不要出海,出海目的是什么,短期、中期、长期计划是什么,出海到哪些国家,销售计划,财务计划等战略层面上的事情一定要提前做好并不断根据实际情况修正。其次要做好市场调研,对用户以及城市结构都要做到充分了解,抓准核心受众,解决核心痛点。

欧洲偏向于技术民主化,大量的决策和购买习惯是自下而上的,先用产品实力说服核心使用人群。要学会占领用户心智。同时面向客户,通过树立区域内的头部标杆案例来拓展品牌认知。

在法律、财务税务等高度专业的领域,寻找本地高质量合作伙伴会是更加稳当的选择,但如果是从业务层面来看,“本地+外派”这样的结构会更加适合。

本地市场的触达及用户研究,这些需要本地团队的经验,如果外派人员是本地华人则承载了与总部之间的沟通协调和战略方向同步的重要角色。在具体人才的选择上,应该优先考虑能展示高度敏捷性的员工,比如过去有不同领域经验、创业企业背景等等。

欧洲国家劳动法基本倾向于保护员工,对本地劳动法的了解和雇佣形式的灵活性是出海企业需要重视的一点。

02 汉得助力中企开拓欧洲

欧洲地区，国家与民族众多，在这里中国企业往往会面对比其它地区更为复杂的社会、文化、政策环境。为了帮助中企在欧洲更好的面对本地化挑战，汉得欧洲持续拓展和迭代自身的服务能力，在向客户提供汉得全球通用服务能力的同时，也专门为中企（特别是入欧初期的企业）提供多项本地化服务。

企业数字化项目实施

作为汉得信息传统咨询实施能力的重要部分，汉得欧洲为在欧洲各国中资企业提供企业ERP系统、生产管理系统、供应链系统、物流系统等IT基础运营系统的全面实施服务。汉得欧洲有着丰富的本地实施和项目管理经验，资深专家和顾问的欧洲服务平均年限超过15年，专业化本地顾问团队不但深入了解本地市场习惯，更精通中文，英语，法语，荷兰语，德语，匈牙利语，罗马尼亚语等，可确保中资企业针对西欧，中欧，北欧，南欧和东南欧市场的不同需求得以全面满足，并保证各类数字化项目的成功实施。

欧洲客户为重心的全球运维服务（"follow the sun"）

汉得欧洲充分利用对欧洲市场的深入了解和欧洲的资源调配和整合能力，多语言团队和与各地汉得的高度合作能力，建立位于东欧的汉得欧洲运维中心，成功实现了为欧洲出海中企业提供24小时不间断的本地运维服务，确保欧洲中企保驾护航！

出海商务战略和IT战略制定

□ 出海商务战略服务

- 360°全方位的跨境调研
- 市场优先顺序和执行方案的制定
- 跨文化培训及陪同外派人员适应当地管理文化

□ 出海IT战略制定

- 企业IT现状调研
- IT战略制定
- GDPR合规
- 中长期信息化建设规划

欧洲公司并购IT尽职调查

当企业决定进行收购,尤其是欧洲本地公司的收购时,必须客观地了解您的信息技术 (IT) 的当前状态。客户需要了解交易的关键风险和相关影响,以及可能影响整体交易价值的任何成本考虑因素。请专业顾问来支持尽职调查阶段,不仅可以加快这一过程,还可以为未来的 IT 领导做好准备。

汉得为买方和卖方交易提供 IT 尽职调查服务方面有着明显优势 – IT及并购专业人员,中欧两地知识。我们会确定潜在风险、影响和补救措施,以及未来考虑因素,以最大化交易价值。我们还在整个过程中为客户的 IT 管理团队和管理层提供支持,并提供交易完成后的支持。

专业本地服务咨询与合作伙伴推荐 (西欧WEU、中东欧CEE, 及南欧)

- ☐ 公司注册与设立
- ☐ 财务与税务服务
- ☐ 法务服务

本地人才及合规

- ☐ 猎头与招聘
- ☐ 薪酬服务
- ☐ 人事托管服务
- ☐ 当地劳动法合法合规咨询

欧洲电商行业综合解决方案

欧洲地区的电子商务收入预计在 2025 年将超过 5,690 亿美元,而且欧洲电子商务市场的饱和度远远低于美国,汉得欧洲结合汉得信息在电商行业的丰富业务系统架构和建设经验,融合欧洲本地电商渠道、对本地市场的深入了解,强大的本地战略合作伙伴关系,以及仓储物流系统化建设特点,提供前台全渠道接入-中台营销运营-后台基础业务运营的一体化综合解决方案。无论B2C 还是B2B业务,汉得欧洲将助力您的电子商务业务扩展到欧洲。

Southeast Asia



03 东南亚地区

在近年中企出海的目标地域中，东南亚无疑是非常热门的目标区域之一。东南亚地区共有11个国家，新加坡、马来西亚、泰国、缅甸、越南、老挝、柬埔寨、印度尼西亚、文莱、菲律宾、东帝汶，总人口6.55亿人。除开东帝汶，其余10国组成了东盟，目前中国和东盟互为第一大贸易伙伴和重要投资合作伙伴。

东南亚有非常年轻的人口结构、强劲的经济增长，以及快速的数字化进程所带来的消费转型和数字服务渗透率提升，给中国企业带来了很大的投资机会。2018年，第21次中国—东盟领导人会议通过《中国—东盟战略伙伴关系2030年愿景》，对数字经济发展与合作给予高度关注。2020年11月12日，中国与东盟发布《关于建立数字经济合作 伙伴关系的倡议》，倡议包括深化数字技术在疫情防控中的应用；加强数字基础设施合作；支持数字素养、创 业创新和产业数字化转型；推动智慧城市创新发展；深化网络空间合作；推进网络安全务实合作等 方面。

过去几年,中国企业持续增加在东盟国家的投资。

2016-2020年中国对东盟直接投资情况

单位:亿美元

年份	2016	2017	2018	2019	2020
当年流量	102.79	141.19	136.94	130.24	160.63
存量(截至各年末)	715.54	890.14	1028.58	1098.91	1276.13

资料来源:中国商务部、国家统计局和国家外汇管理局《2020年度中国对外直接投资统计公报》

01 东南亚地区特点

- 东南亚是世界上民族最多元的地区之一,主要包括爪哇族、京族、泰族、缅族、巽他族等。各国语言种类繁多,官方及常用语言存在多语种并存现象。
- 多种宗教信仰:泰国、缅甸、老挝和柬埔寨以佛教为主;马来西亚、文莱和印度尼西亚主要信奉伊斯兰教,印度尼西亚是世界上拥有穆斯林人口最多的国家;菲律宾信仰天主教。由于民族文化差异,东南亚各国都拥有许多本国特色习俗。
- 东南亚有11个国家,每个国家的法律和合规要求不一样,政治环境也差别很大,对外国投资的舆论环境也不同。
- 东南亚各国的经济发展水平差异很大,最发达的新加坡2020年人均GDP 5.98万美金,而最落后的缅甸只有1300多美金

中企出海投资东南亚,面对的是一个由各个方面差异很大的国家而组成的市场,如何避免各种风险,合规运营,以及根据各个国家情况有针对性进行业务发展,将是一个非常重要的话题。

02 汉得新加坡团队



□ 汉得新加坡成立于2012年4月，作为东南亚的区域总部

□ 主要职能

负责东南亚区域内的销售、交付和客户支持；

在新加坡、印尼、菲律宾、印度设立了4个本地化的交付团队，有近百名的交付成员；

具备本地化解决方案和本地语言沟通能力；

□ 服务范围

系统实施(Oracle/SAP/NetSuite)

Offshore 开发

AMS

□ 新加坡公司地址：114 Lavender Street, #09-72, CT Hub2, Singapore 338729

03 具备服务能力的目标国家

新加坡



菲律宾



印尼



印度



泰国



马来西亚



越南



我们具备实施团队的能力



我们具备实施经验的能力

关于汉得信息

上海汉得信息技术股份有限公司(以下简称“汉得”),其前身可以追溯到1996年成立的“上海汉得计算机服务有限公司”,并于2011年在深圳证券交易所创业板上市(证券代码:300170,证券简称:汉得信息),成为主营业务领域的首家A股上市公司。

伴随客户信息化需求的海外延伸,自2007年起,汉得已先后成立日本、新加坡、美国、印度、荷兰、中国台湾等境外一级/二级子公司,逐步具备提供覆盖全球信息化服务的能力。

目前公司业务领域已扩展至全面的企业信息化应用产品研发、咨询实施与技术服务,已由最初的信息软件实施商,历经解决方案服务商,发展成为数字化生态综合服务商。

近年来汉得在保持主营业务国内领先的同时,通过行业精细化、解决方案产品化和标准化、项目管理透明化等方式,致力于在巩固加强原有服务能力的基础上,形成服务+产品的综合能力,提升交付质量和效率,努力为客户带来更好体验。

汉得的使命是成为连接企业管理与信息技术的桥梁,帮助企业实现数字化转型,以信息化手段帮助客户提高组织的运营效率、效益与竞争能力,实现客户价值。



欢迎扫码咨询



上海汉得信息技术股份有限公司

HAND Enterprise Solutions Company Ltd.

股票代码 300170

官网: www.hand-china.com

Tel: +86 21 6700 2300 Fax: +86 21 5080 2934

免责声明:

本文件是由汉得专业人员所撰写的综合服务能力报告,并非是针对特定企业所处独特环境而提供的具体咨询建议。未得到汉得信息的书面许可,文中内容不得采取任何形式进行复制。尽管我们对所依据的信息和资料保持高度谨慎,但无法对其中的准确性和完整性做出绝对保证,请勿绝对化地加以利用。文中所述观点有可能在未经知会的情况下进行调整。如果您需要就文中提及内容获得具体建议及进一步的详细资料,请与您的汉得信息代表进行联系。