

如新

使用ONESOURCE实现间接税流程自动化

如新（NU SKIN）需要对间接税数据进行严格控制。ONESOURCE™间接税产品向该公司赋予这一能力。

全球快速增长带来的税务挑战

如新是一家个人护理产品和膳食补充剂开发和销售企业，通过直销模式经营。公司的发家史令众多企业心生艳羡。该公司1984年在犹他州普罗沃设立，上世纪90年代生意开始火爆。随后进入加拿大和亚洲市场，1996年挂牌上市。

时至今日，如新的业务遍及美国50个州，全球范围内，公司在近50个市场开展业务，拥有一支庞大的产品销售队伍。为了降低税务复杂性，更好地掌握税务情况，公司开始物色软件平台，以减少税务部门对于IT和SAP团队的依赖。公司还需要支持全球数据的平台，满足其他国际市场的需求。

该公司采用直销业务模式，因此税务团队面临的环境也与众不同。大多数销售人员销售公司商品只是为了增加收入，但并不能因此规避税务监管。

因此，如新决定，针对美国大多数独立销售人员售出的产品，将吸收相关间接税核算成本。如新向销售人员销售产品时，将同时计征销售税并汇付该项税款。该公司销售团队非常庞大，每月交易额达80-130万美元。

这项措施一箭双雕。一方面，它使销售团队更加高效，推动提升销售量，另一方面，降低了风险，如新自身间接税流程也更加高效。

如新企业税副总裁 Kyle Kimball 称：“在税务方面，我们的目标之一是尽可能促使销售人员专注于专精之事，即推广公司的创新产品。

如新与各州开展协商，以期获得授权，准予其代表销售人员代征代收间接税。Kimball称，由于某些州设有阻止此类安排的障碍，如新必须游说这些州的税务机关，各个击破，以期获得所需的许可。

换言之，各州（同样还包括如新的销售人员）必须依赖如新的税务程序和技术。

流程自动化以提升效率、准确性和合规性



“与以往相比，采用ONESOURCE后，我们能够更好地控制所有相关间接税数据，这也改善了我们的税务部门与企业、与独立销售人员的合作方式。”

— Kyle Kimball
企业税分管副总裁

ONESOURCE间接税产品平台在税额认定、计算和记录方面可达到最高准确程度，它为庞大的销售队伍代收税款，能够最大限度实现对税务监管机构的合规，正是这种能力，才能达到Kimball所称的控制力。强有力的技术平台是关键所在。

同时，ONESOURCE还能精简公司的税务部门。如新销售税专员Amy Clark补充道：“有了ONESOURCE，我们才能更好地掌控间接税管理所需的资源数量。”

“以往很多工作以人工方式完成，销售/使用税合规团队需要配备五名人员，而且生成税务报告的时间很长。使用ONESOURCE后，一名人员即可管理所有工作流程。ONESOURCE使得我们的税务部门更加高效，同时减少了审计风险。”

Kimball称，如新90-95%的间接税流程已经自动化，这意味着在计税、控制财务影响和满足监管/合规要求工作中，人工仅须完成少量必要工作步骤即可。

交易量可能上下波动。针对新产品，公司会开展快闪销售，通常持续几个小时。此类交易能够在数小时内带来数周的交易量。Kimball称：“该等规模的交易量，ONESOURCE间接税方案始终能够完成处理，从未出过任何问题。”

同时，公司还时常推出新产品。

Clark解释道：“新产品发布时，我们部门能够处理相关活动而无须IT部门参与。最大优势之一在于我们对于报告的控制力，我们可即时生成报告并快速运行。在需要向审计人员提供相关报告的情况下，这一优势非常明显。”

如新公司无疑是ONESOURCE间接税产品的超级用户。

Kimball称：“我们对平台的性能非常满意。从不存在任何顾虑。”



如新与 ONESOURCE：一览

所用产品：ONESOURCE™间接税计税与ONESOURCE™销售/使用税合规
实施时间：2009

挑战：

- 管理美国一支庞大销售团队的间接税活动，该销售队伍月均交易收入达80-130万美元
- 维持可信流程与可信平台
- 间接税流程近乎完全自动化

ONESOURCE® 间接税实施成效：

- 大幅减少人工劳动和差错，效率大幅提升
- 税务监管机构允许如新管理庞大销售队伍相关的间接税
- 间接税自动化程度达到90-95%

更多详细信息

请致电 +86 (010) 5669 2000

或[点击申请](#)联系我们的专家团队。