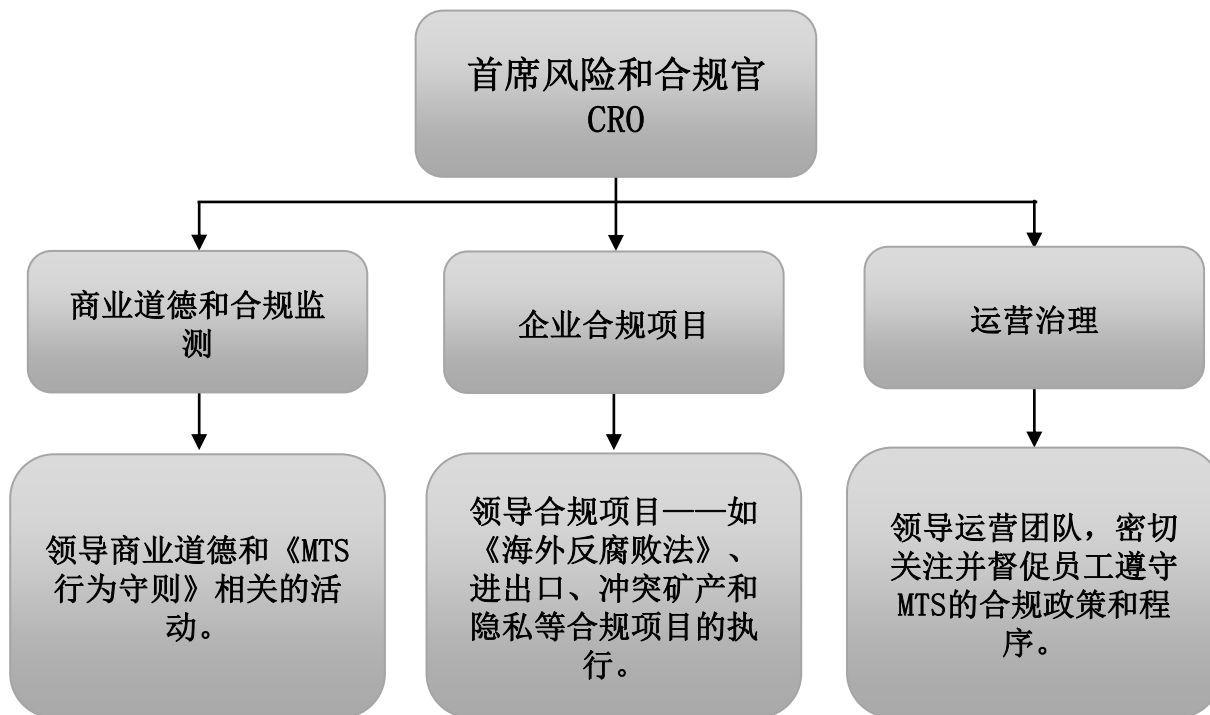




测试事业部合规培训
流程改进培训
2017年8月15日生效



菲莉斯·诺斯卓姆
(Phyllis Nordstrom)



如何联系风险和合规办公室？

MTS_Risk_&_Compliance@mts.com

完成本次培训后，您应该能理解自己在以下方面的相关角色：

- 《海外反腐败法》和各类反贿赂法律
- 聘用新业务合作伙伴或中介
- 客户旅行
- 本地采购
- 赞助
- 政策和程序
- 持续监测

《海外反腐败法》和各类反贿赂法律

世界各国都已经实施了相关法律禁止贿赂和腐败。 违反此类法律的公司将面临较大的风险。

海外反腐败法 (FCPA)

《海外反腐败法》是一部美国法律，旨在打击海外贿赂和腐败。 《海外反腐败法》的适用范围很广。 MTS全体员工，无论身处何地，都必须严格遵守《海外反腐败法》。

英国2010年《反贿赂法案》

英国2010年《反贿赂法案》是一部补充性反贿赂立法，广泛适用于在英国经营的任何公司。 这部法律是《海外反腐败法》的补充，而不能替代《海外反腐败法》。

《禁止不当请托与财物法案》

这是一部韩国的反贿赂法律，旨在打击国际商业交易中对外国公务人员的贿赂行为。

当地法律法规

指各国的当地法律法规，适用于MTS在该国的经营行为。

什么是《海外反腐败法》？

依据《海外反腐败法》，MTS员工和代表MTS开展业务的任何人都不得向政府官员行贿，无论是提供资金还是任何有价物品，以期获取/保持业务或取得不当的商业竞争优势。

行为：

不得直接或通过第三方提供任何有价物品



对象：

任何政府官员、政府经营企业的雇员或政府官员的家人



目的：

获取业务或取得不公平的商业竞争优势

聘用新业务合作伙伴或中介

从《海外反腐败法》的角度看，有什么要求？

MTS必须确保有业务往来的所有**业务合作伙伴**和**中介**没有非法行为或腐败行为的名声或历史。

如何做到这一点？

当MTS销售部识别新的业务合作伙伴或中介以寻求销售机会时，需要经过两个流程：

- 初步筛查
始终要求
- 尽职调查
基于《海外反腐败法》风险

聘用新业务合作伙伴或中介



谁是业务合作伙伴？

由MTS聘请协助MTS促进对客户销售的外部一方。

谁是中介？

MTS外部为履行MTS和客户订单提供支持的一方。

什么是筛查？

筛查就是通过搜集关于业务合作伙伴或中介的架构和历史信息以确定尽职调查必要级别的过程。

要求： 要求对所有的**新业务合作伙伴**和**部分**中介进行初步筛查。

什么是尽职调查？

尽职调查是指通过风险分析对业务合作伙伴或中介进行研究和评估的过程。 凡是在分析中出现“红旗”标记的，MTS都应该在建立新的业务关系之前解决这些问题。

要求： 要求对**所有**TRACE风险评分为**高或中**的**新业务合作伙伴或中介**进行尽职调查。



业务合作伙伴分类表



类型	经销商	转销商	代理商	销售线索提供方
目的	与MTS建立长期合作关系，有多个订单；直接面向终端用户销售，与客户签订合同。 *独立代表MTS销售	根据各国市场需求和折扣机会临时使用；直接面向终端用户销售。 * 与MTS销售合作	与MTS建立长期合作关系（就像销售团队的扩展）；为MTS寻找销售线索，MTS和客户签合同。	协助寻找销售线索；一次性交易。
付款结构	价格折扣或佣金	价格折扣	根据合同金额计算的佣金	固定的中介费
是否需要签订业务合作协议？	是	否：一次 是：一次以上	是	否
是否需要订单合同？	是	是	是	否
是否需要筛查/尽职调查？	是	是	是	否

说明： 应当在签订合同之前进行业务合作伙伴筛查和尽职调查。



中介分类表

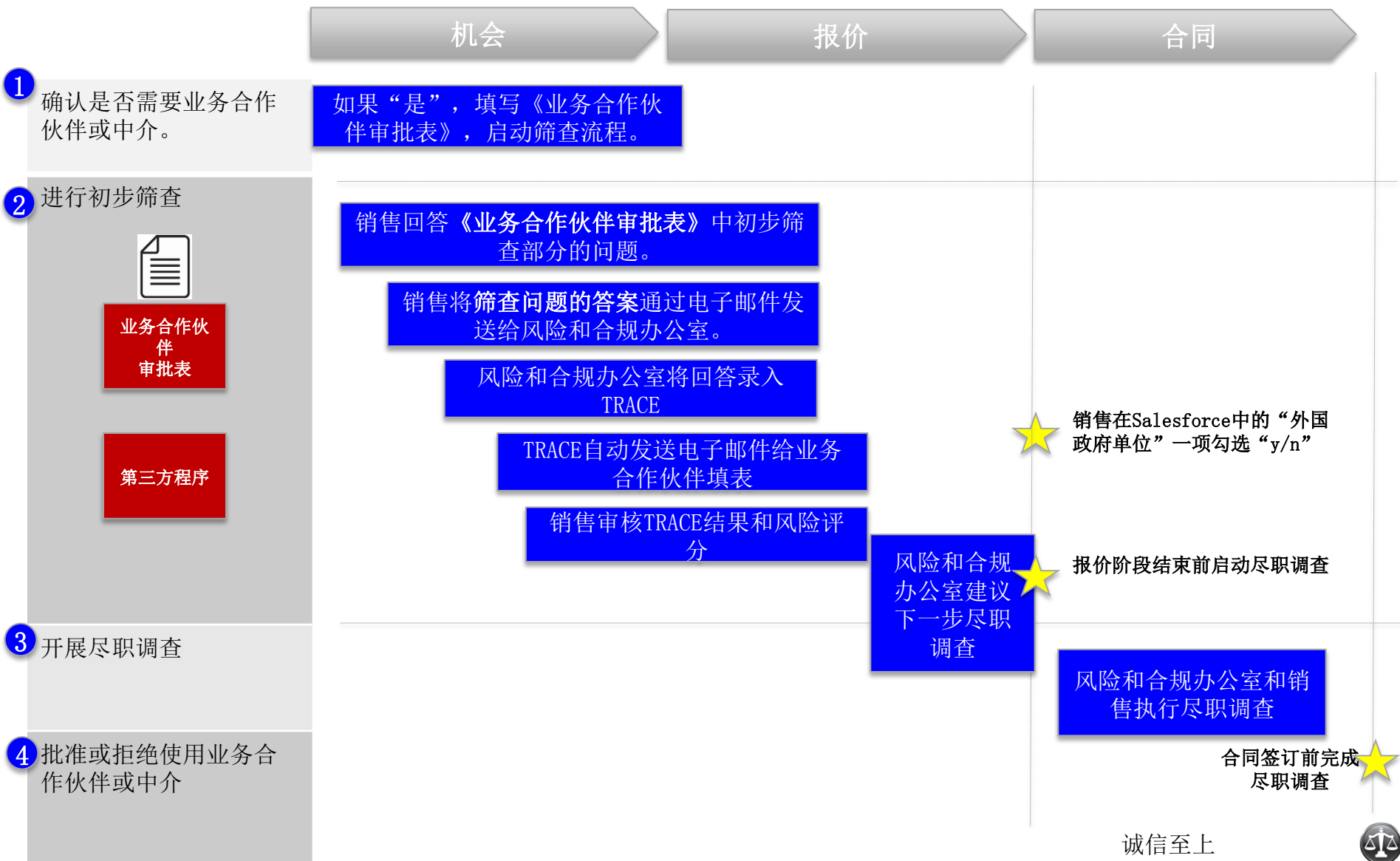


类型	进出口服务商	货币兑换商	集成商/OEM制造商	其他支持
目的	第三方： <ul style="list-style-type: none"> 从事货物报关(报关行)等海关相关活动的第三方。 协助买家购买进口商品 (采购代理) 安排和协调货物的周转和交付 (贸易公司、货运代理) 	将一种货币的付款兑换成另一种货币的第三方。	将MTS的产品集成入较大型最终产品的第三方，	提供培训、产品审核、出版、推广、认证等服务的第三方。
1. MTS是否会直接与该第三方签合同?	是或否	是或否	是或否	是或否
2. MTS是否向该第三方付款?	是或否	不适用	是或否	是或否
3. MTS是否接收该第三方的付款?	可能会接收贸易公司的付款 其他不适用	是	不适用	不适用
是否需要筛查/尽职调查?	如果以上3个问题之一的答案为“是”，则本问题的答案即为“是”。			

如果第三方从MTS购买商品，就使用前面幻灯片展示的“业务合作伙伴分类表”，而不能使用本分类表。



聘用新业务合作伙伴或中介理想状态概述



聘用新业务合作伙伴或中介

第一阶段：确认是否需要业务合作伙伴或中介

自问的问题：

- 此销售机会的销售交易发生在哪个国家？
- 向终端客户销售是否需要业务合作伙伴？
- 如果需要，那么业务合作伙伴在订单中的角色是什么？
- 基于这一角色，我们要考虑什么类型的业务合作伙伴？
- 我们会为MTS其他销售机会使用该业务合作伙伴吗？
- 是否需要中介来推动订单执行？

如果您决定在本次销售机会中使用业务合作伙伴：

- 请从OGC-018.03 第三方程序：业务合作伙伴和本地采购 下载《业务合作伙伴审批表》

资源：业
务合作伙
伴分类表

利用业务合作伙伴分
类表的资源来协助做
决定

第二阶段：进行初步筛查

销售的责任：

- 回答《业务合作伙伴审批表》中的“初步筛查”问题
- 初步筛查问题的重点是公司总体信息以及您计划如何使用该业务合作伙伴或中介来支持其他MTS销售。
- 将完成的表格通过电子邮件发送给风险和合规办公室
MTS_Risk_&_Compliance@mts.com



业务合作伙伴
审批表

完成初步筛查部分

聘用新业务合作伙伴或中介

第二阶段：进行初步筛查



业务合作伙伴/中介问题

- 实体架构，如：
 - 注册名称
 - 注册成立日期
 - 政府单位
- 公司总体信息
- 过往商业行为

第二阶段：进行初步筛查：完成TRACE筛查

销售的责任：

- 销售审核TRACE结果和风险评分，根据搜集到的信息和问题答案判定结果和评分的准确性和合理性。
- 依据TRACE结果、初步筛查答案的分析以及和销售讨论的结果，由风险和合规办公室建议需要执行何种程度的尽职调查。



业务合作伙伴
审批表

完成TRACE结果部分



报价阶段结束
前启动尽职调查

聘用新业务合作伙伴或中介

第二阶段：进行初步筛查：外国政府单位

销售的责任：

- **关键步骤：** 依据TRACE筛查结果和您与业务合作伙伴或中介、客户和终端用户接触过程中形成的认识，判定上述各方是否为外国政府单位，或者是否由外国政府单位出资，或者是否为外国政府单位的附属机构。
- 您必须在Salesforce中勾选“是”或“否”进行区分



销售在Salesforce中的“外国政府单位”一项勾选“y/n”

Salesforce提示

- 您必须勾选本项：

销售应该主动和终端客户接触，确定其是否符合该定义。

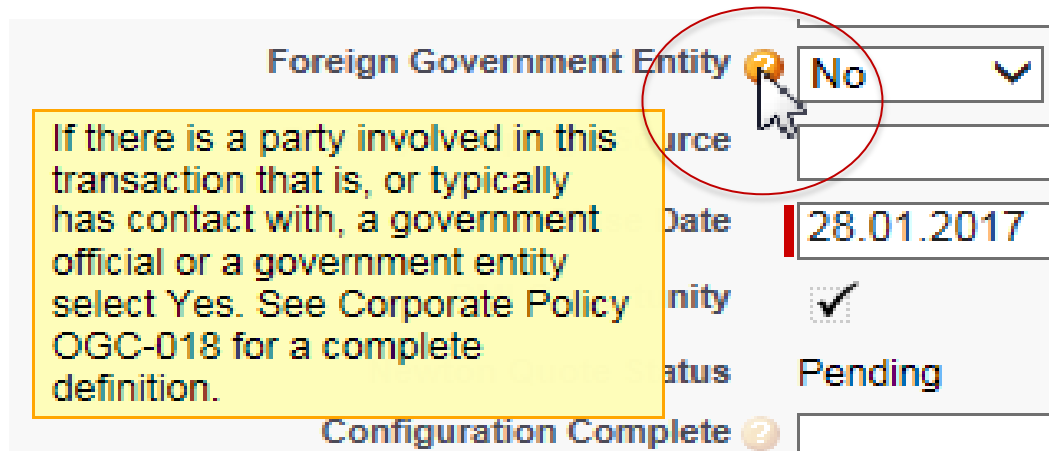


Opportunity Information	
Opportunity Owner	Ralf Huggle
IAM ?	User
Opportunity Name	Daimler- test la
Account Name	Daimler AG
Opp Govt ?	--None--
Foreign Government Entity ?	--None-- Yes No
Primary Campaign Source	
Close Date	28.01.2017

第二阶段：进行初步筛查

Salesforce提示

- **详细定义：** 外国政府单位：包括客户、业务合作伙伴、采购单位等。也称为国有企业、国有单位(SOE)、国营企业、公共企业、政府企业、国家企业、政府所有企业、政府赞助企业、政府商务机构或公共事业部门
- 完整定义，请参见MTS OGC-018 《海外反腐败法》合规政策文件(FCPA Compliance Policy)



The screenshot shows a Salesforce form with the following fields and values:

Foreign Government Entity	No
Source	
Date	28.01.2017
Entity	<input checked="" type="checkbox"/>
Status	Pending
Configuration Complete	<input type="checkbox"/>

A yellow tooltip box is overlaid on the form, containing the following text:

If there is a party involved in this transaction that is, or typically has contact with, a government official or a government entity select Yes. See Corporate Policy OGC-018 for a complete definition.

第二阶段：进行初步筛选：外国政府单位

Salesforce提示

- 如果用户没有填写“外国政府单位”项，系统将弹出错误提示。以下情形中Salesforce将弹出这种错误提示：
 - 国家(终端客户所在国)不是美国
 - 在可以保存为“结束-成交”阶段之前



The screenshot shows a Salesforce Opportunity record with the following fields and values:

Opportunity Owner	Ralf Huggle	Amount	2,000.00
IAM	User	Opportunity Currency	EUR - Euro
Opportunity Name	Daimler- test language	Stage	Closed-Won
Account Name	Daimler AG	Lost Reason	--None--
Opp Govt	--None--	Requalify Date	[20.07.2017]
Foreign Government Entity	--None--	Status	Working

An error message is displayed below the Foreign Government Entity field: "Error: Site country is outside of the US and opportunity is closed-won. This field is required. Please select "Yes" or "No"."

A grey arrow points from the bottom left towards the error message.

第三阶段：开展尽职调查

业务合作伙伴的责任：

- TRACE向业务合作伙伴发送第二份问题清单
- 业务合作伙伴回答问题并通过TRACE提交答案

销售的责任：

- 销售审核业务合作伙伴的回答，判定其**准确性**和**合理性**，同时注意是否存在“红旗”标记。

“红旗”标记

- 销售审核每一个“红旗”标记，并在风险和合规办公室的指导下做出决定。
 - 缓解？
 - 解决？
 - 接受风险？
- 这些决定以及所涉及的工作都记录在《业务合作伙伴审批表》“尽职调查”部分。



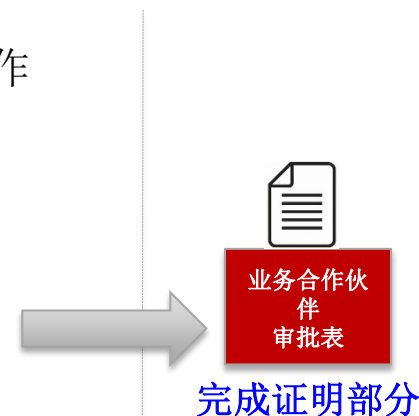
业务合作伙伴
审批表

完成尽职调查部分

第四阶段：批准或拒绝

销售的责任：

- **决定：** 尽职调查一经完成并记录，您就可以批准或拒绝使用业务合作伙伴或中介。
- **批准：** 如果批准，您就要签署《业务合作伙伴审批表》证明您：
 - 您已经在自己了解到的情况之内，准确完整地回答了问题。
 - 您已经审核了业务合作伙伴或中介的回答并判定其合理性。
 - 您了解业务合作伙伴或中介的能力和合规风险。
 - 您和业务合作伙伴或中介之间没有已知的或疑似的利益冲突。
 - “红旗”标记均以妥善缓解或接受其风险。
 - 您没有理由认为拟启用业务合作伙伴会违反《MTS行为守则》、MTS《海外反腐败法》政策文件和其他适用的反贿赂法律。



第四阶段：批准或拒绝

销售的责任：

根据《业务合作伙伴审批表》规定的治理渠道提交审批表。

领域	证明的目的
业务分部领导	潜在的业务合作伙伴或中介符合MTS的战略优先安排，《海外反腐败法》相关风险得到有效控制。
区域销售经理	潜在的业务合作伙伴或中介符合MTS的销售战略，《海外反腐败法》相关风险得到有效控制。
总顾问办公室	潜在的业务合作伙伴或中介 文件涵盖法律要求，《海外反腐败法》相关风险得到有效控制。
风险和合规办公室	潜在的业务合作伙伴或中介经过了适当的筛查和尽职调查程序，具备了作出决定所需的文件，且《海外反腐败法》相关风险也得到有效控制。



聘用新业务合作伙伴或中介

合同阶段

销售的责任:

- **最终文件:** 确保完成筛选、尽职调查和合同流程的最终文件，并通过电子邮件发送给风险和合规办公室: [MTS Risk & Compliance@mts.com](mailto:MTS_Risk_&_Compliance@mts.com)
- **上传文件:** 使用 **“Final” 文件命名规则** 将所有最终版文件上传并归集至Salesforce.com

Salesforce新功能

将下列文件上传至“**说明和附件**”文件夹中

- 最终合同
- 最终技术协议
- 最终报价
- 最终DOA审批记录
- 成本工作表
- 转让价格工作表
- ME&S评估工作表
- 订单提交表 (Order Submittal Form)
- 《业务合作伙伴审批表》

命名规则举例:

Final_Business Partner Approval Form_<BP Name>

对于经过筛查的新业务合作伙伴，都必须上传《业务合作伙伴审批表》。

客户旅行

适用范围：

- 适用于MTS为客户或业务合作伙伴支付产品验收、测试或其他相关活动旅行费的情形。包括跨国旅行和国内旅行。

销售的责任：

- **合同明确：** 在合同中明确约定客户旅行活动。
- **后备审批：** 如果客户旅行是在合同签订之后确认的，那么客户旅行计划必须经过国家销售负责人的批准。

	在签合同之前确认旅行安排	在签合同之后确认旅行安排
批准	总顾问办公室通过合同审核识别	国家销售负责人**

****说明：** 国家销售负责人将审核所有的旅行安排，特别是涉及外国政府单位的客户旅行安排。

- **邀请函：** 如果旅行要求签证，那么风险和合规办公室必须审批邀请函。

客户旅行合同举例

在合同中明确说明:

- 商务旅行的目的
- 商务旅行的日期
- 出差人数
- MTS将支付哪些费用，支付多少天？

12 Pre-Acceptance 预验收

5 Working Days
5 个工作日

Pre-Acceptance 预验收

During final checkout at MTS and before shipment, MTS will: 发货前，最终检查期间

- Perform a complete inventory of all purchased items 检查全部的所购买的项目
- Review of shipment schedule and installation plan 复审发运及安装计划
- Review of the calibration sheet of actuators 复审作动器标定证书
-

MTS pays for customer (4 Peoples) international airfare for travelling to MTS factory /back to China, and the hotel fee in MTS Factory in USA, Rental car to accommodate up to 4 passengers during customer visit at MTS.

Working Daily meals for up to 5 working days and for up to 4 customers.

MTS 承担客户（4 人）的往返国际机票及酒店住宿,及在 MTS 验收期间提供租借车辆及在此期间 4 人的 5 个工作日的工作餐。

报销要求：

- **旅行预定：**使用优选的方法预定旅行
- **提供文件：**财务部需要所有在客户现场参观期间与商务相关旅行的支持文件，以确保报销符合 *FIN-008G 全球旅行和费用政策 (Global Travel & Expense Policy)* 的要求。

为什么重要？

- 为客户访问制定计划。
- 明确沟通经双方同意的现场参观计划，以及准备邀请函。
- 明确区分现场商务访问和顺带旅行；确保MTS只支付现场访问相关的费用。

邀请函样例——经批准的Eden Prairie现场访问和顺带旅行

Subject: Visit to MTS Systems Corporation in Eden Prairie, Minnesota, U.S.A.

To Whom It May Concern,

MTS Systems Corporation located in Eden Prairie, Minnesota, USA, is pleased to invite the following persons from Jiangxi Rongcheng Machinery Manufacturing to the United States for site visit and system demonstration at MTS Systems Corporation. This visit will be held in the worldwide headquarters of MTS Systems Corporation in Eden Prairie, Minnesota, USA. Customers will stay in Minnesota to visit MTS for a 2 day time period. The visit and our invitation arrangement is for the 2 day period scheduled to start on May 16th, 2017 and go through May 17th, 2017.

After the MTS visit, it is our understanding that the customers are planning to visit friends and family in other locations within the United States. MTS is not sponsoring and will not accompany customers for any personal visits beyond the date of May 17th, 2017. Customers are paying their own travel expenses.

<u>SurName</u>	<u>Given Name</u>	<u>Gender</u>	<u>Date of Birth</u>	<u>Passport</u>	<u>Title</u>
Aa	<u>Xxxxx</u>	Male	25 SEP 1999	A1234567	President
Bb	<u>Yyyyy</u>	Female	15 JUN 1999	B1234567	Manager

I will be the primary contact person during the 2 day period visit to the United States (5/16-5/17/2017). Please do not hesitate to contact me should you have any questions or need any additional information. I can be reached at the contact information set forth above.

Sincerely,

明确载明商务旅行的日期
2天(5月16日、17日)

个人旅行计划的措辞
客户支付

财务:

如果有申请报销顺带旅行的费用, 请在支付前提交至风险和合规办公室

客户旅行——PE和财务的责任：



PE

- 使用优选的方法预定旅行
- 将邀请函和费用提交至财务付款

财务

优选方法*：

- 通过MTS批准的本地旅行社预定
- 通过MTS全球旅行社预定

*如果以上途径不可用，作为最后一个选项客户可以自行预定。只有在旅行预定符合“MTS全球差旅和费用政策”且提供了全部证明文件的情况下，才能报销客户的旅行费用。

财务要求的报销文件：

- 邀请函(如所在国有此要求)
- 符合“MTS全球差旅和费用政策”要求的全部证明文件和收据。



本地采购——直运

流程范围

将货物或材料由供应商处直接运送(亦即“直运”)至客户地点,以供项目使用**

合同要求

在合同/技术协议中写明本地采购的直运货物。

项目要求的文件

材料要求的文件

- 交货证明
- 装箱单

项目劳务或服务要求的文件

- 客户通过电子邮件发来的确认函。

测试服务

对于服务活动,仍遵照现行的CRM流程执行。

****直运:** 一种完成模式,在这种模式下,MTS从供应商处采购货物/材料,同时授权供应商将采购的货物/材料直接运送给客户。

PE批准:

- 如果在接单后才决定需要进行本地采购，则必须经过WWPE或本地PE的批准。
 - >\$10,000美元需要WWPE批准
 - <\$10,000美元需要本地PE批准

为什么重要?

- PE需要此信息以便：
 - 预估项目成本
 - 提供适当的监督
 - 确保供应商承担责任
- 只有全部证明文件齐全且经三单匹配时，财务才能向供应商付款。

以下是项目使用本地供应商时WWPE和本地PE应该注意的“红旗”标记举例。

出现这些其中之一或其他“红旗”标记并不意味着交易不能发生。但其确实意味着需要更多的研究和领导层审核，以解决或缓解“红旗”标记提示的风险，然后才能继续使用本地供应商和批准采购订单。

- ❑ 本地供应商由客户具体指定。
- ❑ 本地供应商要求支付现金，采用外币支付，或者在第三国支付。
- ❑ 本地供应商的定价或费用超出“通行价格”。
- ❑ 交易涉及有腐败付款或其他非法金融交易的国家。
- ❑ 要求支付特别的、不明确的或紧急的费用。
- ❑ 所涉业务具有以下特点：人员不足、装备不足，或者地点不便，不足以支撑拟定业务。
- ❑ 拥有极少或根本没有所提供货物或服务所需的行业知识。

销售团队的要求：

- **签合同前：** 在合同中写明本地采购需求，包括货物或材料的直运。
- **签合同后：** 如果在原始合同签订后决定要采用本地采购，就要修改原始合同，或者签订新合同。

采购要求

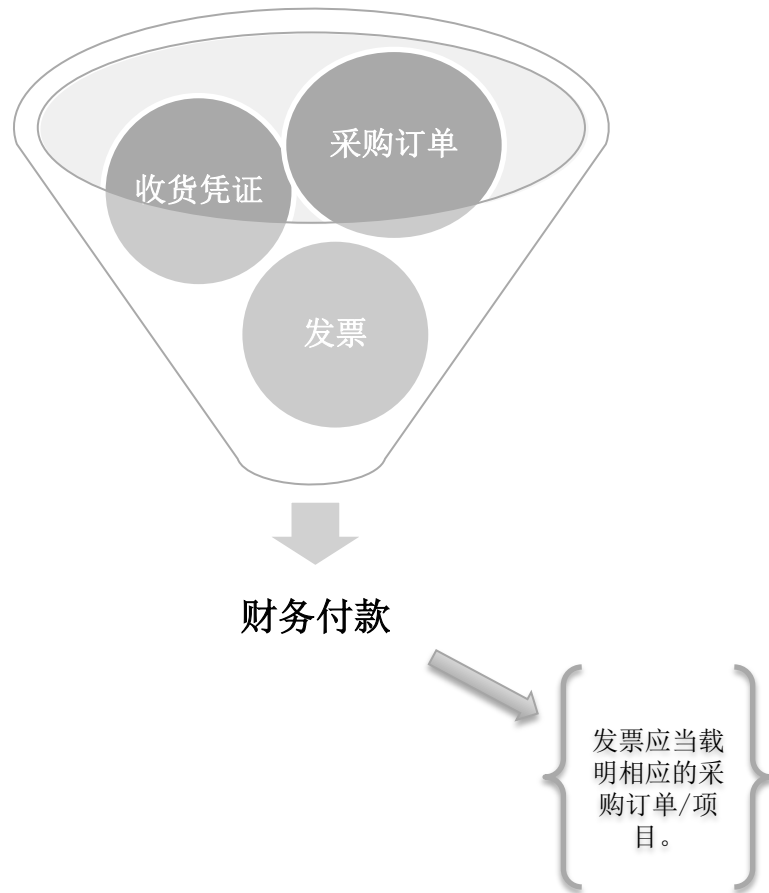
- 请求并监测是否收到交货证明和装箱单。
- 将文件发送给收货部门。

收货要求

- 对照直运至客户的采购订单审核并验证交货证明和装箱单。
- 将收货凭证录入SAP系统。

财务要求

- 只有全部证明文件齐全且经三单匹配时，财务才能向供应商付款。



赞助

什么是赞助？

- 已计划的活动(如车展、行业展会、行业会议等)如涉及外国政府官员或外国政府单位，必须事先经过风险和合规办公室批准。

销售的责任：

- 必须在活动前以及付款前将《活动和赞助申请表》提交给风险和合规办公室审批。

财务的责任：

- 在付款前验证风险和合规办公室的赞助审批文件(通过《活动和赞助申请表》)。
- 付款前验证相关证明文件/收据/发票。
- 直接向第三方支付活动费用，而非先支付给员工再由员工支付给第三方。
- 将赞助费记入统一的单独总账科目。

为什么重要？

- MTS不能为了取得/保持业务或取得不当的竞争优势而向政府官员提供任何有价物品。
- 财务需要全部证明文件，包括《活动和赞助申请表》，以便妥善支付相应的费用。

政策和程序

欲了解这些程序变化方面的问题答案：

- 请向风险和合规办公室寻求指导。
- 也可查阅 MTS 内网发布的相关政策和程序文件。

全部

OGC-001 行为守则 (Code of Conduct)

OGC-018 《海外反腐败法》合规政策 (Foreign Corrupt Practices Act Compliance Policy)

OGC-018.02 《海外反腐败法》合规程序 (Foreign Corrupt Practices Act Compliance Procedure)

客户旅行

OGC-018.01 客户旅行和邀请函程序 (Customer Travel & Letter of Invitation Procedure)

业务合作伙伴和供应商——本地采购

OGC-018.03 第三方案程序 (Third Party Procedure)：业务合作伙伴和本地采购

赞助

OGC-009 礼品、商务馈赠和赞助 (Gifts, Business Courtesies and Sponsorships)

OGC-009A 《活动和赞助申请表》 (Event and Sponsorship Request Form)

持续监测

《海外反腐败法》监测项目

- 作为MTS反贿赂合规项目的一部分，全球各地所有单位都必须在任何指定时间接受合规监测。
- 现场合规监测于2017财年第四季度开始。
- 测试所涉及的领域包括但不限于：
 - 销售交易
 - 业务合作伙伴的使用
 - 筛查和尽职调查
 - 向本地供应商付款
 - 员工旅行和费用报销
 - 客户旅行
 - 出口交易

勇于直言! 如果您对于遵守**全球道德商业行为守则**有任何疑问。



汇报

您的主管、人力资源部、本地商业道德委员会成员或其他管理层成员



邮件

风险和合规办公室

[MTS Risk & Compliance@mts.com](mailto:MTS_Risk_&_Compliance@mts.com)



拜访

MTS Alert Line

<https://alertline.com>



致电

Country	Direct Access Number	AlertLine Number
North America		888-321-5562
China, PRC (Northern region)	108-888	888-321-5562
China, PRC (Southern region)	108-11	888-321-5562
Japan (KDDI)	00 539-111	888-321-5562
Japan (NTT)	0034-811-001	888-321-5562
Korea (Korea Telecom)	0072-911	888-321-5562
France	0800-99-0011 or 0805-701-288	888-321-5562
Germany	0-800-2255-288	888-321-5562
Italy	800-172-444	888-321-5562
Sweden	020-799-111	888-321-5562
United Kingdom (BT)	0800-89-0011	888-321-5562
United Kingdom (C&W)	0500-89-0011	888-321-5562