

WebEx 培训演讲稿

测试事业部——关于流程改进的培训

生效日期：2017 年 8 月 15 日

幻灯片 1 (简介/标题页)

- 我是 Phyllis Nordstrom，MTS 首席风险和合规官
- 非常感谢大家参加本次合规培训，共同探讨新的流程改进措施。本次培训将总结如何加强控制，而这些控制措施将影响着大家对 MTS 《行为守则》的遵守。
- 需要说明的是，这些资料都标注为“机密”，因此仅限于 MTS 员工查阅。
- 您观看视频时可以随时点击按钮暂停播放，以便有充足的时间来浏览 PPT 的内容。

幻灯片 2 (风险和合规办公室)

- 我的团队由三个部分组成。
- 第一个是“商业道德和合规”团队，负责《行为守则》、道德和调查，以及合规培训相关事务。
- 第二个是“合规项目”团队，负责全集团的项目，如《海外反腐败法》、隐私和冲突矿产等工作。
- 还有就是“运营治理”团队，主要负责交易活动，如订单管理和进出口团队。

幻灯片 3 (培训日程)

- 我们今天的培训日程包含正在实施的各种流程和控制改进措施。
- 这些改进措施已经纳入我们的《海外反腐败法》政策和程序文件中。
- 请花点时间浏览培训日程。

幻灯片 4 (《海外反腐败法》和各类反贿赂法律)

- 下一个部分将简要介绍关于贿赂和腐败的法律法规。

幻灯片 5 (反贿赂形势概述)

- 许多国家都制定了禁止商业贿赂和商业腐败的法律。
- 这张幻灯片上总结了其中的一些法律。
- 重点是《海外反腐败法》，适用于美国公司及其员工在全球的业务活动和行为。
- MTS 全体员工，无论身处何地，都必须遵守《海外反腐败法》。

幻灯片 6 (《海外反腐败法》)

- 《海外反腐败法》可归结为三大重要原则。
- 行为——不提供或支付任何有价物。
- 对象——政府官员或政府单位的雇员。
- 目的——获取不公平的竞争优势。
- 触发以上三大要素，就可能违反《海外反腐败法》。

幻灯片 7 (聘用新业务合作伙伴或中介)

- 首先，本次培训将介绍最综合性的主题——包括对协助 MTS 销售的业务合作伙伴和中介进行筛选和尽职调查。
- 我们将讨论的流程改进适用于 MTS 聘请的所有新业务合作伙伴和中介。

幻灯片 8

- MTS 对新的业务合作伙伴和中介进行尽职调查，评估这些第三方从事非法或腐败活动的风险。
- 业务合作伙伴和中介的筛查包括搜集关键信息，确定所需尽职调查的级别来进行腐败风险评估。这项要求适用于所有的潜在业务合作伙伴和中介。

幻灯片 9

- 尽职调查是在初步筛查问题之上展开的基于风险的分析，以便进一步评估《海外反腐败法》合规风险。
- 根据筛查结果，有些业务合作伙伴或中介可能不需要额外的尽职调查。
- 我们进一步细分了业务合作伙伴和中介，针对各种不同类型的第三方提供明确的指导。
- 业务合作伙伴是 MTS 的外部第三方，用于识别和/或支持面向终端客户的销售。
- 中介是 MTS 的外部第三方，支持完成销售活动，如报关行、采购代理或集成商等。
- 接下来的培训中，我们将把业务合作伙伴和中介统称为“业务合作伙伴”。

幻灯片 10 (业务合作伙伴分类表)

- 为了确保全球各地保持一致性，我们制作了业务合作伙伴和中介分类表，以定义各种类型的第三方。
- 对于业务合作伙伴，关键要素包括在使用业务合作伙伴之前，什么情况下需要签订业务合作协议，什么情况下需要进行尽职调查。
- 需要重点说明的是——销售线索提供方是唯一无需接受筛查和尽职调查的业务合作伙伴。

幻灯片 11 (中介分类表)

- 对于中介，关键要素包括，确认该第三方是否在合同中提及，MTS 是否向第三方支付款，或者 MTS 是否收取第三方的付款。
- 如果这些问题任一答案为“是”，就必须进行筛查。

幻灯片 12 (概述——理想状态)

- 风险和合规办公室已经总结了业务合作伙伴筛查和尽职调查的关键步骤和时间点，并已编制成文件。
- 新的《海外反腐败法》合规程序，标题为 OGC-018.03 第三方案例：业务合作伙伴和本地采购，介绍了这些步骤，同时提供了一份《业务合作伙伴审批表》。
- 在接下来的幻灯片中，我们将逐一讲解这些活动。

幻灯片 13 (第一阶段)

- 第一阶段讲的是如何识别潜在的新业务合作伙伴。
- 在开始下一步行动之前，销售应该考虑以下问题。
- 如果确定需要新的业务合作伙伴，且现有的业务合作伙伴不能使用，那么销售就应该下载并填写《业务合作伙伴审批表》的筛查部分。

幻灯片 14 (第二阶段)

- 第二阶段介绍了对业务合作伙伴的初步筛查。
- 销售应该填写《业务合作伙伴审批表》中的“初步筛查”部分。
- 完成“初步筛查”部分后，销售将《业务合作伙伴审批表》通过电子邮件发送给风险和合规办公室，生成一个链接，以供业务合作伙伴开始 TRACE 筛查流程。

幻灯片 15 (第二阶段)

- 总结：
 - 销售回答初步筛查问题。
 - 接下来，业务合作伙伴回答 TRACE 中的筛查问题。
 - 然后 TRACE 系统生成一个风险评分。
- 我们将综合这风险评分和其他的了解及审核活动，决定是否需要进一步的尽职调查。
- 风险和合规办公室将和销售沟通，确认是否需要额外的尽职调查。

幻灯片 16 (第二阶段)

- 对于准确完成《业务合作伙伴审批表》中的问题，以及评估业务合作伙伴在 TRACE 中提供的回答的合理性，销售负有额外的责任。
- 风险和合规办公室将针对是否需要进行额外尽职调查给予最终的答复。

幻灯片 17 (第二阶段)

- 一个非常重要的新问题就是，销售要辨别业务合作伙伴、客户或终端用户是不是外国政府单位或外国政府官员。
- 对于使用业务合作伙伴并进行 TRACE 筛查的订单，销售必须主动和终端客户沟通，在机会阶段就审核相关信息，以确定该终端客户是不是外国政府单位。
- 销售必须用“是”或“否”回答 Salesforce.com 中的这个问题。

幻灯片 18 (第二阶段)

- Salesforce.com 中有“外国政府单位”和“外国政府官员”的定义；OGC-018 《海外反腐败法》合规政策(FCPA Compliance Policy)中也有扩展定义。

幻灯片 19 (第二阶段)

- 应该注意的是，在 Salesforce.com 中，销售必须用“是”或“否”回答问题，然后才能将销售机会保存为“结束-成交”状态。

幻灯片 20 (第三阶段)

- 如果在初步筛查之后风险和合规办公室建议开展尽职调查，就会向业务合作伙伴发送第二个 TRACE 链接，打开链接就可以找到额外的问题。业务合作伙伴必须回答额外的问题，才能完成尽职调查流程。
- 如果在尽职调查过程中发现“红旗”标记，销售就应该和风险 and 合规办公室共同审核并缓解这些风险项目。
- 销售还要将所执行的程序记录于《业务合作伙伴审批表》中。

幻灯片 21 (第四阶段)

- “红旗”标记一经缓解，销售就应该决定是否继续向前推进。
- 销售应该考虑筛查和尽职调查过程中的所有互动以及搜集到的信息，而且必须在《业务合作伙伴审批表》上做出本张幻灯片所述的保证/证明。
- 最重要的是，销售必须保证自己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。

幻灯片 22 (第四阶段)

- 本张幻灯片总结了填写《业务合作伙伴审批表》所需的关键审批。
- 各项审批可以在审批表上书面记录，也可以通过电子邮件记录。

幻灯片 23 (合同阶段)

- 按照前述要求，所有的最终文件都必须保存在 Salesforce.com 中，包括最终的《业务合作伙伴审批表》。
- 请按照本张幻灯片的文本框内注明的命名规则来命名文件。
- 订单管理部需要最终的《业务合作伙伴审批表》来完成订单录入。

幻灯片 24 (客户旅行)

- 接下来的部分，我们将讲解我们已经强化内控的关键业务活动，以便符合《MTS 行为守则》和《海外反腐败法》的要求。
- 我们要讨论的下一个主题是关于客户或业务合作伙伴到访 MTS 的流程变化。

幻灯片 25

- 我们将讨论在客户或业务合作伙伴旅行方面，哪些需要 MTS 支付旅费，以支持 MTS 的业务活动。
- 现在要求销售必须在合同中写明相关旅行活动。
- 作为合同审核的一部分，总顾问办公室将审查旅行的合理性。
- 所有的邀请函必须经过我的团队——风险和合规办公室审批，然后才能发给客户或业务合作伙伴。

幻灯片 26

- 我们已经提供了一份合同范例——销售员工识别出其中的客户旅行并已在销售合同中记录。

- 合同中应该记录的关键要素包括：
 - 旅行的业务目的(为什么需要旅行)
 - 旅行的日期
 - 旅行的人数
 - 谁来报销旅行产生的费用
- 重点是，只有与 MTS 活动相关的商务旅行才能得到报销。
- 对于顺带旅行或延期停留，MTS 将不予报销。

幻灯片 27

- 项目工程师做旅行预订时应该采用“全球旅行和费用政策”文件中规定的优选方式，或者本地政策规定的优选方式。
- 财务只有在收到全部证明文件之后才能报销旅费。

幻灯片 28

- 正如我们前面提到的，对于客户顺带旅行或中途停留产生的旅费，MTS 不予报销。
- 为此，我们准备了一份邀请函范例，其中说明了客户访问 Eden Prairie 之后要顺路拜访某地。
- 请看邀请函的第二段，注意在顺带旅行的情况下如何措辞。
- 财务仅报销与访问 MTS 相关的费用。

幻灯片 29

- 现在我们来总结一下，项目工程师应该采用优选方式预定旅行，并提交邀请函和相关证明文件给财务以供费用报销。
- 这些就是“客户旅行”相关的流程变化。

幻灯片 30 (本地采购)

- 下一个主题，我们将讨论本地采购，重点是从供应商直接发货给客户的直运模式。

幻灯片 31

- 一个关键的流程变化是，现在要求在最终确认订单之前，在合同中明确所涉及的本地采购。
- 必须做到采购订单、发票和交货证明/装箱单三联一致。

幻灯片 32

- 如果在签订合同之后才发现需要本地采购某物品，那么金额大于\$10,000 美元的需要经过全球项目工程师的批准，金额小于 10,000 美元的需要经过本地项目工程师的批准。
- 这个步骤很重要，因为财务部会要求提供此项审批文件连同三联一致文件来完成费用报销。

幻灯片 33

- 我们总结了一份“红旗”标记清单，项目工程师们可以参考这份清单来审批采购订单。
- 并不是每一个“红旗”标记都代表出了问题，但是审批人在批准之前应该慎重考虑。

幻灯片 34

- 最后，每一个团队在支持 MTS 订单的本地采购方面都有着各自的重要角色。
- 关键的变化包括：
 - 在合同中载明本地采购的时间和物品。
 - 通知供应商记录发货凭证的要求。
 - 对费用报销实行三联一致的要求。

幻灯片 35 (赞助)

- 第三个主题是关于销售和市场营销赞助活动的审批操作。
- 这方面的流程变化较少。我们简要回顾一下一些关键点。

幻灯片 36

- 销售和市场营销部门在赞助活动之前填写《活动和赞助申请表》。
- 财务部在报销费用之前，需要确认此表已填写完毕并已通过风险和合规办公室审批。
- 另外，报销还要求提供所有的证明文件。

幻灯片 37 (政策和程序)

- 在本次培训的最后一部分，我们总结回顾一下与《海外反腐败法》流程改进相关的支持性政策和程序文件。

幻灯片 38

- 本张幻灯片总结了一份政策文件和程序文件清单。如果您通过企业内网访问这些政策文件和程序文件，您也能找到这些培训资料和其他有用的工具和资源，可以指导您去理解这些新的要求。

幻灯片 39

- 为了确保持续遵守《MTS 行为守则》和《海外反腐败法》合规政策文件，风险和合规办公室将持续监测各项交易。

幻灯片 40

- 我们将在全球各地开展基于风险的监测活动。
- 我们的团队将分享监测结果，对取得的成绩予以认可，同时对不符合政策文件和程序文件要求的领域采取加强措施。
- 监测活动将于 2017 年第四季度启动。

幻灯片 41

- 请大家一如既往地勇于直言。
- 如果您怀疑或者知道存在某些问题，请联系您的领导或联系风险和合规办公室寻求帮助。
- 您始终都可以通过 MTS AlertLine 热线匿名举报。
- 感谢您花费时间和精力来关注这些关于合规的重要主题。