

IMC 制裁合规培训

中文翻译稿，内容以英文为准 – 仅供参考



2025 version

目录

- 背景
- 制裁和受限地区
- 风险缓减
- 风险场景
- 总结

背景

重要要点

作为IMC的员工，您有责任确保IMC遵守所有适用的法律和法规。您的营销公司是美国公司的外国子公司，因此某些美国法规会适用于您，您的公司和您的员工。您和您的分销商不得与某些国家、地区、实体及个人进行业务往来。

该培训将为您提供有关合规的制裁法的概览。有关此主题的更多信息，请参阅《IMC指南针》或《伯克希尔禁止商业行为政策》。

制裁和受限地区



筛查

受制裁的国家或地区

IMC及伯克希尔·哈撒韦的禁止商业行为政策 (The Berkshire Hathaway Prohibited Business Practices Policy) 禁止与以下国家或地区进行交易。如果您知道或有理由知道这些国家或地区与分销商或其他第三方进行了交易，应立即禁止并且上报给IMC合规官。

伊朗



古巴



朝鲜



叙利亚



乌克兰的 克里米
亚/顿涅茨克/卢甘
斯克地区



委内瑞拉



俄罗斯*



*因为当前俄罗斯与乌克兰发生冲突，IMC停止了在俄罗斯的活动，直到另行通知

筛查

高风险地区

- 按照美国的经济制裁及出口管制法律，某些国家或地区有很高风险会将原产于美国的商品转移或转运到禁止的目的地、最终用户或最终用途。由此可见理解和识别示警红旗的重要性。

伊拉克



阿曼



巴基斯坦



阿联酋



土耳其



坦斯克萨哈



阿富汗



巴林



土库曼斯坦



缅甸



中国



亚西来马



沙特阿拉伯



香港



科威特



阿塞拜疆



卡塔尔



亚西尼度印



筛查与风险缓减

筛查

其他受限制清单

美国和其他国家的政府维护着很多列表，以识别有交易禁止和限制的个人，实体，船只和飞机。



美国商务部

- 被拒绝清单
- 未经核实清单
- 实体清单



美国国务院

- 防止武器扩散制裁
- 武器出口禁止清单



美国财政部

- 特别指定国民名单
- 行业制裁名单
- 其他制裁名单

风险缓减

筛查

- IMC要求根据相关制裁清单对以下人员或公司进行筛选：
 - 直接客户；
 - 分销商；
 - 高风险地区的分销商及最终客户 (如适用)
- 在聘用任何上述的第三方前，必须将实体名称输入到 GAL并利用道琼斯的认识您的业务合作伙伴 (Dow Jones Know Your Business Partner, KYBP) 工具进行筛查。这个工具对第三方进行制裁的筛查
- 若KYBP中没有匹配，IMC可与该第三方进行交易。若存有匹配，在未经IMC合规人员的书面批准前，IMC不得与该第三方开展业务。

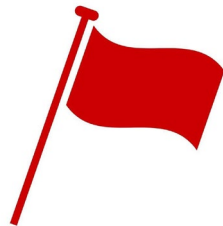
风险缓减

筛查 (续)

- IMC 对交易中涉及的各方进行“筛查”，以避免与下列开展业务：
 - 被禁止的个人；
 - 被禁止的实体；
 - 被禁止的最终用途 (例如：武器扩散及军事用途)；及
 - 被禁止的目的地。
- 作为合规人员，您必须注意筛选过程中存在的潜在缺口。过去制裁筛查存有缺失的例子包括：
 - 输入不正确的客户信息到 GAL，导致筛查出错误的客户；
 - 假如客户信息不足时，无法向客户询问关于姓名或地址的问题；及
 - 无法考虑客户信息 (姓名、地址或控制权) 的改变

风险缓减

示警红旗



- 未能同意条款 (例如：制裁条款) 或未能提供书面文件。
- 分销商或代理商不愿透露产品的最终用途或最终用户 (不包括合理的商业目的)。
- 第三方拒绝确认会遵守 IMC Compass。
- 空壳公司用于支付产品或促进交易。
- 产品的功能不适用于买方的业务范围。
- 客户愿意为昂贵的产品支付现金或高于市场的价格。
- 含糊的交货日期或异常的运输路线。
- 要求更改发票信息。
- 送货信息与客户地址信息不一/采购订单。
- 于最后一刻要求更改产品的运送目的地。
- 未经授权便更改客户数据或频繁要求更改银行帐户信息。
- 异常的银行信息或付款条件。
- 当受到查问时，买方回避了关于购买产品的用途 (即供国内使用、出口或再出口) 的问题。

风险场景

风险场景: #1

场景 #1

- 出现了一个新的销售机会，客户出现在制裁名单。
- 当向 IMC介绍时，客户解释到制裁很快便会终止并且在与IMC进行交易时，客户将不再被列入制裁名单。
- 客户解释若 IMC不接受该业务，客户将把业务交给IMC的竞争对手。
- 您该怎么办？

风险场景: #2

场景 #2

- IMC得到可通于阿联酋的分销商进行销售的大机遇。
- 分销商不愿提供有关最终客户的详细信息，您怀疑它的最终用户可能与伊朗有关联。
- 您向经理解释了您的忧虑，经理指出因分销商不是受制裁的实体，可以聘用它。同时经理还指出，如果分销商向伊朗的客户出售产品，那分销商将违反相关条例，而非 IMC。
- 您该怎么办？经理的解释正确吗？

风险场景: #3

场景 #3

- IMC从其中一个分销商收到最终用户的信息。
- 您将该最终用户信息输入到GAL，以将该信息在道琼斯的认识您的业务合作伙伴 (Dow Jones Know Your Business Partner, KYBP) 工具中筛查客户名称。
- 您意识到客户名称是“SBERBANK OF RUSSIA JSC BANK”，而您知道“SBERBANK”是位于俄罗斯的受制裁实体；但是，筛差工具没有显示匹配。
- 您该怎么办？

总结

总结

重要要点

1. 您的营销公司为美国公司的子公司，因此部分美国的法规适用于您、您的公司及您的员工。
2. 您和您的分销商不得与某些国家、地区、实体及个人进行业务往来。
3. 与客户进行交易前，您必须使用认识您的业务合作伙伴 (KYBP) 工具，以对客户进行受限制方交易名单筛查。
4. 您必须对客户、分销商或其他业务伙伴有关的示警红旗保持警惕。
5. 如果您有任何不确定，请联系 IMC 的合规部。

概览

不是反海外腐败法 (FCPA)

不要将此与反海外腐败法并为一谈



禁止贿赂外国官员



帐簿和记录



问题？

Aviad Gamliel
IMC Compliance Officer
+972-4-9970449
aviadg@iscar.co.il

顾虑？

伯克希尔·哈撒韦的道德与合规热线
<https://secure.ethicspoint.com/>
选择国家时，以上链接会显示当地电话
美国及加拿大：1-800-261-8651
由受话人付款的电话：704-752-9679

