

Zawartość ●

1. Przegląd	1
1.1 Wprowadzenie	1
1.2 Cel(e)	1
1.3 Zastosowanie	1
2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych	2
2.1 Często zadawane pytania	2
2.2 Informacje o sankcjach ekonomicznych USA	3
2.3 Zakazy	5
2.4 Egzekwowanie sankcji	6
3. Wymogi Polityki	7
3.1 Ocena ryzyka związanego z przestrzeganiem przepisów prawa i regulacji w sprawie sankcji ekonomicznych w handlu międzynarodowym	7
3.2 Kontrole wewnętrzne	8
3.3 Szkolenie	9
3.4 Konflikty przepisów prawa	9
3.5 Strona odpowiedzialna	9

1. Przegląd.

1.1 Wprowadzenie

Techtronic Industries Company Limited („TTI” lub „Spółka”) działa w oparciu o najwyższe standardy etyczne oraz obowiązujące ustawy, zasady i przepisy prawa. Przepisy prawa i regulacje w zakresie kontroli eksportu/importu oraz sankcje ekonomiczne to narzędzia polityki zagranicznej wykorzystywane przez rządy do realizacji celów w obszarach bezpieczeństwa narodowego, przeciwdziałania terroryzmowi, nierozprzestrzeniania broni jądrowej, kontroli przestępczości oraz ochrony praw człowieka.

1.2 Cel(e)

Celem niniejszej Polityki jest:

- objaśnienie przepisów prawa, regulacji oraz sankcji ekonomicznych w zakresie kontroli eksportu/importu,
- ustalenie zasad, standardów i oczekiwań, jakie muszą być przestrzegane przez TTI i jej dostawców, aby zapewnić dalszą zgodność Spółki ze wszystkimi obowiązującymi przepisami prawa i regulacjami oraz sankcjami ekonomicznymi w zakresie kontroli eksportu/importu,
- zapewnienie wytycznych dla pracowników i dostawców TTI, które pomogą im w opracowaniu procedur i działań zmierzających do utrzymania zgodności.

Wszelkie pytania dotyczące niniejszej Polityki lub jakiegokolwiek transakcji lub sprawy dotyczącej handlu międzynarodowego należy kierować do Tima Rollanda, wiceprezesa Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym, pisząc na adres tim.rolland@ttihq.com. Można też zadzwonić (lub przesłać SMS) do siedziby korporacji TTI w Fort Lauderdale w stanie Floryda, USA, pod numer telefonu komórkowego +1.954.551.8205.

1.3 Zastosowanie

Niniejsza Polityka dotyczy:

- wszystkich pracowników oraz wszelkich operacji i podmiotów spółki TTI, łącznie z jej spółkami zależnymi, stowarzyszonymi, joint venture oraz innymi powiązanymi podmiotami, w których TTI posiada co najmniej pięćdziesiąt (50) procent udziałów (określane łącznie jako „TTI”),
- wszystkich dostawców TTI, łącznie z pośrednimi dostawcami sprzedającymi do dostawców TTI w dowolnym punkcie łańcucha dostaw.

2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych.

2.1 Często zadawane pytania

2.1.1 Co to są sankcje ekonomiczne?

Sankcje ekonomiczne są narzędziem wykorzystywanym przez rządy i organy międzynarodowe do wymuszenia zmiany zachowania podmiotu objętego sankcjami. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji różnią się zakresem, aby spełniać cele bezpieczeństwa narodowego i polityki międzynarodowej, które zmieniają się zależnie od okoliczności i czasu. Sankcje ekonomiczne są z reguły nakładane na rządy, osoby fizyczne lub podmioty, które są postrzegane jako zagrożenie albo naruszają normy międzynarodowe. Sankcje ekonomiczne mogą być wielostronne, tzn. nakładane przez np. Unię Europejską lub Organizację Narodów Zjednoczonych, albo nakładane jednostronnie przez rząd jednego kraju, np. embargo rządu USA nałożone na Kubę.

2.1.2 Co jest celem sankcji ekonomicznych?

Sankcje ekonomiczne mają na celu karanie i zmienianie zachowania, co jest z reguły dokonywane przez ograniczenie handlu (importu lub eksportu towarów lub usług) ze stroną objętą sankcjami oraz pozbawienie tej strony dostępu do aktywów (pieniędzy bądź majątku). Kiedy na przykład rząd USA nałoży sankcje ekonomiczne na inny kraj, podmiot lub osobę fizyczną, ustawodawstwo USA często zabrania osobom amerykańskim (zdefiniowanym poniżej) angażowania się w **jakąkolwiek** transakcję z krajem, podmiotem bądź osobą fizyczną objętą sankcjami lub świadczenia **jakiegokolwiek** usługi na ich korzyść.

2.1.3 Dlaczego zgodność jest ważna?

Brak zgodności – a nawet wrażenie braku zgodności – może narazić Spółkę na poważne ryzyko prawne, finansowe i wizerunkowe, potencjalnie skutkując istotnymi sankcjami cywilnymi dla Spółki i jej pracowników. Szczególnie rażące przypadki mogą skutkować wszczęciem postępowania karnego. W związku z tym wobec każdego pracownika, który dopuści się naruszenia niniejszej Polityki, może zostać wszczęte postępowanie dyscyplinarne, łącznie z rozwiązaniem stosunku pracy.

2.1.4 Przydatne witryny dotyczące sankcji:

Strona główna dotycząca sankcji Komisji Europejskiej:

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/international-relations/sanctions_en

Strona główna dotycząca sankcji rządu USA:

<https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx>

Strona główna dotycząca sankcji Rady Bezpieczeństwa Organizacji Narodów Zjednoczonych:

<https://www.un.org/securitycouncil/sanctions/information>

2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych

2.2 Informacje o sankcjach ekonomicznych USA

W związku z tym, że sankcje ekonomiczne USA mają wpływ na transakcje transgraniczne w całej firmie TTI poza terytorium USA (eksterytorialne ze swojej natury), w niniejszej polityce zawarto szczegółową prezentację programu sankcji ekonomicznych USA.

Biuro ds. Kontroli Aktywów Zagranicznych (ang. Office of Foreign Assets Control, OFAC) przy Departamencie Skarbu Stanów Zjednoczonych nakłada i egzekwuje sankcje przeciwko krajom, organizacjom i osobom fizycznym w ramach głównych programów sankcji USA.

Sankcje USA mają zastosowanie do „osób amerykańskich”, którymi mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Pojęcie „osoby amerykańskie” obejmuje obywateli i stałych rezydentów USA **niezależnie od ich lokalizacji na świecie** oraz **każdą osobę fizyczną** (nawet jeśli nie jest ona obywatelem ani rezydentem USA) **fizycznie zlokalizowaną na terenie USA**. W odniesieniu do podmiotów korporacyjnych pojęcie „osoby amerykańskie” obejmuje spółki zależne i oddziały zagraniczne spółek amerykańskich. Ze względu na wzajemne zależności w globalnej strukturze korporacyjnej TTI **wszystkie amerykańskie oraz zagraniczne spółki zależne i oddziały TTI są uważane za osoby amerykańskie w kontekście przestrzegania sankcji ekonomicznych USA**.

OFAC ma szerokie kompetencje do interpretowania i egzekwowania programów sankcji w oparciu o cele rządu USA. Zasadniczo przedmiotem zainteresowania OFAC są kraje i osoby fizyczne z wykazu SDN (Specially Designated Nationals and Blocked Persons) prowadzonego przez OFAC („Lista SDN”). Podczas gdy restrykcje dotyczące krajów są różne w różnym programie, to w odniesieniu do stron wyszczególnionych na Liście SDN, **osoby amerykańskie nie mogą utrzymywać jakichkolwiek relacji** z tymi stronami (o ile nie uzyskają specjalnej autoryzacji od OFAC na podstawie wcześniej zatwierdzonej specjalnej licencji lub innego pisemnego upoważnienia). Do takich zabronionych relacji należą między innymi wszelkie płatności, świadczenia i usługi. **Zakazy z Listy SDN dotyczą także podmiotów, których właścicielami w co najmniej 50% są jedna lub więcej osób z Listy SDN, nawet jeśli dany podmiot nie jest wskazany na tej liście**. W wyniku nałożenia sankcji na podmioty, które nie są imiennie wskazane na liście, ale są posiadane przez osoby z Listy SDN, ważną konsekwencją niniejszej Polityki jest konieczność przeprowadzenia szczegółowej analizy sytuacji podmiotu (np. zrozumienie struktury własnościowej podmiotu, z którym TTI prowadzi lub zamierza prowadzić interesy) odpowiedniej do zawieranej transakcji. Zależnie od konkretnych szczegółów zaproponowanej transakcji może być wymagana wcześniejsza szczegółowa analiza sytuacji podmiotu przez dział prawny TTI. W razie jakiegokolwiek wątpliwości odnośnie do struktury własnościowej jakiegokolwiek podmiotu personel TTI musi zażądać na piśmie sprawdzenia i zatwierdzenia kontrahenta przez radcę prawnego danej jednostki biznesowej, wiceprezesa Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym oraz wiceprezesa TTI i radcę prawnego TTI przed nawiązaniem istotnego kontaktu z danym podmiotem.

Polityka naszej Spółki wymaga powstrzymania się od wszelkich relacji z podmiotami umieszczonymi na Liście SDN, a także podmiotami posiadanyymi w co najmniej 50% przez osoby z Listy SDN, o ile nie zostanie uzyskana wcześniejsza pisemna zgoda od OFAC albo zbiorcza zgoda od radcy prawnego danej jednostki biznesowej, wiceprezesa Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym oraz wiceprezesa TTI i radcy prawnego TTI.

Lista SDN jest często aktualizowana i dostępna w witrynie OFAC <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List/Pages/default.aspx>. Lista SDN jest także dostępna poprzez rozwiązania filtrujące na określonych platformach technologicznych założonych przez jednostki biznesowe w obrębie TTI oraz w internetowym narzędziu wyszukiwania wykorzystywanym na podstawie licencji przez TTI (np. Descartes).

2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych

2.2 Informacje o sankcjach ekonomicznych USA

Sankcje OFAC można podzielić na: (i) całkowite, (ii) ograniczone i (iii) oparte na liście. W poniższej tabeli objaśniono bardziej szczegółowo każdą kategorię oraz wymieniono kraje objęte sankcjami i programy oparte na liście.

Kategoria	Opis	Cele / Programy ¹
Całkowite	Sankcje całkowite oznaczają zakaz utrzymywania relacji, w jakikolwiek sposób, z krajami objętymi sankcjami i ich rządami.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kuba 2. Iran 3. Region Krymu (obszar będący przedmiotem sporu między Ukrainą i Rosją) 4. Korea Północna 5. Syria 6. Wenezuela
Ograniczone	Programy sankcji ograniczonych zabraniają osobom amerykańskim uczestniczenia w określonych typach transakcji lub z określonymi osobami związanymi z jakimś krajem lub regionem. Zabronione działania są różne dla różnych programów, ale w większości przypadków osoby fizyczne i spółki objęte programami sankcji ograniczonych znajdują się na Liście SDN.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Powiązane z Bałkanami 2. Białoruś 3. Powiązane z Burundi 4. Republika Środkowoafrykańska 5. Demokratyczna Republika Konga 6. Powiązane z Irakiem 7. Powiązane z Libanem 8. Libia 9. Magnitsky 10. Powiązane z Mali 11. Powiązane z Nikaraguą 12. Rough Diamond Trade Controls 13. Somalia 14. Sudan i Darfur 15. Powiązane z Sudanem Południowym 16. Powiązane z Ukrainą/Rosją 17. Powiązane z Jemenem 18. Zimbabwe
Oparte na liście	Sankcje oparte na liście zakazują utrzymywania przez osoby amerykańskie relacji z osobami fizycznymi, podmiotami i organizacjami wskazanymi przez rząd USA z powodu określonej aktywności. Tak, jak w przypadku programów sankcji ograniczonych nałożonych na kraje, te osoby i podmioty są umieszczone na Liście SDN.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zagraniczna ingerencja w wybory w USA 2. Terroryzm i organizacje 3. Przemyt narkotyków 4. Osoby zaangażowane w rozprzestrzenianie broni masowego rażenia 5. Osoby zaangażowane w zagrożenia cyfrowe 6. Organizacje przestępcze o zasięgu międzynarodowym

¹ Niniejsza lista krajów objętych sankcjami i programów opartych na liście może ulegać zmianom, a Spółka odpowiednio powiadomi o wprowadzeniu zmian.

2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych

2.3 Zakazy

Jak objaśniono powyżej, istnieją różne typy programów sankcyjnych o różnym zasięgu i zakresie. Niektóre amerykańskie programy sankcji ekonomicznych zabraniają osobom amerykańskim angażowania się w niemal wszystkie transakcje biznesowe z objętym sankcjami krajem lub na jego terytorium, a inne zabraniają jedynie ściśle określonych transakcji lub relacji z określonymi osobami fizycznymi. Ustawodawstwo USA zabrania jakichkolwiek relacji bezpośrednich i pośrednich z krajami i wszelkimi wyszczególnionymi podmiotami objętymi sankcjami całkowitymi.

- **Zakaz relacji bezpośrednich** – osoby amerykańskie są objęte zakazem zawierania transakcji w jakikolwiek sposób z podmiotami objętymi sankcjami, zarówno krajami, jak i osobami fizycznymi i prawnymi. Zakaz ten obejmuje dostarczanie, bezpośrednio lub pośrednio, towarów, usług lub jakiejkolwiek korzyści na rzecz podmiotu objętego sankcjami w łańcuchu dostaw Spółki. Ustawodawstwo USA zabrania bezpośredniego i pośredniego importu z krajów objętych sankcjami.²

- **Zakaz relacji pośrednich**

Ułatwienie – ustawodawstwo USA zabrania osobom amerykańskim „popierania lub ułatwiania” relacji osób nieamerykańskich z objętymi sankcjami krajami lub stronami. Na przykład osoba amerykańska zostałaby uznana za „ułatwiającą” relacje z krajem objętym sankcjami w przypadku polecenia biznesu objętego zakazem podmiotowi nieamerykańskiemu. Ten zakaz zasadniczo uniemożliwia zatwierdzanie, finansowanie lub inne wspieranie takich transakcji, łącznie z wszelkim wsparciem technicznym lub operacyjnym ze strony amerykańskiej firmy.

Unikanie – ustawodawstwo USA zasadniczo zabrania transakcji, których celem bądź skutkiem jest unikanie innych zakazów OFAC. Jeśli na przykład sankcje USA uniemożliwiają Spółce zawarcie transakcji, Spółka nie powinna pomagać klientowi w znalezieniu alternatywnego sposobu na realizację tej transakcji.

² Ten zakaz zasadniczo nie dotyczy towarów pochodzących z kraju objętego sankcjami, które są „istotnie przetworzone” w kraju trzecim.

2. Przepisy i regulacje dotyczące sankcji ekonomicznych

2.4 Egzekwowanie sankcji

Nieprzestrzeganie sankcji OFAC podlega odpowiedzialności bezwzględnej, niezależnie od tego, czy osoba fizyczna bądź Spółka wiedziała, że dane działanie naruszyło przepisy prawa USA, albo czy istniał zamiar naruszenia przepisów prawa USA. Na osobę fizyczną lub Spółkę mogą zostać nałożone kary przewidziane w prawie cywilnym i karnym. Kary za naruszenie przepisów prawa lub regulacji USA dotyczących sankcji są różne, ale mogą być surowe.

2.4.1 Odpowiedzialność osobista

Osoby fizyczne mogą podlegać karom cywilnym w wysokości do 250 000 USD za naruszenie. Osoby fizyczne, które celowo dokonują naruszenia sankcji USA, mogą podlegać karom wynikającym z kodeksu karnego, łącznie z grzywnami do 1 miliona USD i/lub karze więzienia do 20 lat za każde naruszenie. Ponadto nieprzestrzeganie przez pracownika niniejszej Polityki może być podstawą do wszczęcia postępowania dyscyplinarnego, łącznie z rozwiązaniem umowy o pracę i utratą świadczeń związanych z zatrudnieniem.

2.4.2 Odpowiedzialność TTI i uszczerbek na reputacji

Spółka może być narażona na grzywny wynikające z kodeksu cywilnego, sięgające 250 000 USD za każde naruszenie, a także pociągnięta do odpowiedzialności karnej i obarczona grzywnami wynikającymi z kodeksu karnego, sięgającymi 1 miliona USD za każde świadome naruszenie przepisów lub regulacji USA w sprawie sankcji. Naruszenia mogą także narazić Spółkę na otrzymanie nakazu zaprzestania działalności i zakazu prowadzenia interesów z rządami federalnymi lub stanowymi. Co więcej naruszenia mogą skutkować publicznym ostracyzmem wobec Spółki i mieć poważny wpływ na reputację biznesową Spółki pod względem uczciwości.

Członkowie wyższego kierownictwa i dyrektorzy uczestniczący w naruszeniach sankcji USA mogą również podlegać karom przewidzianym w prawie cywilnym i karnym.

2.4.3 Sankcje ekonomiczne Komisji Europejskiej / Unii Europejskiej

Sankcje ekonomiczne są istotnym narzędziem Wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa Unii Europejskiej (kliknij https://eeas.europa.eu/topics/common-foreign-security-policy-cfsp_en, aby uzyskać dodatkowe informacje o tej polityce) i dlatego są wykorzystywane przez UE w ramach kompleksowej polityki zagranicznej i strategii bezpieczeństwa narodowego w celu wspierania pokoju i bezpieczeństwa międzynarodowego. Podobnie jak w przypadku programów sankcji USA i innych krajów, UE wykorzystuje sankcje do wywołania zmiany polityki lub postępowania rządów, podmiotów, grup, organizacji i/lub osób objętych sankcjami (które mogą obejmować embargo na broń, ograniczenia w obrocie handlowym, takie jak zakazy importu i eksportu, restrykcje finansowe oraz ograniczenie ruchu osób poprzez zakazy dotyczące wydawania wiz i podróży). Sankcje UE są wprowadzane w sposób minimalizujący niepożądane skutki w krajach nieobjętych sankcjami (kliknij <https://sanctionsmap.eu/#/main>, aby zobaczyć mapę krajów objętych obecnie sankcjami UE).

2.4.4 Przepisy prawa i regulacje w zakresie kontroli eksportu i importu w USA i poza USA

Niemal wszystkie kraje, w których TTI sprzedaje swoje produkty lub prowadzi biznes, kontrolują eksport i import w celu ochrony interesów w sferze bezpieczeństwa narodowego oraz wspierania celów polityki zagranicznej. Wiele z tych krajów uczestniczy w różnych wielostronnych reżimach kontroli eksportu (np. Porozumienie z Wassenaar), aby zapobiegać rozprzestrzenianiu broni masowego rażenia oraz destabilizującej akumulacji broni konwencjonalnej i powiązanych materiałów.

Na przykład w USA Biuro ds. Przemysłu i Bezpieczeństwa (ang. Bureau of Industry and Security, BIS) kontroluje eksport i reeksport towarów komercyjnych (tzn. produktów, technologii, oprogramowania i usług TTI), towarów podwójnego zastosowania i określonej amunicji. Amerykańskie Biuro ds. Ceł i Ochrony Granic (ang. Bureau of U.S. Customs and Border Protection) Departamentu Bezpieczeństwa Krajowego kontroluje import produktów TTI do USA oraz egzekwuje przestrzeganie innych przepisów i regulacji amerykańskich Departamentów i Agencji. W Wielkiej Brytanii agencją nadzorującą eksport komercyjnych towarów podwójnego zastosowania jest Departament Handlu Międzynarodowego, będący częścią Departamentu ds. Biznesu, Energii i Strategii Przemysłowej (ang. Department for Business, Energy and Industrial Strategy, BEIS).

Pomimo komercyjnego charakteru swoich produktów TTI musi przestrzegać obowiązujących lokalnych i nielokalnych sankcji ekonomicznych oraz przepisów i regulacji w sprawie kontroli eksportu/importu w przypadku realizowania eksportu lub importu, aby zapewnić zgodność z przepisami.

3. Wymogi Polityki.

Niniejsza Polityka ma charakter ogólny, ponieważ dotyczy wszystkich spółek TTI. Każdy pracownik ma obowiązek przeczytania niniejszej Polityki i jej przestrzegania. W razie potrzeby niniejsza Polityka może być uzupełniona przez procedury wdrożeniowe.

3.1 Ocena ryzyka związanego z przestrzeganiem przepisów prawa i regulacji w sprawie sankcji ekonomicznych w handlu międzynarodowym

Będą przeprowadzane oceny ryzyka i audyty w celu określenia ryzyka w politykach, procedurach i operacjach Spółki, z uwzględnieniem klientów, dostarczanych produktów i świadczonych usług, dostępu do witryny, relacji biznesowych (procedury weryfikacji sprzedawców dostarczających Spółce towary i usługi, a także łańcucha dostaw Spółki), pośredników, kontrahentów, transakcji i lokalizacji geograficznych, w celu określenia odpowiednich procedur sprawdzania i należytej staranności.

Wiceprezes Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym, w porozumieniu z działem audytu wewnętrznego i radcami prawnymi jednostki biznesowej, będą realizować lub zlecać realizację okresowych ocen ryzyka i/lub audytów, aby ocenić, czy wystąpiły jakiegokolwiek zmiany w prawie, praktykach lub biznesie, które uzasadniałyby dostosowanie niniejszej Polityki. W przypadku konieczności dostosowania Polityki podjęte zostaną odpowiednie działania, łącznie z wprowadzeniem zmian w Polityce, ponownym szkoleniem w zakresie Polityki i wyeliminowaniem wszelkich niedociągnięć w celu zapewnienia zgodności.

3. Wymogi Polityki

3.2 Kontrole wewnętrzne

Każda spółka TTI powinna prowadzić stosowne kontrole wewnętrzne, aby zapewnić zgodność z wszelkimi obowiązującymi przepisami prawa i regulacjami oraz niniejszą Polityką. Wiceprezes Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym zapewni wszelkie niezbędne wytyczne, które mogą być potrzebne obszarom funkcjonalnym TTI do wdrażania polityk i kontroli wewnętrznych dostosowanych do operacji Spółki, tak aby odpowiednio zmniejszyć ryzyko Spółki związane ze zgodnością z przepisami i regulacjami w zakresie kontroli eksportu/importu oraz sankcji ekonomicznych.

Każda spółka TTI będzie mieć odpowiednie, oparte na ocenie ryzyka procedury sprawdzania stron, z którymi TTI zawiera umowy lub wchodzi w jakąkolwiek transakcję, w oparciu o Listę SDN i wykaz objętych sankcjami krajów, a także inne odpowiednie listy podmiotów objętych zakazem, wykluczeniem lub innym embargiem bądź sankcjami, przed zawarciem z nimi jakiegokolwiek umowy lub przeprowadzeniem transakcji. TTI ma dostęp do odpowiednich technologii, umożliwiających sprawdzanie transakcji w czasie rzeczywistym.

Wszelkie strony trzecie, z którymi nawiązuje relacje spółka TTI, łącznie z klientami, partnerami biznesowymi, kontrahentami, sprzedawcami, dostawcami i pracownikami, powinny zostać sprawdzone pod kątem obecności na Liście SDN i innych wyżej wymienionych listach, aby zapewnić zgodność z niniejszą Polityką. W związku z wyżej wspomnianym sprawdzaniem, dane podmiotu zewnętrznego (np. nazwa i adres, łącznie z krajem) powinny być sprawdzone przed istotnym kontaktem z danym podmiotem lub osobą, to znaczy przed nawiązaniem relacji biznesowej z tym podmiotem zewnętrznym. Ponadto dane stron trzecich w bazach danych każdej spółki TTI powinny być okresowo sprawdzane w celu wykrycia zmian zaszytych od pierwszego sprawdzenia (np. dodania podmiotu zewnętrznego do Listy SDN). W niektórych przypadkach może zostać wprowadzona zasada, że dane strony trzeciej powinny być sprawdzane także w przypadku zmiany danych (np. zmiany nazwy lub adresu).

Dział prawny TTI wymaga od wszystkich jednostek biznesowych TTI pisemnego zgłaszania proponowanych transakcji lub podejrzewanych naruszeń, które mogą dotyczyć objętych sankcjami krajów bądź osób (łącznie z odpowiednimi listami osób lub podmiotów objętych zakazem, wykluczeniem lub innym embargiem bądź sankcjami), radcy prawnemu jednostki biznesowej, wiceprezesowi Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym oraz wiceprezesowi TTI i radcy prawnemu TTI w celu dokonania weryfikacji oraz wydania orzeczenia i/lub wszczęcia dochodzenia.

Sprawdzanie może skutkować „fałszywymi trafieniami”, kiedy nazwy (imiona i nazwiska) są zgodne (całkowicie lub częściowo) z informacjami podanymi na Liście SDN, ale w rzeczywistości chodzi o inne podmioty bądź osoby fizyczne niż te umieszczone na Liście SDN. Jeśli jakieś „trafienie” może być zakwestionowane, konieczne jest przekazanie sprawy Inspektorowi ds. zgodności handlowej w jednostce biznesowej w celu ustalenia, czy „trafienie” jest „prawdziwe” czy „fałszywe”, oraz zarekomendowania odpowiedniego działania. W przypadku nierozwiązanej wątpliwości albo podejrzania naruszenia przepisów Inspektor ds. zgodności handlowej przedstawi problem wiceprezesowi Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym, który z kolei, w uzasadnionym przypadku, poprosi wiceprezesa i radcę prawnego o ostateczne orzeczenie – łącznie z przekazaniem sprawy do OFAC.

Jeśli jakaś spółka TTI zleci wykonanie określonych operacji dostawcy zewnętrznemu, to musi ona zapewnić spełnienie przez tego dostawcę zewnętrznego obowiązku sprawdzenia i kontroli zgodnie z wymogami niniejszej Polityki. Przyszłe umowy outsourcingowe, których dotyczy ten obowiązek (łącznie z odnowieniami, przedłużeniami lub zmianami istniejących umów outsourcingowych), powinny zawierać wiążące i egzekwowalne postanowienia umowne dotyczące obowiązków podmiotu zewnętrznego w zakresie sprawdzania i kontroli.

Spółka TTI powinna przeprowadzać monitorowanie, oceny i/lub audyty operacji tych podmiotów, aby zapewnić przestrzeganie przyjętych polityk, procedur i kontroli wewnętrznych. Odpowiedzialność za funkcję monitorowania zgodności ponosi wiceprezes Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym w porozumieniu z działem audytu wewnętrznego (lub wyznaczonymi osobami). Lista kontrolna zgodności lub audytu, która ma być wykorzystywana przez każdą spółkę TTI, zostanie sporządzona przez wiceprezesa Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym (lub wyznaczoną przez niego osobę) i odpowiednio dostosowana do potrzeb TTI. W przypadku zidentyfikowania jakichkolwiek słabych punktów wiceprezes Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym, w porozumieniu z działem audytu wewnętrznego, zapewni podjęcie przez Spółkę natychmiastowego działania naprawczego w celu wyeliminowania podstawowej przyczyny.

3. Wymogi Polityki

3.3 Szkolenie

Wiceprezydent Grupy ds. zgodności w handlu międzynarodowym (lub wyznaczone przez niego osoby) będą odpowiadać za funkcję szkolenia w zakresie zgodności w ramach niniejszej Polityki. To stanowisko będzie przede wszystkim odpowiedzialne za przygotowywanie i rozpowszechnianie programów szkoleniowych wśród wszystkich odpowiednich pracowników TTI oraz pomaganie spółkom TTI w prawidłowym komunikowaniu i szkoleniu w zakresie polityk, procedur i kontroli wewnętrznych obowiązujących tych pracowników, którzy odpowiadają za wdrożenie wymogów niniejszej Polityki.

Wszystkie oficjalne rejestry szkoleń, łącznie z imieniem i nazwiskiem, stanowiskiem i danymi kontaktowymi każdego uczestnika szkolenia, a także nazwą i czasem trwania sesji szkoleniowej, będą zachowane przez jednostki biznesowe.

3.4 Konflikty przepisów prawa

W pewnych przypadkach sankcje ekonomiczne (oraz przepisy prawa i regulacje w zakresie kontroli eksportu/importu) nałożone przez jeden kraj spotykają się ze sprzeciwem innych krajów ze względu na ich własne priorytety bezpieczeństwa narodowego i polityki zagranicznej (np. statusy blokujące). Jednym ze znamiennych przykładów jest sprzeciwianie się przez Kanadę jednostronnemu embargo nałożonemu na Kubę przez USA. Tego rodzaju konflikty są szczególnymi wyzwaniami dla firm prowadzących biznes w skali międzynarodowej. Wszelkie kwestie związane z tego typu konfliktami powinny być kierowane do wiceprezesa ds. zgodności w handlu międzynarodowym, który rozważy potencjalne ryzyka prawne w świetle wszelkich obowiązujących przepisów prawa.

3.5 Strona odpowiedzialna

Radca prawny TTI, asystent radcy prawnego lub wiceprezes ds. zgodności w handlu międzynarodowym (lub osoba przez niego wyznaczona) będzie okresowo oceniać adekwatność Polityki i zatwierdzać wszelkie zmiany w Polityce.

