**INSTRUCTIONS:**

**1)** Please edit the translation in the TARGET column directly.

**2)** To comment on a segment, simply create a new MS-Word comment.

**3)** It is best to edit this file in Normal or Draft view rather than page layout.

**4)** DO NOT alter the ID or SOURCE column text.

**5**) Blank rows should be ignored but not deleted.

**6**) **The following formatting must be maintained throughout:**

* **Paragraph (the number of paragraphs per row must be maintained)**
* **bold**
* **italic**
* **underline**
* **links**
* **lists (bullets and number of items in a list must be maintained)**

**7**) Ctrl+click on an ID in the left hand collumn to view the relevent screen in the online course. Toc ID’s will open the table of contents, ID’s containing \_string\_ have no relevent screen and are not linked.

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | فهم العقوبات والامتثال التجاري  انقر فوق السهم للأمام. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | From time to time, the U.S. and other countries and jurisdictions (such as the European Union) restrict or prohibit trade dealings with certain countries, entities, and individuals.  These restrictions may include bans on exports, imports, travel, investments, and other financial dealings with sanctioned parties. | من وقت لآخر، تُقيّد الولايات المتحدة وغيرها من الدول والسلطات القضائية (مثل الاتحاد الأوروبي) أو تحظر التعاملات التجارية مع بعض البلدان والكيانات والأفراد.  قد تتضمن هذه القيود حظر الصادرات، والواردات، والسفر، والاستثمارات، والمعاملات المالية الأخرى مع الأطراف الخاضعة للعقوبات. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | As employees of a U.S.-headquartered company with global business operations, we are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which we do business. | كموظفين في شركة مقرها الولايات المتحدة ذات عمليات تجارية عالمية، نحن ملزمون بموجب القانون بالامتثال لجميع برامج وضوابط العقوبات التجارية الأمريكية في كل بلد نمارس فيه أعمالنا. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | Upon completion of this course, you will be able to:   * Describe the environment in which we operate, * Understand trade sanctions and why U.S. trade sanctions apply to everyone at Abbott, * Understand Abbott’s expectations for compliance with U.S. trade sanctions and how to recognize warning signs of potential violations, * Understand the importance of screening prospective third-party partners, and * Know where to go for help and support. | بعد إكمال هذه الدورة، سوف تكون قادرًا على ما يلي:   * وصف البيئة التي نعمل فيها، و * فهم العقوبات التجارية وسبب تطبيق العقوبات التجارية الأمريكية على جميع العاملين في شركة Abbott، و * فهم توقعات شركة Abbott المتعلقة بالامتثال للعقوبات التجارية الأمريكية وكيفية التعرف على العلامات التحذيرية للانتهاكات المحتملة، و * فهم أهمية التقصي عن الشركاء الخارجيين المحتملين، و   معرفة إلى أين تتوجّه لطلب المساعدة والدعم. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] الترحيب  دقيقة واحدة  [2] مقدمة في العقوبات التجارية  5 دقائق  [3] القوانين واللوائح  4 دقائق  [4] التأثير على أعمال الشركة  4 دقائق  [5] مسؤولياتنا  6 دقائق  [6] التزامك  دقيقة واحدة  [7] التحقق من المعرفة  5 دقائق  تقدّم التعلم  هذا الموضوع متاح الآن. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual.  For example, one country may restrict certain exports, implement controls over particular goods, freeze or block assets, or prohibit trade dealings with another country, entity, or individual altogether. | العقوبات التجارية، والمعروفة أيضًا باسم العقوبات الاقتصادية، هي **القيود التجارية** التي تفرضها حكومة بلد واحد أو أكثر على بلد آخر، أو منظمة، أو مجموعة، أو فرد.  على سبيل المثال، قد يُقيّد بلد ما بعض الصادرات، أو يُطبّق ضوابط على سلع معينة، أو يُجمّد أو يحجب الأصول، أو يحظر التعاملات التجارية مع بلد آخر، أو كيان، أو فرد كليًا. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Governments impose trade sanctions with the purpose of changing the behavior and policy of targeted countries or individuals that endanger their interests or violate international norms of behavior.  Because trade sanctions make it more difficult or impossible for the sanctioned country or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | تفرض الحكومات عقوبات تجارية بهدف تغيير سلوك وسياسة البلدان أو الأفراد المستهدفين الذين يعرضون مصالحهم للخطر أو ينتهكون معايير السلوك الدولية.  نظرًا لأن العقوبات التجارية تجعل التجارة أكثر صعوبة أو مستحيلة بالنسبة للبلد أو الفرد الخاضع للعقوبات مع البلد الذي يفرض العقوبات، فإنها عادةً ما تُسبّب عواقب اقتصادية سلبية على البلدان المستهدفة أو الأفراد. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Trade sanctions are typically imposed to advance foreign policy or national security goals.  For example, the U.S. and other countries impose sanctions on countries or individuals that sponsor terrorism, commit human rights violations on their people, or are known drug traffickers. | عادةً ما تُفرض العقوبات التجارية لتعزيز أهداف السياسة الخارجية أو الأمن القومي.  على سبيل المثال، تفرض الولايات المتحدة ودول أخرى عقوبات على البلدان أو الأفراد الذين يرعون الإرهاب، أو يرتكبون انتهاكات لحقوق الإنسان على شعوبهم، أو المعروفين بتجار المخدرات. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) | Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment.  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | يُعد انتهاك العقوبات، أو المشاركة في أي نشاط يهدف إلى التحايل عليها، جريمة خطيرة يمكن أن تؤدي إلى عقوبات مدنية وجنائية صارمة على الشركات والأفراد، بما في ذلك الغرامات والسجن.  بصفتها شركة مقرها الولايات المتحدة، يتعين على Abbott وموظفيها بموجب القانون الامتثال لجميع برامج العقوبات التجارية الأمريكية والضوابط التجارية في كل دولة تعمل فيها Abbott. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.  Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | تلتزم Abbott بممارسة الأعمال التجارية وفقًا لأعلى المعايير القانونية والأخلاقية.  لهذا السبب، يجب على جميع موظفي Abbott الامتثال لبرامج العقوبات التجارية الأمريكية. ينعكس هذا المطلب في سياسات وإجراءات مدونة سلوك الأعمال والامتثال التجاري العالمي. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) | Here is what our Code of Business Conduct says about adherence to trade regulations:  We adhere to all applicable trade regulations, such as export and import controls issued by governments for foreign policy and national security reasons. Trade regulations include sanctions, restrictions on exporting of certain products, and prohibitions on conducting business with certain individuals, groups or entities. | فيما يلي ما تنص عليه مدونة سلوك الأعمال لدينا بشأن الالتزام باللوائح التجارية:  نحن نلتزم بكافة الأنظمة التجاريّة المطبّقة، مثل ضوابط التصدير والاستيراد الصادرة من الحكومات لأسباب تتعلق بالسياسة الخارجية والأمن القومي. والأنظمة التجاريّة تشمل العقوبات، والقيود على تصدير منتجات معينة، وحالات المنع من إقامة أعمال مع أفراد أو مجموعات أو جهات معيّنة. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) | Our Global Trade Compliance policies and procedures provide detailed guidance on how to comply with trade sanctions.  For a full list of trade policies and procedures, please refer to the Resources section of this course. | توفر سياسات وإجراءات الامتثال التجاري العالمي لدينا إرشادات مفصلة حول كيفية الامتثال للعقوبات التجارية.  للحصول على قائمة كاملة بالسياسات والإجراءات التجارية، يرجى الرجوع إلى قسم الموارد في هذه الدورة. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) | Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons” and include:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of such U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. branches, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or -controlled entity. | يُشار إلى أولئك المطلوب منهم الامتثال لبرامج العقوبات الأمريكية باسم "الأشخاص الأمريكيين" ويشملون:   * الشركات المدرجة في الولايات المتحدة أو التي يوجد مقرها في الولايات المتحدة (بما في ذلك بورتوريكو)، * موظفو مثل تلك الشركات الأمريكية (بما في ذلك تلك الموجودة في بورتوريكو)، وكذلك موظفي فروعها غير الأمريكية، * المواطنون الأمريكيون أو المقيمون الدائمون في الولايات المتحدة، بغض النظر عن مكان تواجدهم، * أي شخص في الولايات المتحدة، بما في ذلك شخص يسافر في إجازة، و * أي شركة تابعة أجنبية لشركة مقرها الولايات المتحدة أو كيان مملوك أو خاضع لسيطرة الولايات المتحدة. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) | In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | في الممارسة العملية، فئة الأشخاص الأمريكيين واسعة وبعيدة المدى، ولهذا السبب تطلب Abbott من جميع الموظفين (بما في ذلك الشركات التابعة والفروع الأجنبية وموظفيهم) الامتثال لهذه البرامج. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) | Besides U.S. trade sanctions programs, Abbott may also be subject to sanctions imposed under the local laws of the other countries in which we do business.  Sanctions mandated by the United Nations or the European Union may also impose restrictions on Abbott. This course focuses specifically on U.S. trade sanctions programs and the types of activities covered by each program. If you have questions about trade sanctions programs in other countries, please contact exports@abbott.com. | إلى جانب برامج العقوبات التجارية الأمريكية، قد تخضع Abbott أيضًا للعقوبات المفروضة بموجب القوانين المحلية للدول الأخرى التي نمارس فيها أعمالنا.  قد تفرض أيضًا العقوبات المفروضة من جانب الأمم المتحدة أو الاتحاد الأوروبي قيودًا على شركة Abbott. تركز هذه الدورة بشكل خاص على برامج العقوبات التجارية الأمريكية وأنواع الأنشطة التي يغطيها كل برنامج. إذا كانت لديك أسئلة حول برامج العقوبات التجارية في بلدان أخرى، فيرجى الاتصال بـ exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16)  [17\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16) | Because you do not work in the U.S., the topic of trade sanctions is not relevant to you. | حيث أنك لا تعمل في الولايات المتحدة، فإن موضوع العقوبات التجارية ليس له صلة بك. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | صواب.  خطأ.  إرسال |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16) | That's correct!  That's not correct!  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  بصفتها شركة مقرها الولايات المتحدة، يتعين على Abbott وموظفيها بموجب القانون الامتثال لجميع برامج العقوبات التجارية الأمريكية والضوابط التجارية في كل دولة تعمل فيها Abbott. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | ميشيل، مديرة حسابات في شركة تشخيص كولومبية صغيرة استحوذت عليها Abbott مؤخرًا، تتلقى طلبًا لإجراء فحوصات من عميل في كوبا. تفرض الولايات المتحدة عقوبات تجارية ضد كوبا، بينما كولومبيا لا تفعل ذلك. نظرًا لأن ميشيل مواطنة كولومبية تعمل لدى شركة تابعة كولومبية، وليس لدى كولومبيا أي عقوبات تجارية ضد كوبا، فهل من المناسب أن تقوم ميشيل بملء الطلب؟ |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) | Yes. As a Colombian citizen living in Colombia, Michelle is not defined as a “U.S. person.” Therefore, she is not obligated to comply with the sanctions program.  Yes. While the U.S. trade sanction applies to U.S. companies operating in the U.S, it does not apply to their foreign subsidiaries.  No. Even though Michelle is a Colombian citizen living in Colombia, she is working for a subsidiary of a U.S. corporation and is therefore required to comply with the U.S. embargo of Cuba.  Submit | نعم. كمواطنة كولومبية تعيش في كولومبيا، لا يتم تعريف ميشيل على أنها “شخص أمريكي”. لذلك، فهي ليست ملزمة بالامتثال لبرنامج العقوبات.  نعم. بينما تنطبق العقوبات التجارية الأمريكية على الشركات الأمريكية العاملة في الولايات المتحدة، فإنها لا تنطبق على الشركات التابعة الأجنبية.  لا. على الرغم من أن ميشيل مواطنة كولومبية تعيش في كولومبيا، إلّا أنها تعمل في شركة تابعة لشركة أمريكية، وبالتالي فهي ملزمة بالامتثال للحظر الذي تفرضه الولايات المتحدة على كوبا.  إرسال |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17)  [23\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17) | That's correct!  That's not correct!  Even though Michelle isn't a U.S. citizen or resident, her employer is a subsidiary of Abbott. As a result, Michelle and her company are considered “U.S. persons” under the Cuba sanctions program. Therefore, she may not fill the order. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  على الرغم من أن ميشيل ليست مواطنة أو مقيمة في الولايات المتحدة، إلا أن صاحب عملها هو شركة تابعة لشركة Abbott. نتيجة لذلك، تُعتبر ميشيل وشركتها "أشخاصًا أمريكيين" بموجب برنامج العقوبات الخاص بكوبا. لذلك، لا يجب أن تقوم بتعبئة الطلب. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | تعريف العقوبات التجارية  العقوبات التجارية، والمعروفة أيضًا باسم العقوبات الاقتصادية، هي القيود التجارية التي تفرضها حكومة بلد واحد أو أكثر على بلد آخر، أو منظمة، أو مجموعة، أو فرد. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | انتهاك العقوبات التجارية  يُعد انتهاك العقوبات، أو المشاركة في أي نشاط يهدف إلى التحايل عليها، جريمة خطيرة يمكن أن تؤدي إلى عقوبات مدنية وجنائية صارمة على الشركات والأفراد، بما في ذلك الغرامات والسجن. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | من الذي يتعين عليه الامتثال للعقوبات التجارية الأمريكية  يُشار إلى أولئك المطلوب منهم الامتثال لبرامج العقوبات الأمريكية باسم “الأشخاص الأمريكيين”. في الممارسة العملية، فئة الأشخاص الأمريكيين واسعة وبعيدة المدى، ولهذا السبب تطلب Abbott من جميع الموظفين (بما في ذلك الشركات التابعة والفروع الأجنبية وموظفيهم) الامتثال لهذه البرامج. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20)  [29\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20) | In the U.S., trade sanctions programs are administered and enforced by the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) and U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS) as part of foreign and national security efforts. | في الولايات المتحدة، تتم إدارة برامج العقوبات التجارية وتطبيقها من قِبل مكتب مراقبة الأصول الأجنبية التابع لوزارة الخزانة الأمريكية (OFAC) ومكتب الصناعة والأمن التابع لوزارة التجارة الأمريكية (BIS) كجزء من جهود الأمن الخارجية والوطنية. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) | U.S. trade sanctions programs fall into three broad categories:   * Comprehensive sanctions, * Limited sanctions, and * List-based sanctions. | تنقسم برامج العقوبات التجارية الأمريكية إلى ثلاث فئات عريضة:   * العقوبات الشاملة، و * العقوبات المحدودة، و * العقوبات بناءً على قوائم. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) | Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | تحظر العقوبات الشاملة، المعروفة أيضًا باسم عمليات الحظر، **جميع المعاملات تقريبًا مع البلد أو الإقليم الخاضع للعقوبات**، بما في ذلك حكومته وسكانه وكياناته المنظمة في البلد الخاضع للعقوبات أو التي تعمل فيه. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) | Comprehensive sanctions generally prohibit:   * Imports from the sanctioned country, * Exports or re-exports to the sanctioned country, and * Business negotiations or other financial dealings with or involving the sanctioned country or its government. | تحظر العقوبات الشاملة عمومًا:   * الواردات من البلد الخاضع للعقوبات، * الصادرات أو إعادة التصدير إلى البلد الخاضع للعقوبات، و * المفاوضات التجارية أو المعاملات المالية الأخرى مع أو التي تشمل البلد الخاضع للعقوبات أو حكومته. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) | Did you know?  Comprehensive country sanctions prohibit most dealings with a country’s citizens and companies, even if they are not directly connected to the government of that country. | هل كنت تعلم؟  تحظر العقوبات الشاملة للبلد معظم التعاملات مع مواطني وشركات البلد، حتى لو لم تكن مرتبطة مباشرة بحكومة ذلك البلد. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) | Sanctioned governments may also own or control companies that are outside their borders.  Comprehensive country sanctions generally prohibit “U.S. persons” from engaging in activities with these companies, wherever they are located. | يمكن للحكومات الخاضعة للعقوبات امتلاك أو التحكم في الشركات التي تقع خارج حدودها.  تحظر العقوبات الشاملة للبلد عمومًا "الأشخاص الأمريكيين" من الانخراط في أنشطة مع هذه الشركات، أينما كانوا. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | تشمل البلدان التي تخضع حاليًا للعقوبات الشاملة من جانب الولايات المتحدة:   * كوبا، * إيران، * كوريا الشمالية، * بعض المناطق الأوكرانية (شبه جزيرة القرم، جمهورية دونيتسك الشعبية، وجمهورية لوغانسك الشعبية) و * سوريا.   إذا كنت تخطط لممارسة الأعمال التجارية مع أي من هذه البلدان، يجب عليك أولًا التواصل على [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | تخضع بعض البلدان الأخرى لعقوبات محدودة أو محددة الهدف بدلًا من عقوبات شاملة.  ومع ذلك، قد تتسبب الأحداث الدولية في تغيير حكومة الولايات المتحدة لوضع بلد ما بموجب برامج العقوبات. وهذا يعني أن بعض البلدان التي تخضع حاليًا لعقوبات محدودة قد تواجه عقوبات أكثر شمولًا في المستقبل. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) | Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets.  For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | تقتصر العقوبات المحدودة على **أنشطة معينة أو أهداف مسماة على وجه التحديد**.  على سبيل المثال، قد تُقيّد العقوبات المحدودة فقط استيراد وتصدير منتجات معينة. أو قد تستهدف فقط حكومات دول معينة. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) | Some common countries and territories subject to limited U.S. sanctions programs include:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * China (Incl. Hong Kong) * Iraq * Libya * Nicaragua * Russia * Somalia * West Bank * Yemen   Visit [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | بعض الدول والأقاليم الشائعة التي تخضع لبرامج العقوبات الأمريكية المحدودة تشمل:   * أفغانستان * بورما (ميانمار) * الصين (ويشمل ذلك هونج كونج) * العراق * ليبيا * نيكاراغوا * روسيا * الصومال * الضفة الغربية * اليمن   يُرجى زيارة [قسم برامج العقوبات ومعلومات الدول | مكتب مراقبة الأصول الأجنبية (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information)، للحصول على قائمة كاملة ببرامج عقوبات مكتب مراقبة الأصول الأجنبية (OFAC).  إذا كنت غير متأكد من وضع بلد معين، قم بالتواصل على exports@abbott.com. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | إنّ غالبية العقوبات التي فرضتها الحكومة الأمريكية مؤخرًا هي عقوبات بناءً على قوائم **تستهدف الأفراد أو الكيانات في بعض البلدان.**  عادةً ما يتورط هؤلاء الأفراد أو الكيانات في الإرهاب، أو الاتجار بالمخدرات، أو الانتشار النووي، أو العمل لصالح أو نيابةً عن البلدان المستهدفة. تم تحديدهم في قائمة OFAC الخاصة بالمواطنين المحددين خصيصًا والأشخاص المحظورين (“SDNs”). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | جماعيًا، يُشار إلى جميع هذه الكيانات المستهدفة، والمنظمات، والأفراد بشكل عام على أنها **أطراف مقيدة، أو ممنوعة، أو محظورة.**  ينشر مكتب مراقبة الأصول الأجنبية (OFAC) قائمة المواطنين المعينين بشكل خاص والأشخاص المحظورين (SDN)، التي تضم أكثر من 15,000 اسم من الشركات والأفراد. قائمة SDN ديناميكية ويتم تحديثها باستمرار. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) | SDNs may move from country to country, and U.S. persons are prohibited from dealing with them wherever they are located.  In addition, any entity owned 50 percent or more by one or more SDNs is also considered a prohibited party regardless of whether that entity is designated by name on the SDN list. U.S. persons are prohibited from engaging in nearly all activities with such entities. | قد ينتقل أفراد SDNs من بلد إلى آخر، ويُحظر على الأشخاص الأمريكيين التعامل معهم أينما كانوا.  بالإضافة إلى ذلك، فإن أي كيان مملوك بنسبة 50% أو أكثر من جانب واحد أو أكثر من SDNs يُعتبر أيضًا طرفًا محظورًا بغض النظر عمّا إذا كان هذا الكيان قد تم تحديده بالاسم في قائمة SDN. يُحظر على الأشخاص الأمريكيين المشاركة في جميع الأنشطة تقريبًا مع هذه الكيانات. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33)  [42\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33) | The Bureau of Industry and Security (BIS) and the U.S. Department of State also maintain lists of restricted parties, including the Denied Persons List, the Entity List, the Unverified List, and the Debarred Party List.  Later in this course, you will learn about screening your prospective and existing trade partners against the various restricted party lists. | يحتفظ مكتب الصناعة والأمن (BIS) ووزارة الخارجية الأمريكية أيضًا بقوائم بالأحزاب المقيدة، بما في ذلك قائمة الأشخاص الممنوعين، وقائمة الكيانات، والقائمة غير المتحقق منها، وقائمة الأطراف المحظورة.  في وقت لاحق من هذه الدورة، سوف تتعلم عن التقصي عن شركاءك التجاريين المحتملين والحاليين مقابل قوائم الأطراف المقيدة المختلفة. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | تقوم مي، مديرة مبيعات في شركة Abbott، بإجراء التقصي عن طرف مقيد على شركة Zhejiang Medical Supply، الموزع الجديد المحتمل في الصين. على الرغم من أن الشركة لا تظهر على أي قائمة للأطراف المقيدة، فإن ملف تعريف العميل يشير إلى أن الشركة مملوكة بنسبة 75% لعضو مجلس إدارة، وهو ضمن قائمة SDNs الخاصة بـ OFAC. بافتراض عدم ظهور الموزع في أي قائمة للأطراف المقيدة، فهل من المناسب التعامل مع هذه الشركة؟ |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34)  [45\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34) | Yes, probably. Since the company itself does not appear on any restricted party list, it is ok to do business with it.  No, probably not. Even though the company is not on any restricted party list, it appears to be owned by an SDN.  Submit | نعم، ربما. نظرًا لأن الشركة نفسها لا تظهر في أي قائمة طرف مقيد، فلا بأس في التعامل معها.  لا، ربما لا. على الرغم من أن الشركة ليست مدرجة في أي قائمة طرف مقيد، يبدو أنها مملوكة لشركة SDN.  إرسال |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) | That's correct!  That's not correct!  Even though the company itself is not named on the restricted party lists, it appears to be owned by an SDN and requires further investigation. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  على الرغم من عدم تسمية الشركة نفسها في قوائم الطرف المقيد، إلا أنها تبدو مملوكة لـ SDN وتتطلب مزيدًا من التحقيق. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | العقوبات الشاملة  تحظر العقوبات الشاملة، المعروفة أيضًا باسم عمليات الحظر، جميع المعاملات تقريبًا مع البلد أو الإقليم الخاضع للعقوبات، بما في ذلك حكومته وسكانه وكياناته المنظمة في البلد الخاضع للعقوبات أو التي تعمل فيه. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | العقوبات المحدودة  تقتصر العقوبات المحدودة على أنشطة معينة أو أهداف مسماة على وجه التحديد. على سبيل المثال، قد تُقيّد العقوبات المحدودة فقط استيراد وتصدير منتجات معينة. أو قد تستهدف فقط حكومات دول معينة. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | العقوبات بناءً على قوائم  العقوبات بناءً على قوائم تستهدف أفرادًا أو كيانات في بلدان معينة. تم تحديدهم بالمواطنين المحددين خصيصًا والأشخاص المحظورين (“SDNs”). جماعيًا، يُشار إلى هذه الكيانات المستهدفة والمنظمات والأفراد بشكل عام على أنها أطراف مقيدة أو ممنوعة أو محظورة. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37)  [52\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37) | There are a number of activities that are prohibited or restricted by sanctions programs.  Let’s take a look at the main activities covered by sanctions and discuss how they relate to Abbott’s business. | هناك عدد من الأنشطة المحظورة أو المقيدة بواسطة برامج العقوبات.  دعنا نلقي نظرة على الأنشطة الرئيسية التي تغطيها العقوبات ومناقشة كيفية ارتباطها بأعمال شركة Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | العديد من برامج العقوبات تجعل من غير القانوني تصدير البضائع، أو الخدمات، أو البرامج، أو التكنولوجيا إلى بلد خاضع للعقوبات أو التجارة مع طرف ممنوع.  لا يحظر حظر التصدير الصادرات المباشرة إلى بلد يخضع للعقوبات فحسب، بل يحظر أيضًا الصادرات غير المباشرة أو اللتي يعاد تصديرها من خلال دولة ثالثة غير خاضعة للعقوبات. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39)  [54\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39) | Many programs have exemptions and general authorizations that may allow you to export the following even when other exports are prohibited:   * Informational materials, personal baggage, clothing, cosmetics, and other personal belongings (if traveling) * Certain food, medicine, and medical devices under a humanitarian exception.   These exemptions are narrow, do not apply in the same way in every program, and, in most cases, special licensing is required. Before exporting or re-exporting food, medicines, or medical devices under a sanctions program, contact exports@abbott.com for approval. | تحتوي العديد من البرامج على إعفاءات وتصاريح عامة قد تسمح لك بتصدير ما يلي حتى في حالة حظر الصادرات الأخرى:   * مواد إعلامية، وأمتعة شخصية، وملابس، ومستحضرات تجميل، وممتلكات شخصية أخرى (في حالة السفر) * بعض المواد الغذائية، والأدوية، والأجهزة الطبية تحت استثناء إنساني.   هذه الإعفاءات ضيقة النطاق، ولا تنطبق بنفس الطريقة في كل برنامج، وفي معظم الحالات، هناك حاجة إلى ترخيص خاص. قبل تصدير أو إعادة تصدير الأغذية أو الأدوية أو الأجهزة الطبية بموجب برنامج العقوبات، يُرجى التواصل مع exports@abbott.com للحصول على موافقة. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | يحضُر برونو، مندوب مبيعات في شركة Abbott، معرضًا تجاريًا في الولايات المتحدة، وقد اتصلت به آشلي، الموزعة الأيرلندية، بخصوص فرصة مبيعات في إيران. تقترح آشلي أن يقوم برونو ببيع وشحن المنتج إليها في أيرلندا، وبعد ذلك ستسلم الشحنة إلى إيران. هل سيكون من المناسب المضي قدمًا في عملية التصدير؟ |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) | Yes, probably, as Abbott would be exporting directly to Ireland, and Ireland is not on the list of countries targeted by U.S. sanctions.  No, probably not, because even though export to Ireland is not banned by the U.S. government, export to Iran is, and Iran is the ultimate destination for Bruno’s product.  Submit | نعم، على الأرجح، لأن شركة Abbott ستُصدّر مباشرة إلى أيرلندا، وأيرلندا ليست مدرجة في قائمة الدول المستهدفة بالعقوبات الأمريكية.  لا، ربما لا، لأنه على الرغم من أن التصدير إلى أيرلندا ليس محظور من قِبل الحكومة الأمريكية، فإن التصدير إلى إيران، وإيران هي الوجهة النهائية لمنتج برونو.  إرسال |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40)  [58\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40) | That's correct!  That's not correct!  Even though Bruno is shipping the product to Ireland, he knows that the product will be re-exported to Iran – a U.S. sanctioned country. Absent U.S. Government authorization, this is a violation of U.S. export bans that prohibit not only direct exports to a sanctioned country like Iran, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country, like Ireland, with the knowledge that they will be re-exported to Iran. The sanctions cannot be avoided by trans-shipping goods through another country or selling via a distributor. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  على الرغم من قيام برونو بشحن المنتج إلى أيرلندا، إلّا أنه يعلم أنه سيتم إعادة تصدير المنتج إلى إيران - وهي دولة خاضعة للعقوبات الأمريكية. في غياب تصريح من الحكومة الأمريكية، يُعد هذا انتهاكًا لحظر التصدير الأمريكي الذي لا يحظر فقط التصدير المباشر إلى دولة خاضعة للعقوبات مثل إيران، بل وأيضًا الصادرات غير المباشرة أو إعادة التصدير من خلال دولة ثالثة غير خاضعة للعقوبات، مثل أيرلندا، مع العلم بأنها سيُعاد تصديرها إلى إيران. لا يمكن تجنُّب العقوبات عن طريق نقل البضائع عبر دولة أخرى أو بيعها عبر موزع. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41)  [59\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41) | Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S., and more broadly prohibit any dealings, anywhere, related to products or services that originate from sanctioned countries.  This includes return of exported products that entered the sanctioned country’s stream of commerce. | تحظر معظم برامج العقوبات التجارية استيراد السلع والخدمات مباشرة من البلدان الخاضعة للعقوبات إلى الولايات المتحدة، وتحظر على نطاق واسع أي تعاملات، في أي مكان، تتعلق بمنتجات أو خدمات ناشئة عن البلدان الخاضعة للعقوبات.  ويشمل ذلك إعادة المنتجات المصدرة التي دخلت إلى مجرى التجارة للبلد الخاضع للعقوبات. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42)  [60\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42) | The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country.  The restriction also applies to goods made from raw materials or component parts from a sanctioned country. This means that a member of the Procurement team purchasing goods for Abbott must ensure that no products or components, in whole or in part, are knowingly sourced from any sanctioned person or country, no matter how far down the supply chain. | يمتد الحظر ليشمل الواردات غير المباشرة لسلع البلد الخاضعة للعقوبات التي تنتقل عبر بلد غير خاضع للعقوبات.  ينطبق التقييد أيضًا على البضائع المصنوعة من المواد الخام أو الأجزاء المكونة من بلد خاضع للعقوبات. هذا يعني أن عضو فريق المشتريات الذي يشتري السلع لشركة Abbott يجب أن يتأكد من أن المنتجات أو المكونات، كليًا أو جزئيًا، لا يتم الحصول عليها عن علم من أي شخص أو بلد خاضع للعقوبات، بغض النظر عن مدى بُعدها في سلسلة التوريد. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43)  [61\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43) | Did you know?  For Abbott purposes, importation prohibitions apply equally to Abbott affiliates, subsidiaries, and employees importing goods and services from targeted countries into any countries where Abbott does business. We should also educate Abbott suppliers on our expectation that they follow applicable trade controls. If you have any questions regarding sanctions-related import controls, please contact exports@abbott.com. | هل كنت تعلم؟  لأغراض Abbott، يتم تطبيق حظر الاستيراد بالتساوي على فروع Abbott، والشركات التابعة لها، والموظفين الذين يستوردون السلع والخدمات من البلدان المستهدفة إلى أي دولة تعمل فيها Abbott. يجب علينا أيضًا توعية موردي شركة Abbott بشأن توقعاتنا بضرورة اتباعهم للضوابط التجارية المعمول بها. إذا كانت لديك أي أسئلة بخصوص ضوابط الاستيراد المتعلقة بالعقوبات، فيرجى التواصل على exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | يُسمح لمواطني الولايات المتحدة قانونًا بالسفر إلى معظم البلدان الخاضعة للعقوبات.  ومع ذلك، فإن بعض برامج العقوبات تجعل من غير القانوني إنفاق الأموال أو القيام بأنشطة معينة في بلد يخضع للعقوبات دون ترخيص من OFAC. حتى مع وجود الترخيص المناسب، لا تزال بعض الأنشطة داخل البلد مثل اجتماعات استراتيجية المبيعات أو المناقشات الترويجية في إيران، على سبيل المثال، محظورة. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45)  [63\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45) | So, as an Abbott employee located anywhere in the world, you must consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | لذلك، بصفتك موظفًا في Abbott في أي مكان في العالم، يجب عليك استشارة قسم الامتثال التجاري العالمي على exports@abbott.com قبل السفر للعمل في أي بلد خاضع للعقوبات. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) | Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban on facilitating activities by others.  This ban makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. For example, a U.S. company is prohibited from referring business with sanctioned countries to foreign companies or subsidiaries that are not subject to U.S. sanctions. | تشمل ضوابط التجارة الخارجية وبرامج العقوبات عمومًا حظرًا على تسهيل أنشطة الآخرين.  هذا الحظر يجعل من غير القانوني مساعدة شخص أو شركة غير أمريكية في أي معاملة لا يُسمح لك، كشخص أمريكي (أو موظف في شركة مقرها الولايات المتحدة)، بالمشاركة فيها بنفسك. على سبيل المثال، يُحظر على شركة أمريكية إحالة أعمال مع بلدان خاضعة للعقوبات إلى شركات أجنبية أو شركات تابعة لا تخضع لعقوبات الولايات المتحدة. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47)  [66\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47) | Gina works for Abbott Argentina. She has seen the opportunity for expansion into Cuba but knows that unauthorized trade with Cuba remains prohibited under U.S. trade sanctions. Sergio, an Argentinian national, who works for an Argentinian marketing company, is heavily involved in the Cuban market. He approaches Gina about working on Abbott’s behalf to open up opportunities in the Cuban market in anticipation of the lifting of sanctions against Cuba. Gina agrees to refer business to Sergio’s company. Would this be okay? | تعمل جينا لدى شركة Abbott في الأرجنتين. لقد رأت فرصة للتوسع في كوبا لكنها تعرف أن التجارة بدون ترخيص مع كوبا تظل محظورة بموجب العقوبات التجارية الأمريكية. سيرجيو، وهو مواطن أرجنتيني، يعمل لصالح شركة تسويق أرجنتينية، يشارك بقوة في السوق الكوبية. إنه يتواصل مع جينا بخصوص العمل نيابةً عن Abbott لفتح الفرص في السوق الكوبية تحسُّبًا لرفع العقوبات ضد كوبا. توافق جينا على إحالة الأعمال إلى شركة سيرجيو. هل سيكون هذا مناسبًا؟ |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47)  [67\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47) | Yes, probably, as the business with Cuba will be conducted by a third party whose company and country, Argentina, is not covered by the U.S. ban on trade with Cuba.  No, probably not, as it is still illegal for a U.S. company to use a third party to facilitate business with a targeted country like Cuba.  Submit | نعم، على الأرجح، نظرًا لأن النشاط التجاري مع كوبا سوف يتم إدارته من قِبل طرف ثالث ليست شركته وبلده، الأرجنتين، مشمولة بالحظر الأمريكي المفروض على التجارة مع كوبا.  لا، ربما لا، لأنه لا يزال من غير القانوني لشركة أمريكية أن تستخدم طرفًا ثالثًا لتسهيل العمل مع دولة مستهدفة مثل كوبا.  إرسال |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47) | That's correct!  That's not correct!  Even though Gina intends to use a third party who is not subject to U.S. trade sanctions, as an employee of a U.S. company, she is not permitted to refer business with sanctioned countries to foreign companies who are not required to comply with U.S. sanctions. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  على الرغم من أن جينا تعتزم استخدام طرف ثالث لا يخضع للعقوبات التجارية الأمريكية، كموظفة في شركة أمريكية، إلا أنه لا يُسمح لها بإحالة الأعمال التجارية مع البلدان الخاضعة للعقوبات إلى الشركات الأجنبية التي لا يلزمها الامتثال للعقوبات الأمريكية. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48)  [69\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48) | Similar to prohibiting the facilitation of activities, most sanctions programs make it illegal to help someone avoid the sanctions rules.  For example, advising someone on how to structure a transaction so that it avoids or evades the sanctions laws is in itself a sanctions violation. However, giving a basic explanation of what the sanctions laws say is not a sanctions violation, as long as you do not offer strategic advice on how to avoid those laws. | على غرار حظر تيسير الأنشطة، تجعل معظم برامج العقوبات من غير القانوني مساعدة شخص ما على تجنُّب قواعد العقوبات.  على سبيل المثال، إنّ تقديم المشورة لشخص ما حول كيفية تنظيم معاملة بحيث تتجنب قوانين العقوبات أو تتهرب منها يُعد في حد ذاته انتهاكًا للعقوبات. ومع ذلك، فإن تقديم تفسير أساسي لما تقوله قوانين العقوبات ليس انتهاكًا للعقوبات، طالما أنك لا تقدم المشورة الإستراتيجية حول كيفية تجنُّب تلك القوانين. |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49)  [70\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49) | The only legal way to do business with a sanctioned country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | الطريقة القانونية الوحيدة لممارسة الأعمال التجارية مع بلد خاضع للعقوبات دون انتهاك برنامج العقوبات وسياسة Abbott هي الحصول على ترخيص من مكتب مراقبة الأصول الأجنبية (OFAC) أو مكتب الصناعة والأمن (BIS) للمشاركة في الأنشطة المصرح بها.  قم بالتواصل على [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) لمعرفة أي نشاط يشمل البلدان الخاضعة للعقوبات. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | التصدير وإعادة التصدير  لا يحظر حظر التصدير الصادرات المباشرة إلى بلد يخضع للعقوبات فحسب، بل يحظر أيضًا الصادرات غير المباشرة أو يعاد تصديرها من خلال دولة ثالثة غير خاضعة للعقوبات. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | الاستيراد  تحظر معظم برامج العقوبات التجارية استيراد السلع والخدمات مباشرةً من البلدان الخاضعة للعقوبات إلى الولايات المتحدة. يمتد الحظر ليشمل الاستيراد غير المباشر للسلع القادمة من البلدان الخاضعة للعقوبات والتي تمر عبر بلد غير خاضع للعقوبات. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | سفر الأعمال  يُسمح لمواطني الولايات المتحدة قانونًا بالسفر إلى معظم البلدان الخاضعة للعقوبات. ومع ذلك، فإن بعض برامج العقوبات تجعل من غير القانوني إنفاق الأموال أو القيام بأنشطة معينة في بلد يخضع للعقوبات. قم باستشارة قسم الامتثال التجاري العالمي على exports@abbott.com قبل السفر للعمل في أي بلد خاضع للعقوبات. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | تسهيل الأنشطة بواسطة الآخرين  تشمل ضوابط التجارة الخارجية وبرامج العقوبات عمومًا حظرًا على تسهيل أنشطة بواسطة الآخرين. من غير القانوني مساعدة شخص أو شركة غير أمريكية في أي معاملة لا يُسمح لك، كشخص أمريكي (أو موظف في شركة مقرها الولايات المتحدة)، بالمشاركة فيها بنفسك. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | محاولة التحايل على العقوبات  من غير القانوني مساعدة أي شخص في التهرب من قواعد العقوبات. |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52)  [78\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52) | As mentioned earlier, both U.S. law and Abbott policy require every Abbott employee (including those of our foreign subsidiaries and affiliates) to comply with U.S. trade sanctions regulations. | كما ذكرنا سابقًا، يتطلب كل من القانون الأمريكي وسياسة Abbott أن يلتزم كل موظف من موظفي Abbott (بما في ذلك موظفي الفروع والشركات التابعة الأجنبية) بلوائح العقوبات التجارية الأمريكية. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53)  [79\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53) | U.S. law prohibits doing business with any person or organization that is an SDN or is on a restricted party list.  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | يحظر القانون الأمريكي التعامل مع أي شخص أو منظمة تكون مدرجة في SDN أو في قائمة الطرف المقيد.  يجب على جميع الفروع التابعة لـ Abbott على مستوى العالم الكشف والتقصي عن شركائهم التجاريين المحتملين، والعملاء، والموردين، والبنوك، والمهنيين في مجال الرعاية الصحية، والمحققين الرئيسيين، والمتحدثين، والمتلقين للتبرعات، وما إلى ذلك مقابل جميع قوائم الأحزاب المقيدة المطبّقة وذات الصلة. |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54)  [80\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54) | In addition, all Abbott affiliates globally must continue to screen their existing trade partners on an ongoing basis to ensure that they are not subsequently added to a restricted party list after the initial screening has been completed. | بالإضافة إلى ذلك، يجب على جميع الفروع التابعة لـ Abbott على مستوى العالم متابعة الكشف والتقصي عن شركائها التجاريين الحاليين بشكل مستمر لضمان عدم إضافتهم لاحقًا إلى قائمة الطرف المقيد بعد اكتمال التقصي الأولي. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55)  [81\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55) | Screening is critical for compliance with sanctions programs.  To help you conduct screening, Abbott’s Global Trade Compliance department has implemented a system that makes screening easy and efficient. This system allows you to screen a name or entity against the current restricted party lists, and once a name/entity is uploaded, the system automatically re-screens it whenever the lists are updated. To obtain access to the system and instructions on how to use it, please contact CCTC\_DPS@abbott.com. | إنّ التقصي أمر بالغ الأهمية للامتثال لبرامج العقوبات.  لمساعدتك في إجراء التقصي، طبّقَ قسم الامتثال التجاري العالمي في شركة Abbott نظامًا يجعل عملية التقصي سهلة وفعالة. يسمح لك هذا النظام بالتقصي عن اسم أو كيان مقابل قوائم الطرف المقيد الحالية، وبمجرد تحميل اسم / كيان، يقوم النظام تلقائيًا بإعادة عملية التقصي كلما تم تحديث القوائم. للوصول إلى النظام وإرشادات حول كيفية استخدامه، يرجى التواصل على CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | هل كنت تعلم؟  يوفر إجراء التقصي عن الطرف الممنوع (CCTC8990.09.001) إرشادات للامتثال لمتطلبات التقصي عن الطرف الممنوع وينطبق على جميع الشركات التابعة وأقسام Abbott على مستوى العالم. |
| [Screen 56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57)  [83\_C\_57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57) | If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should proceed with extreme caution.  You should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | إذا كشف التقصي أن اسمًا أو كيانًا يظهر في قائمة الطرف المقيد كمطابقة تامة، فيجب عليك المتابعة بحذر شديد.  يجب عليك تعليق المعاملات التي تتضمن الشخص أو الكيان المدرج في القائمة على الفور والتواصل على CCTC\_DPS@abbott.com لمزيد من العناية الواجبة. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58) | Most (but not all) transactions with denied parties are prohibited.  Each country’s specific sanctions program has exceptions, exemptions, and licensed activities that may permit a particular transaction to go forward. To learn more about Abbott’s Denied Party Screening requirements, review the Denied Party Screening page on Abbott World. | معظم (ولكن ليس كل) المعاملات مع الأطراف الممنوعة محظورة.  يحتوي برنامج العقوبات الخاص بكل بلد على استثناءات، وإعفاءات، وأنشطة مرخصة قد تسمح بمعاملة معينة للمضي قُدمًا. لمعرفة المزيد حول متطلبات التقصي عن الطرف الممنوع الصادرة عن Abbott، طالع صفحة إجراء التقصي عن الطرف الممنوع على Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | خلال المسار المعتاد لعملك، احترس من الرايات الحمراء التي يمكن أن تحذرك من حدوث انتهاك محتمل لبرنامج العقوبات التجارية أو قد تشير إلى أن المنتج مخصص للاستخدام النهائي غير المقصود، أو المستخدم النهائي، أو الوجهة النهائية. |
| [Screen 59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60)  [86\_C\_60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60) | Identifying a red flag does not mean that the transaction cannot or should not proceed, but it does warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding further. | لا يعني تحديد راية حمراء أن المعاملة لا يمكن أو لا ينبغي المتابعة في إجراءاتها، ولكنها تحذرك من الظروف المشبوهة التي يجب التحقيق فيها قبل المتابعة. |
| [Screen 60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61)  [87\_C\_61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61) | Turning a blind eye to red flags and proceeding with a transaction with knowledge that a violation has occurred or is about to occur is in itself a violation of the regulations.  For example, if the end-user hospital name indicates possible connections with a sanctioned country (such as "Cuban Hospital" located in Qatar), this should be treated as a red flag that requires further investigation before proceeding. | إنّ التغاضي عن الرايات الحمراء والمتابعة في معاملة مع العلم بحدوث انتهاك أو أنّه على وشك الحدوث يُعد في حد ذاته انتهاكًا للوائح.  على سبيل المثال، إذا كان اسم مستشفى المستخدم النهائي يشير إلى وجود صلات محتملة مع بلد خاضع للعقوبات (مثل "المستشفى الكوبي" الموجود في قطر)، فيجب أن يُعامَل هذا كراية حمراء تتطلب مزيدًا من التحقيق قبل المتابعة. |
| [Screen 61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62)  [88\_C\_62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62) | Here are some other red flags you should watch out for:   * A customer declines routine installation, training, or maintenance service for a product that she has recently purchased (e.g., a diagnostic analyzer); * A customer is willing to pay cash for an item that would normally be paid for in installments; * You notice a large unexplained increase in orders from a customer.   The list above isn’t all-inclusive, so always be on alert for other possible red flags. Additional examples of red flags can be found in the Corporate Finance Policy CFM 8990 – U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. If you do notice any red flags, contact exports@abbott.com for further instructions. | إليك بعض الرايات الحمراء الأخرى التي يجب عليك الانتباه إليها:   * رفضت إحدى العميلات التركيب الروتيني، أو التدريب، أو خدمة الصيانة لمنتج اشترته مؤخرًا (على سبيل المثال، محلل تشخيص)؛ * يكون عميل مستعدًا للدفع نقدًا مقابل سلعة يتم دفع ثمنها عادةً على أقساط؛ * لاحظتَ زيادة كبيرة غير مفسرة في الطلبات المقدمة من عميل.   القائمة أعلاه ليست شاملة، لذا كن دائمًا في حالة تأهب للحصول على رايات حمراء أخرى محتملة. يمكن العثور على أمثلة إضافية من الرايات الحمراء في سياسة تمويل الشركات CFM 8990 - قوانين ولوائح ضبط التصدير والتجارة الخارجية الأمريكية. إذا لاحظت أي رايات حمراء، فقم بمراسلة exports@abbott.com للحصول على مزيد من التعليمات. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63)  [90\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63) | Which of the following are red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person? | أي مما يلي رايات حمراء يجب أن تنبهك إلى أنك قد تتعامل مع بلد أو شخص خاضع للعقوبات؟ |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63)  [91\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63) | A company based in Rome that has connections to Iran asks you to ship an order to Turkey, one of Iran's neighbors.  You meet with a customer in Belgium. His company is called International Trade Co. of Syria.  A purchasing agent is reluctant to provide you with information about the final destination of some nutritional product you are selling.  Orders for assays come from a location different from the location to which you sold the analyzer product.  Submit | شركة مقرها في روما لها صلات بإيران تطلب منك شحن طلب إلى تركيا، أحد جيران إيران.  تُقابل عميلًا في بلجيكا. وتُسمّى شركته شركة التجارة الدولية في سوريا.  يُحجم وكيل الشراء عن تزويدك بمعلومات حول الوجهة النهائية لبعض المنتجات الغذائية التي تبيعها.  تأتي أوامر الفحوص في موقع مختلف عن الموقع الذي قمت ببيع منتج المُحلّل.  إرسال |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63) | That's correct!  That's not correct!  These are all examples of red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  هذه كلها أمثلة للرايات الحمراء التي يجب أن تنبهك إلى أنك قد تتعامل مع بلد أو شخص خاضع للعقوبات. |
| [Screen 63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64)  [93\_C\_64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64) | Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | قد تؤدي انتهاكات برامج العقوبات الأمريكية إلى عقوبات مدنية تزيد قيمتها عن 300 ألف دولار أمريكي لكل انتهاك وعقوبات جنائية تصل إلى مليون دولار و/أو السجن لمدة 20 عامًا لكل انتهاك.  قد تحدث أيضًا عواقب أخرى مثل الدعاية السلبية وفقدان امتيازات التصدير. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65)  [94\_C\_65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65) | Self-disclosing a violation is a significant mitigating factor in terms of reducing penalties.  So if you are aware of any potential violations, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | يُعد الإفصاح الذاتي عن الانتهاك عاملًا مهمًا في تقليل العقوبات.  لذا، إذا كنت على علم بشأن انتهاك محتمل، فاتصل على الفور بمكتب الامتثال التجاري العالمي على الرقم +1-224-668-9585، أو قسم التنظيم القانوني والامتثال على الرقم +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | برامج العقوبات التجارية معقدة ويمكن أن تتغير استجابة للأحداث الدولية.  انقر للأمام لمعرفة ما يمكنك فعله للامتثال الكامل لجميع برامج ضوابط التجارة الخارجية الأمريكية وبرامج العقوبات. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | اتبع السياسات والإجراءات  كن على دراية باتّباع سياسات وإجراءات Abbott الخاصة بمعالجة ومراجعة أنشطة الأعمال التي قد تتأثر ببرامج العقوبات. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | احترس من الرايات الحمراء  احترس دائمًا من الرايات الحمراء التي تشير إلى انتهاكات محتملة للعقوبات. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | أوقف المعاملة  إذا لاحظت راية حمراء، فقم بإيقاف المعاملة على الفور وتواصل على exports@abbott.com للحصول على إرشادات. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | تقصَّى عن الشركاء التجاريين  قم دائمًا بالتقصي عن الشركاء التجاريين المحتملين، والعملاء، والموردين، والمهنيين في مجال الرعاية الصحية، إلخ مقارنة بجميع قوائم الطرف المقيد المطبّقة وذات الصلة، وتأكد من التقصي عن الشركاء الحاليين على أساس مستمر. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | قم بطرح الأسئلة والمخاوف  إذا كان لديك أي أسئلة أو مخاوف بشأن العقوبات، فقم بطرحها على الفور على exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | التقصي عن الطرف الممنوع  يجب على جميع الفروع التابعة لـ Abbott على مستوى العالم الكشف والتقصي عن شركائهم التجاريين المحتملين، والعملاء، والموردين، والبنوك، والمهنيين في مجال الرعاية الصحية، والمحققين الرئيسيين، والمتحدثين، والمتلقين للتبرعات، وما إلى ذلك مقابل جميع قوائم الأحزاب المقيدة المطبّقة وذات الصلة. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | نظام Abbott للتقصي عن الطرف الممنوع  نظام Abbott للتقصي عن الطرف الممنوع يجعل عملية التقصي سهلة وفعالة. للوصول إلى النظام وإرشادات حول كيفية استخدامه، قم بالتواصل على CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | إذا كُشف عن كيان في قائمة الأطراف المقيدة  إذا كشف التقصي عن ظهور اسم أو كيان مدرج في قائمة الأطراف المقيدة كتطابق تام، فيجب عليك على الفور تعليق المعاملات التي تشمل الشخص أو الكيان المدرج والتواصل على CCTC\_DPS@abbott.com لمزيد من العناية الواجبة. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | الرايات الحمراء  خلال المسار المعتاد لعملك، احترس من الرايات الحمراء التي يمكن أن تحذرك من حدوث انتهاك محتمل لبرنامج العقوبات التجارية أو قد تشير إلى أن المنتج مخصص للاستخدام النهائي غير المقصود، أو المستخدم النهائي، أو الوجهة النهائية. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions Programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | انتهاكات برامج العقوبات التجارية الأمريكية  قد تؤدي انتهاكات برامج العقوبات الأمريكية إلى عقوبات مدنية تزيد قيمتها عن 300 ألف دولار أمريكي لكل انتهاك وعقوبات جنائية تصل إلى مليون دولار و/أو السجن لمدة 20 عامًا لكل انتهاك. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | الأسئلة والمخاوف  إذا كان لديك أي أسئلة أو مخاوف بشأن العقوبات، فقم بطرحها على الفور على exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | توقف لحظة لتأكيد فهمك لمسؤولياتك المتعلقة بالعقوبات التجارية  أؤكّد أنني أفهم مسؤولياتي فيما يتعلق بالعقوبات التجارية وأعلم مكان تحديد ومراجعة السياسات والإجراءات المعمول بها.  تأكيد |
| [Screen 69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70)  [110\_C\_70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70) | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | اختبار التحقق من المعرفة التالي يتكوّن من 10 أسئلة. يجب أن تُحقّق 80% أو أكثر لكي تستكمل هذه الدورة التدريبية بنجاح.  عندما تُصبح مستعدًّا، انقر فوق زر التحقق من المعرفة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71)  [111\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71) | [1] Julie is a U.S. citizen and an Abbott employee in Canada. She is asked to arrange a trip to Cuba for a group of her Canadian colleagues, including booking hotel accommodations in Havana and some tourism. Canada has no economic sanctions against Cuba. Is it okay for Julie to arrange this trip? | [1] جولي مواطنة أمريكية وموظفة في شركة Abbott في كندا. يُطلب منها ترتيب رحلة إلى كوبا لمجموعة من زملائها الكنديين، بما في ذلك حجز أماكن الإقامة في الفنادق في هافانا وبعض السياحة. لا تفرض كندا عقوبات اقتصادية على كوبا. هل من المناسب لجولي ترتيب هذه الرحلة؟ |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71) | [1] Yes. | [1] نعم. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71)  [113\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71) | [2] No.  Next | [2] لا.  التالي |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | هناك العديد من الأسباب التي تجعل من الواجب على جولي الامتناع عن أي تدخُّل في ترتيب السفر:   * كمواطنة أمريكية، تُعتبر جولي "شخص أمريكي" وتخضع للعقوبات التجارية ضد كوبا، بغض النظر عن مكان إقامتها. * كشخص أمريكي، لا يجوز لجولي مساعدة الأشخاص غير الأمريكيين على السفر إلى كوبا للعمل أو لأي غرض. * بصفتها موظفة في Abbott - وهي شركة أمريكية - يُطلب من جولي الالتزام بجميع برامج وضوابط العقوبات التجارية الأمريكية في كل بلد تعمل فيه Abbott. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] تلقَّى جيمس، مدير تطوير أعمال في شركة Abbott في الولايات المتحدة، طلبًا لتصدير سلع وخدمات إلى إيران. قد كان مدركًا للقيود العامة المفروضة على الصادرات الأمريكية لإيران، لذلك قام بتمرير الأعمال إلى زميله في إسبانيا. هل هذا عادي أو طبيعي؟ |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71)  [116\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] نعم. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71)  [117\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71) | [2] No.  Next | [2] لا.  التالي |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | لا ينبغي أن يُحيل جيمس العمل إلى زميله في إسبانيا بسبب:   * يُعتبر استخدام شركة تابعة للتعامل مع دولة خاضعة للعقوبات، مثل إيران، بمثابة تسهيل للأنشطة من قِبل الآخرين، وهو محظور. إحالة النشاط التجاري إلى الشركة التابعة من المحتمل أن ينتهك عقوبات OFAC، حتى إذا كانت الشركة التابعة لا تشارك في أي عمل تجاري في إيران. إنّ حظر التيسير يجعل من غير القانوني مساعدة شخص أو شركة غير أمريكية في أي معاملة بحيث أنك، كشخص أمريكي (أو موظف في شركة مقرها الولايات المتحدة)، غير مخول أو مسموح لك بالمشاركة بنفسك. * نظرًا لأن زميل جيمس هو موظف في شركة Abbott - وهي شركة أمريكية - تمامًا مثل جيمس، فإنه/فإنها مطالب/مطالبة بالامتثال لجميع برامج وضوابط العقوبات التجارية الأمريكية في إسبانيا وفي كل دولة تعمل فيها Abbott. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71)  [119\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71) | [3] Which of the following are considered U.S. persons who must comply with U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [3] أي مما يلي يُعتبرون أشخاصًا أمريكيين يجب عليهم الامتثال للعقوبات التجارية الأمريكية؟  حدد جميع الإجابات الصحيحة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] مواطن أمريكي يقيم بشكل دائم في إسرائيل. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71)  [121\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] فرع باريس التابع لشركة أمريكية. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71) | [3] A Mexican company located in Juarez that sells primarily to the U.S. | [3] شركة مكسيكية تقع في خواريز تبيع بشكل أساسي للولايات المتحدة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] مواطن دنماركي يزور الولايات المتحدة أثناء إجازته.  التالي |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all "U.S. persons." The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | تُطبَّق العقوبات التجارية الأمريكية على جميع "الأشخاص الأمريكيين". يتضمن تعريف الشخص الأمريكي ما يلي:   * الشركات المدرجة في الولايات المتحدة أو التي يوجد مقرها في الولايات المتحدة (بما في ذلك بورتوريكو)، * موظفو الشركات الأمريكية (بما في ذلك تلك الموجودة في بورتوريكو)، وكذلك موظفي الفروع التابعة غير الأمريكية، * المواطنون الأمريكيون أو المقيمون الدائمون في الولايات المتحدة، بغض النظر عن مكان تواجدهم، * أي شخص في الولايات المتحدة، بما في ذلك شخص يسافر في إجازة، و * أي شركة تابعة أجنبية لشركة مقرها الولايات المتحدة أو كيان مملوك أو خاضع لسيطرة الولايات المتحدة.   لذلك، يتم تصنيف المواطن الأمريكي الذي يعيش في إسرائيل، وفرع باريس التابع لشركة أمريكية، والمواطن الدنماركي أثناء وجوده في الولايات المتحدة في إجازة على أنهم "أشخاص أمريكيين". لكن الشركة المكسيكية في خواريز ليست كذلك، على الرغم من أنها تُتاجر مع الولايات المتحدة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] أي من الإجراءات التالية التي اتخذتها شركة أمريكية من المحتمل أن تنتهك العقوبات التجارية الأمريكية؟  حدد جميع الإجابات الصحيحة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71)  [126\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71) | [1] Exporting goods to France, knowing they will be re-exported to North Korea. | [1] تصدير البضائع إلى فرنسا، مع العلم أنه سيتم إعادة تصديرها إلى كوريا الشمالية. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71)  [127\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71) | [2] Sending food and medicine to a sanctioned country without OFAC or BIS licensing. | [2] إرسال الأغذية والأدوية إلى بلد خاضع للعقوبات دون ترخيص من OFAC أو BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] البيع لشركة مملوكة لفرد من قائمة SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] بيع المعدات إلى معهد بحوث تابع للحكومة الإيرانية. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71)  [130\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71) | [5] Purchasing goods that contain components, materials or ingredients sourced from sanctioned countries.  Next | [5] شراء البضائع التي تحتوي على مكونات أو مواد أو مكونات مصدرها دول خاضعة للعقوبات.  التالي |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | من المحتمل أن تنتهك كل هذه الإجراءات العقوبات التجارية الأمريكية.   * لا يمكن لشركة أمريكية استخدام بلد غير خاضع للعقوبات، مثل فرنسا، لإعادة تصدير البضائع إلى بلد خاضع للعقوبات، مثل كوريا الشمالية. * قد يُسمح بتصدير الأغذية والأدوية إلى بلد خاضع للعقوبات لأسباب إنسانية، ولكن فقط بترخيص مناسب من OFAC أو BIS. * تحظر العقوبات التجارية الأمريكية البيع لشركة مملوكة بنسبة 50% أو أكثر لفرد من قائمة SDN. * يُعد القيام ببيع معدات لشركة لها صلة بدولة خاضعة للعقوبات، مثل إيران انتهاكًا للعقوبات الأمريكية. * لا يجوز لشركة أمريكية شراء البضائع، كليًا أو جزئيًا، التي تم إنتاجها أو تصنيعها أو استخراجها أو معالجتها في دولة خاضعة للعقوبات أو تم شراؤها من شخص خاضع للعقوبات. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71)  [132\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71) | [5] Istanbul Distributors, organized under the laws of Turkey, is a customer of Abbott. Istanbul Distributors places an order with Abbott for five (5) diagnostic devices. The purchasing agent specifically requests that all the labelling and packaging for the shipment be in Farsi because the devices are intended for re-export to Iran. Which of the following is true? | [5] Istanbul Distributors، شركة تم تنظيمها بموجب قوانين تركيا، هي عميل لشركة Abbott. تُقدّم شركة Istanbul Distributors طلبًا لشراء خمسة (5) أجهزة تشخيص من Abbott. يطلب وكيل المشتريات تحديدًا أن تكون جميع البطاقات التعريفية والتعبئة للشحنة باللغة الفارسية لأن الأجهزة من المعتزم إعادة تصديرها إلى إيران. أي مما يلي صحيح؟ |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] قد تبيع شركة Abbott الأجهزة لشركة Istanbul Distributors لأن تركيا لا تفرض عقوبات اقتصادية على إيران. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] يجوز لشركة Abbott بيع الأجهزة لشركة Istanbul Distributors طالما أن أيًا من المستندات المتعلقة بالمعاملة لا تشير إلى أن الأجهزة من المعتزم إعادة تصديرها إلى إيران. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] لا يجوز لشركة Abbott بيع الأجهزة إلى شركة Istanbul Distributors بدون ترخيص لأن شركة Abbott تعلم أن هذه الأجهزة من المعتزم إعادة تصديرها إلى إيران.  التالي |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | إن إرسال البضائع من الولايات المتحدة إلى بلد غير خاضع للعقوبات، مثل تركيا، بقصد إعادة تصديرها إلى دولة مستهدفة، مثل إيران، سيكون انتهاكًا لبرنامج العقوبات الأمريكية. قد لا تبيع شركة Abbott الأجهزة دون ترخيص لشركة Istanbul Distributors لأن شركة Abbott تعلم أن هذه الأجهزة من المعتزم إعادة تصديرها إلى إيران. حتى من دون معرفة واضحة بأن الأجهزة موجهة إلى إيران، فإن طلب وضع البطاقات التعريفية باللغة الفارسية هو راية حمراء تتطلب منّا طرح أسئلة حول الوجهة النهائية المقصودة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71)  [137\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71) | [6] Trade sanctions are always imposed against countries and not individuals or entities. | [6] يتم فرض العقوبات التجارية دائمًا على البلدان وليس الأفراد أو الكيانات. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71)  [138\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71) | [1] True. | [1] صواب. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71)  [139\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71) | [2] False.  Next | [2] خطأ.  التالي |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | بينما يمكن فرض العقوبات التجارية على البلدان، إلا أنها يمكن أن تُفرَض أيضًا على الأفراد والكيانات المشتبه في قيامهم بنشاط غير قانوني. هذا يمكن أن يساعد في منع انتشار المؤسسات الإجرامية. تحتفظ حكومات مختلف البلدان بتفاصيل هؤلاء الأشخاص والكيانات المدرجة أسماؤهم في القوائم، وتُسمَّى أي عقوبات ضدهم بأنها عقوبات بناءً على القوائم. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71)  [141\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71) | [7] Which of the following could happen to a U.S.-based company that imports refurbished medical equipment marked "Made in Iran” from Europe-based Iranian doctors?  Check all that apply. | [7] أي مما يلي يمكن أن يحدث لشركة مقرها الولايات المتحدة تستورد معدات طبية مجددة تحمل علامة "صنع في إيران" من أطباء إيرانيين مقيمين في أوروبا؟  حدد جميع الإجابات الصحيحة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71)  [142\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71) | [1] Nothing. The goods are imported from Europe, not Iran. | [1] لا شيء. يتم استيراد البضائع من أوروبا، وليس من إيران. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71)  [143\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71) | [2] If the imports are not properly licensed, the company may have to pay a fine of more than U.S. $300,000 per violation. | [2] إذا لم تكن الواردات مرخصة بشكل صحيح، فقد يتعين على الشركة دفع غرامة تزيد عن 300,000 دولار أمريكي لكل انتهاك. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71)  [144\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71) | [3] If there is evidence that the owners of the company are intentionally hiding the true country of origin, they may be prosecuted and, if convicted, imprisoned and fined.  Next | [3] إذا كان هناك دليل على أن مالكي الشركة يُخفون عمدًا بلد المنشأ الحقيقي، فيمكن محاكمتهم، وفي حالة إدانتهم، يُسجنون ويُغرّمون.  التالي |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | تحظر قواعد OFAC عمومًا الواردات من إيران. قد تؤدي انتهاكات العقوبات الأمريكية إلى عقوبات مدنية تزيد قيمتها عن 300,000 دولار أمريكي لكل انتهاك. وأيضًا، إذا تبيّن أن الانتهاك ذو طبيعة إجرامية، فقد يتم تطبيق عقوبات أعلى والسجن المحتمل. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71)  [146\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71) | [8] You have screened a prospective customer against all applicable and relevant restricted party lists. The customer does not appear on any of the lists. Your manager shares a red flag she identified about the customer. You decide not to look into the red flag because you have already screened the customer. Is this okay? | [8] لقد قمت بالتقصي عن عميل محتمل مقابل جميع قوائم الطرف المقيد المطبّقة وذات الصلة. لا يظهر العميل في أي من القوائم. تشارك مديرتك راية حمراء تُعرّفها حول العميل. تُقرِّر عدم النظر إلى الراية الحمراء لأنك سبق أن قمت بالتقصي عن العميل. هل هذا عادي أو طبيعي؟ |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71)  [147\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71) | [1] Yes. | [1] نعم. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71)  [148\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71) | [2] No.  Next | [2] لا.  التالي |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | تحذرك الرايات الحمراء من الظروف المشبوهة التي تحتاج إلى التحقيق قبل المتابعة. إذا لم تقم بالتحقيق في الراية الحمراء وينتهي بك الأمر إلى التعامل مع طرف مقيد، فمن الممكن إدانتك بانتهاك قوانين العقوبات التجارية الأمريكية، حتى لو كانت انتهاكاتك غير مقصودة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71)  [150\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71) | [9] Which of the following should warn you that a transaction could potentially violate U.S. trade sanctions laws? | [9] أي مما يلي يجب أن يحذرك من أن المعاملة قد تنتهك قوانين العقوبات التجارية الأمريكية؟ |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71)  [151\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71) | [1] A customer requests an order to be delivered to an unusual location. | [1] يطلب العميل طلبًا للتسليم إلى موقع غير عادي. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71)  [152\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71) | [2] A customer insists on paying cash for an expensive item that would normally be paid for in installments. | [2] يُصر العميل على دفع مبالغ نقدية مقابل سلعة باهظة الثمن يتم دفع ثمنها عادةً على أقساط. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71)  [153\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71) | [3] The name of the company you are dealing with indicates possible ties with a sanctioned country. | [3] يشير اسم الشركة التي تتعامل معها إلى احتمال وجود علاقات مع دولة خاضعة للعقوبات. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71)  [154\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71) | [4] A product's technical specifications do not fit the technical specifications of products typically found in the country it is being shipped to. | [4] لا تتناسب المواصفات الفنية للمنتج مع المواصفات الفنية للمنتجات الموجودة عادةً في البلد الذي يتم شحنه إليه. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71)  [155\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71) | [5] All of the above.  Next | [5] كل ما سبق.  التالي |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | يجب على جميع هذه الإجراءات أن ترفع رايات حمراء أو إشارات تحذير حيث تشير جميعها إلى انتهاكات محتملة لقوانين العقوبات التجارية الأمريكية. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71)  [157\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71) | [10] Who should you contact if you have any questions or would like to learn more about sanctions programs? Check all that apply. | [10] بمَن ينبغي عليك الاتصال إذا كان لديك أي أسئلة أو ترغب في معرفة المزيد حول برامج العقوبات؟ حدد جميع الإجابات الصحيحة. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71)  [158\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71) | [1] Human Resources (HR) | [1] الموارد البشرية (HR) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] الامتثال التجاري العالمي |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] الشؤون العامّة |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71)  [161\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71) | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Submit | [4] قسم التنظيم القانوني والامتثال (LR&C)  إرسال |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | إذا كانت لديك أسئلة أو ترغب في معرفة المزيد حول برامج العقوبات، فيرجى الاتصال بقسم التنظيم القانوني والامتثال للتجارة العالمية (LR&C) على exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | لا توجد نتائج متاحة لأنّك لم تستكمل اختبار التحقق من المعرفة.  تهانينا! لقد نجحت في اجتياز اختبار التحقق من المعرفة.  يُرجى مراجعة نتائجك أدناه من خلال النقر على كل سؤال.  بمجرد الانتهاء من ذلك، انقر فوق السهم للأمام لإكمال استبيان قصير.  نأسف لعدم اجتيازك اختبار التحقق من المعرفة. خذ بضع دقائق في مراجعة نتائجك أدناه من خلال النقر على كل سؤال.  عندما تنتهي من ذلك، انقر على زر "إعادة" للتحقق من المعرفة. |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] كنتيجة لهذه الجلسة، أصبح لديّ فهم أفضل للعقوبات التجارية.  أعترض بشدة  أعترض  محايد  أوافق  أوافق بشدة |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200)  [170\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200) | Where to Get Help | مصادر المساعدة |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | المدير أو المشرف  إذا لاحظت راية حمراء عند التعامل مع شريك تجاري، أو كانت لديك مخاوف تتعلق بمحاولات أي شخص للتحايل على العقوبات، أو إذا كانت لديك أسئلة عامة حول برامج العقوبات التجارية، فتحدث دائمًا إلى مديرك. إنّ مديرك يعرفك أنت وبيئة عملك وسيكون قادرًا على مساعدتك في التعامل مع الموقف بشكل مناسب. يُمكنك أيضًا التحدّث إلى مديرك إذا كانت لديك أسئلة حول كيف تسري هذه الدورة التدريبية على مسؤوليات عملك تحديدًا. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200)  [172\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200) | WRITTEN STANDARDS   * Review Abbott’s [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for guidance on complying with all applicable trade regulations. * Refer to the following corporate policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) to access the documents on Abbott World. * Corporate Legal Policy 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sanctions and Foreign Trade Controls * CCTC8990.01.001 – Deemed Export Controls * CCTC8990.03.001 – BIS Export / Reexport License Requests * CCTC8990.09.001 – Denied Party Screening Procedure * CCTC8990.10.001 -- OFAC Licensing Procedure * CCTC8990.10.003 – Commercial Activities Involving OFAC General Licenses * CCTC8990.10.004 – Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries * CCTC8990.11.001 – Export Control Classification Number Classifications | المعايير المكتوبة   * راجع [مدونة سلوك الأعمال](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) الخاصة بشركة Abbott للحصول على إرشادات حول الامتثال لجميع لوائح التجارة المطبّقة. * يرجى الرجوع إلى سياسات وإجراءات الشركة التالية لمعالجة ومراجعة أنشطة الأعمال التي قد تتأثر ببرامج العقوبات. انقر [هنا](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) للوصول إلى المستندات الموجودة على موقع Abbott World. * السياسة القانونية للشركات 60-3 - قوانين الحصار الأجنبي ومراقبة التجارة الأمريكية * CFM 8990 – العقوبات وضوابط التجارة الخارجية * CCTC8990.01.001 - ضوابط التصدير الاعتبارية * CCTC8990.03.001 - طلبات ترخيص تصدير / إعادة تصدير BIS * CCTC8990.09.001 - إجراء التقصي عن الطرف الممنوع * CCTC8990.10.001 - إجراءات ترخيص OFAC * CCTC8990.10.003 - الأنشطة التجارية التي تشمل التراخيص العامة لـ OFAC * CCTC8990.10.004 - التفاعلات مع المهنيين في مجال الرعاية الصحية والبلدان الخاضعة للعقوبات * CCTC8990.11.001 - تصنيفات أرقام - تصنيف مراقبة التصدير |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | الامتثال التجاري العالمي  الامتثال التجاري العالمي هو مورد متعلق بالشركات متاح لمعالجة أسئلتك أو مخاوفك حول برامج العقوبات التجارية. إذا كان لديك أي أسئلة أو ترغب في معرفة المزيد حول برامج العقوبات، فيرجى الاتصال بـ :  الهاتف: +1-224-668-9585  البريد الإلكتروني: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  الموقع الإلكتروني:   * يُمكن مراجعة تفاصيل التقصي عن الطرف الممنوع على Abbott World عن طريق النقر [هنا](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * إذا كانت لديك أي مخاوف بشأن انتهاك محتمل، فاتصل على الفور بمكتب الامتثال التجاري العالمي على الرقم +1-224-668-9585 أو قسم التنظيم القانوني والامتثال على+1-224-668-5635 |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | القسم القانوني  اتصل بالقسم القانوني على الرقم +1-224-668-5635 لطرح الأسئلة أو المخاوف بشأن الآثار القانونية المترتبة على انتهاكات العقوبات التجارية المحتملة. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | مكتب الأخلاقيات والامتثال (OEC)  يعد OEC مورد مؤسسي متاح لمعالجة أسئلة أو مخاوف الامتثال الخاصة بك، بما في ذلك التفاعلات التي قد تحدث فيما يتعلق بالوجبات والسفر والترفيه.   * يُرجى زيارة صفحة [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) على [موقع OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) على Abbott World. * يُرجى زيارة [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) للتعبير عن مخاوفك بشأن الانتهاكات المحتملة لمدونة سلوك الأعمال أو السياسات الخاصة بنا. خدمة [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) متاحة عالميًا على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع بعدة لغات. * كما يمكنك إرسال بريد إلكتروني إلى [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | موارد الدورة التدريبية  النص  انقر [هنا](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) للحصول على نسخة كاملة من الدورة التدريبية |
| 177\_toc\_1 | Welcome | ترحيب |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | فهم العقوبات والامتثال التجاري |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | فلسفة الشركة |
| 180\_toc\_4 | Objectives | الأهداف |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | مقدمة في العقوبات التجارية |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | تعريف العقوبات التجارية |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | الغرض من العقوبات التجارية |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | انتهاك العقوبات التجارية |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | التزام Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | تعريف الأشخاص الأمريكيين |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | برامج العقوبات الأخرى |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 190\_toc\_14 | Review | استعراض |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | القوانين واللوائح |
| 193\_toc\_17 | Introduction | مقدّمة |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | العقوبات الشاملة |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | العقوبات المحدودة |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | العقوبات بناءً على قوائم |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 198\_toc\_22 | Review | استعراض |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | التأثير على أعمال الشركة |
| 201\_toc\_25 | Introduction | مقدّمة |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | التصدير وإعادة التصدير |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 204\_toc\_28 | Importation | الاستيراد |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | سفر الأعمال |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | تسهيل الأنشطة بواسطة الآخرين |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | محاولة التحايل على العقوبات |
| 209\_toc\_33 | Review | استعراض |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | مسؤولياتنا |
| 212\_toc\_36 | Introduction | مقدّمة |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | أهمية التقصي عن الشركاء التجاريين |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | نظام التقصي عن الطرف الممنوع |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | ماذا تفعل إذا وجدت اسمًا في قائمة الأطراف المقيدة |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | الرايات الحمراء |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | عواقب انتهاكات العقوبات التجارية |
| 219\_toc\_43 | What to Do | ماذا عليك أن تفعل |
| 220\_toc\_44 | Review | استعراض |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | التزامك |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | التزامك |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | التحقق من المعرفة |
| 225\_toc\_49 | Introduction | مقدّمة |
| 226\_toc\_50 | Assessment | التقييم |
| 227\_toc\_51 | Feedback | رأيك |
| 228\_toc\_52 | Survey | الاستبيان |
| 229\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | لا يمكن للدورة الاتّصال بـ LMS. انقر على 'موافق' للمواصلة ومراجعة الدورة التدريبية. انتبه إلى أنّ شهادة الدورة قد لا تتوفّر. انقر على 'إلغاء' للخروج |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | ستظل بقيّة الأسئلة غير مُجاب عليها |
| 231\_string\_3 | Questions | أسئلة |
| 232\_string\_4 | Question | سؤال |
| 233\_string\_5 | not answered | غير مجاب عليه |
| 234\_string\_6 | That's correct! | هذا صحيح! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | هذا غير صحيح! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | رأيك: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | فهم العقوبات والامتثال التجاري |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | التحقق من المعرفة |
| 239\_string\_11 | Submit | إرسال |
| 240\_string\_12 | Retake | إعادة |
| 241\_string\_13 | Course Description: As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve. This includes complying with all applicable laws and regulations. In this course, employees will learn how to comply with U.S. trade sanctions, the types of activities covered and how to recognize the warning signs of potential violations. ​​​​​​This course will take approximately 30 minutes to complete. | وصف الدورة التدريبية: بما أننا شركة متخصصة في الرعاية الصحية، فمن الأهمية أن نتصرف دائمًا على النحو الصحيح تجاه العديد من الأشخاص الذين نخدمهم. ويشمل هذا الامتثال لجميع القوانين واللوائح المعمول بها. في هذه الدورة، سيتعلم الموظفون كيفية الامتثال للعقوبات التجارية الأمريكية، وأنواع الأنشطة المشمولة، وكيفية التعرف على علامات التحذير من الانتهاكات المحتملة. ستستغرق هذه الدورة التدريبية حوالي 30 دقيقة لإكمالها. |
| 242\_string\_14 | Menu | القائمة |
| 243\_string\_15 | Resources | الموارد |
| 244\_string\_16 | Reference Material | مواد مرجعيّة |
| 245\_string\_17 | Audio | صوت |
| 246\_string\_18 | Exit | خروج |
| 247\_string\_19 | Close | إغلاق |
| 248\_string\_20 | Comment... | تعليق… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | التعامل مع المنافسين  انقر فوق السهم للأمام. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | At Abbott, we are committed to fair dealing and complying with competition laws.  Competition benefits everyone, from businesses to consumers to the economy as a whole. Competition results in dynamic markets, leading to increased productivity and better value for consumers. | في Abbott، نحن ملتزمون بالتعامل العادل والامتثال لقوانين المنافسة.  المنافسة تُفيد الجميع، من الشركات إلى المستهلكين إلى الاقتصاد ككل. تُثمر المنافسة عن أسواق ديناميكية، ممّا يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحقيق قيمة أفضل للمستهلكين. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | Upon completion of this course, you will:   * Be able to explain what anti-competitive behavior is, who it impacts, and how. * Recognize that there are laws and regulations designed to prevent anti-competitive behavior. * Understand Abbott’s expectations for conducting business globally in the right way. * Know where to go for help and support. | بعد إكمال هذه الدورة التدريبية، سوف:   * تكون قادرًا على شرح السلوك المناهض للمنافسة، وعلى من يؤثر، وكيفية تأثيره. * تُدرك أن هناك قوانين ولوائح مصممة لمنع السلوك المناهض للمنافسة. * تفهم توقعات شركة Abbott لإدارة الأعمال عالميًا بالطريقة الصحيحة. * معرفة إلى أين تتوجّه لطلب المساعدة والدعم. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] الترحيب  دقيقة واحدة  [2] مقدمة في مكافحة الاحتكار  دقيقتان  [3] القوانين واللوائح  4 دقائق  [4] التأثير على أعمالنا ومسؤولياتنا  5 دقائق  [5] التزامك  دقيقة واحدة  [6] التحقق من المعرفة  3 دقائق  تقدّم التعلم  هذا الموضوع متاح الآن. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | In our day-to-day work activities, we sometimes interact with competitors.  These interactions may take place in formal settings like when we are participating in tenders or trade association meetings, or in less formal settings like chance encounters in doctors’ offices. Regardless of the setting, any interaction with a competitor could potentially pose a risk to you and Abbott. | في أنشطة العمل اليومية، نتعامل أحيانًا مع منافسين.  هذه التعاملات قد تتم في أوساط رسمية مثل عندما نشارك في المناقصات أو اجتماعات الجمعيات التجارية أو في أوساط أقل رسمية مثل لقاءات الصُدفة في مكاتب الأطباء. وبغض النظر عن المكان، فإن أي تعامل مع منافس يمكن أن يُشكّل خطرًا عليك وعلى Abbott. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | بما أننا شركة متخصصة في الرعاية الصحية، فمن الأهمية أن نتصرف دائمًا على النحو الصحيح تجاه العديد من الأشخاص الذين نخدمهم.  ويشمل ذلك الامتثال لقوانين مكافحة الاحتكار المصممة لمنع المنافسة غير العادلة. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Competition laws, also known as antitrust laws, exist to protect consumers from conduct that is anti-competitive, deceptive, or unfair.  These laws prohibit agreements that eliminate or discourage competition and apply to many aspects of our business, including relationships with competitors, prices, marketing and trade practices, and terms of sale to distributors and other customers. | قوانين المنافسة، المعروفة أيضًا باسم قوانين مكافحة الاحتكار، موجودة لحماية المستهلكين من السلوك المناهض للمنافسة أو الخادع أو غير العادل.  تحظر هذه القوانين الاتفاقيّات التي تُقصي أو تُثبّط المنافسة وتنطبق على العديد من الجوانب في أعمالنا، بما فيها العلاقات مع المنافسين والأسعار والممارسات التسويقية والتجارية وشروط البيع للموزعين والعملاء الآخرين. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | هل من المقبول مناقشة أسعار المنتجات مع المنافسين أثناء محادثة غير رسمية؟ |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | صواب  خطأ  إرسال |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) | That's correct!  That's not correct!  We must always exercise caution when interacting with competitors. You should not discuss sensitive business topics such as prices, sales terms, business or marketing plans, margins, costs, production capacity, inventory levels or discounts with competitors. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  علينا دائمًا أخذ الحيطة والحذر عند التعامل مع المنافسين. عليك ألّا تناقش موضوعات أعمال حساسة مثل الأسعار، أو شروط البيع، أو خطط الأعمال أو التسويق، أو هوامش الربح، أو التكاليف، أو القدرة الإنتاجيّة، أو مستويات المخزون أو الخصومات مع المنافسين. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10) | Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | توجد قوانين في معظم البلدان التي نعمل بها تحظر المنافسة غير العادلة. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11) | Abbott’s own standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  These standards can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards. | تتوافق معايير شركة Abbott الخاصة بالمنافسة العادلة مع التزامنا بممارسة الأعمال بأمانة وعدالة ونزاهة.  يمكن العثور على هذه المعايير في مدونة السلوك والأخلاقيات التجارية الخاصة بشركة Abbott والسياسة العالمية للامتثال بشأن معايير الأعمال. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | التأكد أن تعاملاتنا مع المنافسين مناسبة  تُحظر تمامًا الاتفاقات أو المناقشات مع المنافسين بشأن الأسعار، أو الحجم، أو تقييد أو السيطرة على الإنتاج أو حجم المبيعات، أو تخصيص العملاء أو الأسواق، أو المناقصات، أو طلبات العروض، أو العطاءات.  يُحظر أيضًا تنظيم المقاطعات. الاتفاق مع أحد المنافسين على عدم التعامل مع شركة أو مورّد آخر، أو تشجيع الآخرين على القيام بذلك، يمكن تفسيره على أنه منافسة غير عادلة. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | التمسك بالقوانين  نحن ملتزمون بالامتثال لقوانين المنافسة في كل بلد نقوم فيه بالأعمال. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | عمليات المناقصات العادلة القائمة على الجدارة  تلتزم Abbott بالمنافسة العادلة في جميع المناقصات وطلبات العروض والعطاءات. يُحظر تمامًا التواطؤ مع المنافسين، والتلاعب بالعطاءات، والإجراءات المشابهة التي قد تؤثر بشكل غير مناسب على نتائج عمليات الاختيار. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | الاجتماعات مع المنافسين  عند الاجتماع مع المنافسين، من المهم مراجعة جدول الأعمال للتأكد من تغطية المواضيع المناسبة فقط. لا تشارك أبدًا في أي مناقشة تتعلق بالتسعير، أو المناقصات، أو مقاطعة الأطراف الخارجية، أو تخصيص العملاء أو الأقاليم، أو تقييد الإنتاج أو حجم المبيعات.  إذا بدأ شخص ما في مناقشة هذه الأمور، فاتخذ إجراءً فوريًا. أنهِ مشاركتك في الاجتماع واطلب تسجيل اعتراضاتك. غادر واعطِ إشارة واضحة بصوت عالٍ وأداءٍ دراماتيكي عند مغادرتك، حتى يتذكر الآخرون انسحابك من المناقشة المحظورة. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | المنافسون وسوق العمل  بموجب قوانين المنافسة، لا يشمل المنافسون الشركات التي تنافسها شركة Abbott لبيع منتجاتنا فحسب، بل أيضًا الشركات التي تنافسها على توظيف الموظفين.  على سبيل المثال، يمكن أن يُنظر إلى مناقشة تعويضات الموظفين مع شركة أخرى أو الاتفاق مع شركة أخرى على عدم توظيف موظفي بعضهم البعض (اتفاقيات عدم استقطاب) على أنه سلوك مناهض للمنافسة أيضًا. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | الإبلاغ عن الانتهاكات المشتبه فيها  نحن ملتزمون بالإبلاغ عن أي انتهاك مشتبه به لسياسات شركة Abbott المتعلقة بالمنافسة غير العادلة. يمكننا القيام بذلك من خلال مكتب OEC، أو القسم القانوني، أو نظام الإبلاغ المباشر (Speak Up). |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | تحقق سريع من المعلومات  اختبر معرفتك الآن! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12) | You are a Regional Sales Manager responsible for Abbott Vascular in Turkey. You are considering submitting a bid to supply product to a large public hospital in your area. You are aware that the contract is currently held by a local company. Before investing a lot of time into putting together the bid, you reach out to a counterpart at Medtronic to find out whether they are bidding. Is this okay? | أنت مدير مبيعات إقليمي مسؤول عن Abbott Vascular في تركيا. تُفكِّر في تقديم عرض لتوريد المنتج إلى مستشفى عام كبير في منطقتك. وتعرف أن العقد مملوك حاليًا لشركة محلية. قبل أن تستغرق وقتًا طويلًا في تجميع العطاء، تواصلتَ مع نظير لك في شركة Medtronic لمعرفة ما إذا كانت الشركة ستُقدّم عطاء. هل هذا عادي أو طبيعي؟ |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12)  [23\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12) | Yes, as long as you do not discuss pricing, discounts, rebates or any other terms of the bid.  Yes, since the objective of the call is simply to establish whether or not Medtronic would bid.  No. Any discussion with competitors regarding pricing or bidding strategies is strictly prohibited.  Submit | نعم، طالما أنك لا تناقش الأسعار، أو الخصومات، أو الحسومات، أو أي شروط أخرى للعطاء.  نعم، نظرًا لأنّ الهدف من المكالمة هو ببساطة تحديد ما إذا كانت شركة Medtronic ستُقدّم عطاءً أم لا.  لا، أي نقاش مع المنافسين بخصوص إستراتيجيات التسعير أو العطاء محظور تمامًا.  إرسال |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12) | That's correct!  That's not correct!  While there is no indication that the purpose of the call is to engage in rigging the bid, any discussion with a competitor about the terms of a bid or bidding strategies could be perceived as harmful to competition.  For instance, if both Medtronic and Abbott refrain from submitting competitive bids, it could leave the door open for a single firm to bid on the contract. This could result in the hospital paying more than would be expected in a competitive situation. This could subsequently be viewed by the authorities as a type of bid suppression. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  على الرغم من عدم وجود ما يُشير إلى أن الغرض من المكالمة هو التلاعب في العطاء، إلّا أن أي نقاش مع أحد المنافسين حول شروط العطاء أو إستراتيجياته يمكن أن يُنظر إليه على أنه ضار بالمنافسة.  على سبيل المثال، إذا امتنعت كل من شركتي Medtronic وAbbott عن تقديم عطاءات تنافسية، فقد يترك هذا الباب مفتوحًا لشركة واحدة لتقديم عطاء على العقد. قد يؤدي هذا إلى أن تدفع المستشفى أكثر ممّا هو متوقع في وجود وضع تنافسي. يمكن للسلطات أن تنظر إلى هذا لاحقًا باعتباره نوعًا من كتم العطاءات. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13) |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13)  [26\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13) | You are an Area Sales Director for Abbott’s Rapid Diagnostics business in East Africa. At a meeting with a local distributor who distributes diagnostic testing equipment for you and a leading competitor, you are provided with a list of customers who the distributor says you should target for rapid diagnostic marketing. It is explained that a similar length list with different customers has been given to your competitor, so that the two companies’ marketing efforts don’t overlap. Since the distributor is responsible for the final sale of the companies’ products, you agree to limit your marketing efforts to the customers on the list. Is this okay? | أنك تشغَل منصب مدير مبيعات منطقة في شركة Abbott’s Rapid Diagnostics في شرق إفريقيا. خلال اجتماع مع موزّع محلي يوزع لك معدات الاختبار التشخيصي ولأحد المنافسين الرائدين، تم تزويدك بقائمة عملاء يرى الموزّع أنه ينبغي عليك استهدافهم للتسويق للتشخيص السريع. تم توضيح أن المنافس قد حصلَ على قائمة مشابهة تضم عملاء مختلفين حتى لا تتداخل الجهود التسويقية للشركتين. نظرًا لأن الموزّع مسؤول عن البيع النهائي لمنتجات الشركات، فقد وافقتَ على قصر جهودك التسويقية على العملاء الموجودين في القائمة. هل هذا عادي أو طبيعي؟ |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | نعم  لا  إرسال |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13)  [28\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13) | That's correct!  That's not correct!  Market or customer allocation is almost always illegal. The fact that the arrangement is being organized by a third party, in this case a local distributor, does not change the fact that dividing customers or geographic areas to avoid competition may result in customers paying more for their diagnostic equipment.  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | هذا صحيح!  هذا غير صحيح!  دائمًا ما يكون تخصيص السوق أو العملاء أمرًا غير قانوني. مجرد قيام جهة خارجية، في هذه الحالة موزّع محلي، بتنظيم هذا الترتيب لا يُغيّر من حقيقة أن تقسيم العملاء أو المناطق الجغرافية لتجنُّب المنافسة من المحتمل أن يؤدي إلى قيام العملاء بدفع المزيد مقابل معدات التشخيص الخاصة بهم.  عند التواصل مع المورّدين والموزّعين الخارجيين، من المهم أن تظل منتبهًا لأي ترتيبات قد تُفسَّر على أنها تحِد من المنافسة. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | قوانين المنافسة  توجد قوانين في معظم البلدان التي نعمل بها تحظر المنافسة غير العادلة. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | عمليات المناقصات العادلة القائمة على الجدارة  تلتزم Abbott بالمنافسة العادلة في جميع المناقصات وطلبات العروض والعطاءات. يُحظر تمامًا التواطؤ مع المنافسين، والتلاعب بالعطاءات، والإجراءات المشابهة التي قد تؤثر بشكل غير مناسب على نتائج عمليات الاختيار. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | الاجتماعات مع المنافسين  لا تشارك أبدًا في أي مناقشة تتعلق بالتسعير، أو المناقصات، أو مقاطعة الأطراف الخارجية، أو تخصيص العملاء أو الأقاليم، أو تقييد الإنتاج أو حجم المبيعات. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | الرد على المناقشات المناهضة للمنافسة  إذا بدأ شخص ما بمناقشة موضوعات عمل حساسة، فاتخذ إجراءً فوريًا. أنهِ مشاركتك في الاجتماع واطلب تسجيل اعتراضاتك. غادر واعطِ إشارة واضحة بصوت عالٍ وأداءٍ دراماتيكي عند مغادرتك، حتى يتذكر الآخرون انسحابك من المناقشة المحظورة. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | الإبلاغ عن الانتهاكات المشتبه فيها  نحن ملتزمون بالإبلاغ عن أي انتهاك مشتبه به لسياسات شركة Abbott المتعلقة بالمنافسة غير العادلة. يمكننا القيام بذلك من خلال مكتب OEC، أو القسم القانوني، أو نظام الإبلاغ المباشر (Speak Up). |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | تتوافق معايير Abbott العالمية للمنافسة العادلة مع التزامنا بمزاولة الأعمال بأمانة ونزاهة وعدالة.  وهي تحدد بوضوح التزام شركة Abbott رفيع المستوى بالامتثال لقوانين المنافسة في كل الدول التي نمارس فيها أعمالنا. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17) | Governments around the world have pursued actions against competitors who have colluded to limit competition.  The penalties for anti-competitive behavior have increased significantly over recent years. | اتخذت الحكومات في جميع أنحاء العالم إجراءات ضد المنافسين الذين تواطئوا معًا للحد من المنافسة.  زادت العقوبات المفروضة على السلوك المناهض للمنافسة بشكل ملحوظ خلال السنوات الأخيرة. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18)  [38\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18) | Besides civil and criminal penalties, there are other consequences.  Since anti-competitive conduct usually results in higher prices or reduced selection for consumers, a company that commits such crimes risks seriously damaging its reputation in the eyes of its customers. | وهناك عواقب أخرى إلى جانب العقوبات المدنية والجنائية.  نظرًا لأن السلوك المناهض للمنافسة يؤدي عادةً إلى ارتفاع الأسعار أو انخفاض تشكيلة الاختيار للمستهلكين، فإن الشركة التي ترتكب مثل هذه الجرائم تُخاطر بإلحاق ضرر جسيم بسمعتها في نظر عملائها. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19)  [39\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19) | As an Abbott employee, it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate.  An employee who commits anti-competitive acts is violating company policies and can face disciplinary action, including termination. | بصفتك موظفًا في شركة Abbott، من المهم أن تعرف وتتبع القوانين واللوائح التي تحكم المنافسة في الدول والمناطق التي تعمل فيها.  إن الموظف الذي يرتكب أعمالًا مناهضة للمنافسة ينتهك سياسات الشركة وقد يخضع إلى إجراءات تأديبية، تصل إلى الفصل من العمل. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20)  [40\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20) | When facing a difficult decision, always take time to think things through.   * Think about what laws, policies, and procedures might be compromised. * Think about the risks to you and the company. * Think about what effect your decision will have on others. * But, most of all, think about your options. Because you always have options. | عندما تواجه قرارًا صعبًا، خذ وقتك دائمًا للتفكير في الأمر.   * فكّر في القوانين والسياسات والإجراءات التي قد يتم انتهاكها. * فكّر في المخاطر التي تواجهها أنت والشركة. * فكّر في التأثير الذي سيحدثه قرارك على الآخرين. * والأهم من ذلك كلّه، فكّر في خياراتك. لأن لديك دائمًا خيارات. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21) | Remember, no matter what happens, if you make the right choice, Abbott will be there to support you. | تذكّر، بغض النظر عمّا يحدث، إذا قمت بالاختيار الصحيح، فستكون Abbott موجودة لدعمك. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22) | Remember, any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | تذكّر، يمكن اعتبار أي محادثة بين المتنافسين فيما يتعلق بالأسعار، والأسواق، والعملاء، والمورّدين، والموزّعين، وما إلى ذلك بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | المناقشات حول التسعير  تُعتبر أي محادثة بين المتنافسين حول الأسعار، مثل فروق الأسعار، أو قوائم الأسعار، أو الخدمات المجانية، بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. لا يلزم أن تؤدي هذه المحادثات إلى اتفاق رسمي مع أحد المنافسين حتى يتم اعتبارها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | المناقشات حول المناقصات العامة  تُعتبر أي مناقشة بين المتنافسين بشأن المناقصات العامة، والعطاءات، وطلبات تقديم العروض بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. لا يلزم أن تؤدي هذه المحادثات إلى اتفاق رسمي مع أحد المنافسين حتى يتم اعتبارها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | المناقشات حول تخصيص السوق أو العملاء  تُعتبر أي مناقشة بين المتنافسين حول تخصيص السوق أو العملاء بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. لا يلزم أن تؤدي هذه المحادثات إلى اتفاق رسمي مع أحد المنافسين حتى يتم اعتبارها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | المناقشات حول المقاطعات الجماعية  تُعتبر أي مناقشة تجري بين المتنافسين فيما يتعلق بمقاطعة أطراف خارجية من مورّدين، أو موزّعين، أو تجار تجزئة بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. لا يلزم أن تؤدي هذه المحادثات إلى اتفاق رسمي مع أحد المنافسين حتى يتم اعتبارها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | المناقشات حول تقييد الإنتاج أو حجم المبيعات أو التحكم فيهما  تُعتبر أي مناقشة بين المتنافسين حول تقييد الإنتاج أو حجم المبيعات أو التحكم فيهما بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. لا يلزم أن تؤدي هذه المحادثات إلى اتفاق رسمي مع أحد المنافسين حتى يتم اعتبارها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | الأطراف الخارجية والوسطاء  عند التواصل مع المورّدين والموزّعين الخارجيين، من المهم أن تظل منتبهًا لأي ترتيبات قد تُفسَّر على أنها تحِد من المنافسة. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | انقر فوق السهم لبدء الاستعراض.  استعراض  توقف لحظة من أجل مراجعة بعض المفاهيم الأساسية التي تم تناولها في هذا القسم. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | مسؤولياتك  بصفتك موظفًا في شركة Abbott، من المهم أن تعرف وتتبع القوانين واللوائح التي تحكم المنافسة في الدول والمناطق التي تعمل فيها. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | معرفة ما يُشكِّل سلوكًا مناهضًا للمنافسة  يمكن اعتبار أي محادثة بين المتنافسين فيما يتعلق بالأسعار، والأسواق، والعملاء، والمورّدين، والموزّعين، وما إلى ذلك بمثابة تعاون غير قانوني ويجب تجنُّبه. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | التفكير بعقلانية  عندما تواجه قرارًا صعبًا، خذ وقتك دائمًا للتفكير في الأمر:   * ما القوانين والسياسات والإجراءات التي قد يتم انتهاكها. * المخاطر التي تواجهها أنت والشركة. * تأثير قرارك على الآخرين. * خياراتك. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25)  [54\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25) | Take a moment to confirm your agreement with both statements.  I know and understand Abbott’s standards on Interactions with Competitors and how they relate to the environment in which Abbott operates.  I understand that I must comply with Abbott’s standards on Interactions with Competitors, which can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards.  Confirm | توقف برهة لتأكيد موافقتك على العبارتين أدناه.  أعرف وأفهم معايير شركة Abbott بشأن التفاعلات مع المنافسين وكيفية ارتباطها بالبيئة التي تعمل فيها Abbott.  أفهم أنه يجب عليّ الامتثال لمعايير شركة Abbott بشأن التفاعلات مع المنافسين، والتي يمكن العثور عليها في مدونة السلوك والأخلاقيات التجارية الخاصة بشركة Abbott والسياسة العالمية للامتثال بشأن معايير الأعمال.  تأكيد |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | اختبار التحقق من المعرفة التالي يتكوّن من 5 أسئلة. يجب أن تُحقّق 80% أو أكثر لكي تستكمل هذه الدورة التدريبية بنجاح.  عندما تُصبح مستعدًّا، انقر فوق زر التحقق من المعرفة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27)  [56\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27)  [57\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27) | [1] You are responsible for the manufacturing of reagents in the United States. During a conference, you and a few of your counterparts at competitors have an “off-the-record” discussion about one of your suppliers. Although no formal agreement is reached, a number of these counterparts indicate they will no longer be using a particular supplier because this supplier has near monopoly power and is using its dominant position to raise prices. Could your participation in the discussion be considered anti-competitive? | [1] أنت مسؤول عن تصنيع الكواشف في الولايات المتحدة. في أثناء مؤتمر، جرَتْ مناقشة "غير رسمية" بينك وبين عدد من نظرائك في الشركات المنافسة حول أحد المورّدين الذين تتعامل معهم. على الرغم من عدم التوصل إلى اتفاق رسمي، إلا أنّ عددًا من هؤلاء النظراء ذكروا أنهم لن يستمروا في التعاون مع مورّد معيّن لأن هذا المورّد لديه سلطة شبه احتكارية ويستخدم مركزه المُهيمِن لرفع الأسعار. هل يمكن اعتبار مشاركتك في المناقشة مناهضة للمنافسة؟ |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27)  [58\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27) | [1] No, the concerns raised are valid. In fact, the supplier’s dominant position in the marketplace is anti-competitive. | [1] لا، فالمخاوف المثارة صحيحة. في الواقع، يُعتبر المركز المُهيمِن للمورّد في السوق غير تنافسي. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27)  [59\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27) | [2] No, as long as there is no written agreement among the parties. | [2] لا، طالما لا يوجد اتفاق رسمي مكتوب بين الطرفين. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27)  [60\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27) | [3] Yes. Any discussion with respect to boycotting third parties could be viewed as anti-competitive. | [3] نعم. يمكن النظر إلى أي مناقشة تتعلق بمقاطعة الأطراف الخارجية على أنها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27)  [61\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27) | [4] Yes, but only if you sign an agreement to boycott the supplier with the other parties.  Next | [4] نعم، ولكن فقط إذا اتفقتَ رسميًا مع الأطراف الأخرى على مقاطعة المورّد.  التالي |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | تُعتبر أي مناقشة تجري بين المتنافسين فيما يتعلق بمقاطعة أطراف خارجية من مورّدين، أو موزّعين، أو تجار تجزئة سلوكًا مناهضًا للمنافسة من قبل السلطات الحكومية. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27) | [2] How should you end your participation in a meeting or conversation with a competitor that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic? | [2] كيف يجب أن تُنهي مشاركتك في اجتماع أو محادثة مع منافس إذا بدأت تحيد نحو مناقشة التسعير أو بعض المواضيع المحظورة الأخرى؟ |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27)  [64\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27) | [1] Calmly and respectfully. | [1] بهدوء واحترام. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27)  [65\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27) | [2] Loudly and dramatically and request that your objection be documented in meeting minutes, if applicable. | [2] بصوت عالٍ وأداءٍ دراماتيكي واطلب توثيق اعتراضك في محضر الاجتماع، إن أمكن. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27)  [66\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] بسرعة وبهدوء.  التالي |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | يجب عليك دائمًا إنهاء مشاركتك في أي اجتماع أو محادثة تحيد نحو مناقشة التسعير أو بعض المواضيع المحظورة الأخرى بصوت عالٍ وأداءٍ دراماتيكي، حتى يتذكر الآخرون انسحابك من المناقشة المحظورة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27) | [3] You recently attended a dinner with competitors at which product pricing and upcoming bids were discussed. In this case what should you do? Check the correct answer. | [3] حضرت مؤخرًا حفل عشاء مع المنافسين حيث تمت مناقشة أسعار المنتجات وعروض الأسعار القادمة. في هذه الحالة، ماذا عليك أن تفعل؟ تحقق من الإجابة الصحيحة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27) | [1] Call the competitors that were present at the dinner to discuss your understanding of the event. | [1] اتصل بالمنافسين الذين حضروا العشاء لمناقشة فهمك للحدث. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27)  [70\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27) | [2] Do nothing, since you didn’t sign any document that could be interpreted as anti-competitive. | [2] لا تفعل شيئًا، بما أنك لم توقع على أي وثيقة يمكن تفسيرها على أنها مناهضة للمنافسة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27)  [71\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27) | [3] Write an email to all the dinner participants detailing the discussions that occurred at dinner and stating that you did not agree with any anti-competitive practices, so your position is documented. | [3] اكتب رسالة إلكترونية إلى جميع المشاركين في العشاء تتضمن تفاصيل المناقشات التي جرت على العشاء واذكر أنك لم توافق على أي ممارسات غير تنافسية، وهكذا تقوم بتوثيق موقفك. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27)  [72\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] اتصل بمديرك و OEC في أقرب فرصة.  التالي |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | يجب عليك دائمًا إنهاء مشاركتك في أي اجتماع أو محادثة تحيد نحو مناقشة التسعير أو بعض المواضيع المحظورة الأخرى بصوت عالٍ وأداءٍ دراماتيكي، حتى يتذكر الآخرون انسحابك من المناقشة المحظورة. أبلغ عن المشكلة إلى مديرك، أو مكتب OEC، أو القسم القانوني، أو نظام الإبلاغ المباشر Speak Up. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] ثلاثة موزعين يجتمعون لمناقشة سلسلة مناقصات قادمة في مستشفى عام محلي ويتفقون على التناوب في الفوز بالعقود عن طريق التلاعب عمدًا بالأسعار المقدمة في كل عطاء. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27) | [1] The scenario describes an unfair and illegal competition practice known as “bid-rigging.” | [1] يصف السيناريو ممارسة غير عادلة وغير قانونية للمنافسة تُعرف باسم “التلاعب بالعطاءات”. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27)  [76\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27) | [2] There are no issues with the presented scenario. Because each company won a contract, no harm was done. | [2] لا توجد مشاكل في السيناريو المعروض. بما أن كل شركة فازت بعقد، لم يحدث أي ضرر. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27)  [77\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27) | [3] The described issue is a legitimate agreement and is not illegal.  Next | [3] المشكلة الموضحة تُعد اتفاقية مشروعة وليست غير قانونية.  التالي |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | التلاعب في العطاءات يُعد جريمة خطيرة لها عواقب في العالم الواقعي. الاتفاقيات بشأن الأسعار أو المناقصات محظورة تمامًا. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27)  [79\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27) | [5] You are responsible for overseeing the sales and marketing team for Abbott Nutrition in the US. A competitor hires your top performing sales representative. You call your counterpart at the competitor and suggest that the two companies agree to stop poaching each other’s employees. Could this discussion be considered anti-competitive? | [5] أنت مسؤول عن الإشراف على فريق المبيعات والتسويق لشركة Abbott Nutrition في الولايات المتحدة. أحد المنافسين يوظف أفضل ممثل مبيعات لديك. تتصل بنظيرك في الشركة المنافسة وتقترح أن تتفق الشركتان على التوقف عن استقطاب موظفي بعضهما البعض. هل يمكن اعتبار هذه المناقشة سلوكًا مناهضًا للمنافسة؟ |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27) | [1] Yes, the two companies compete to hire employees and an agreement between two employers to limit this competition may be viewed as anti-competitive. | [1] نعم، الشركتان تتنافسان على توظيف الموظفين، وقد يُنظر إلى الاتفاق بين صاحبيّ عمل على تقييد هذه المنافسة على أنه سلوك مناهض للمنافسة. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27) | [2] No, because employees of the two companies are subject to non-compete provisions in their respective employee agreements. | [2] لا، لأن موظفي الشركتين يخضعون لأحكام عدم المنافسة في اتفاقيات الموظفين الخاصة بهم. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27)  [82\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27) | [3] No, because the arrangement has no effect on the price paid by consumers.  Next | [3] لا، لأن الترتيب ليس له أي تأثير على السعر الذي يدفعه المستهلكون.  التالي |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | يُعتبر الاتفاق مع شركة أخرى لتقييد المنافسة في سوق العمل غير قانوني في العديد من الولايات القضائية، تمامًا كما هو الحال مع تحديد الأسعار أو الاتفاقات المماثلة التي تؤثر على المنتجات التي نبيعها. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28)  [84\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | لا توجد نتائج متاحة لأنّك لم تستكمل اختبار التحقق من المعرفة.  تهانينا! لقد نجحت في اجتياز اختبار التحقق من المعرفة.  يُرجى مراجعة نتائجك أدناه من خلال النقر على كل سؤال.  بمجرد الانتهاء من ذلك، انقر فوق السهم للأمام لإكمال استبيان قصير.  نأسف لعدم اجتيازك اختبار التحقق من المعرفة. خذ بضع دقائق في مراجعة نتائجك أدناه من خلال النقر على كل سؤال.  عندما تنتهي من ذلك، انقر على زر "إعادة" للتحقق من المعرفة. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] نتيجةً لهذه الجلسة، أصبح لديّ فهم أفضل لكيفية التفاعل مع المنافسين.  أعترض بشدة  أعترض  محايد  أوافق  أوافق بشدة |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200)  [91\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200) | Where to Get Help | مصادر المساعدة |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | المدير  إذا كانت لديك أسئلة حول تعاملاتك مع الأشخاص خارج Abbott، فإن أفضل مكان للبدء هو مع مديرك. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200)  [93\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200) | Written Standards   * For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | المعايير المكتوبة   * للتعرف على توقعات الشركة الأساسية حول التعاملات مع الآخرين، يُرجى الرجوع إلى [مدونة سلوك الأعمال الخاصة بشركتنا](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * راجع سياسة الأخلاق والامتثال العالمية الخاصة بشركة Abbott بشأن معايير الأعمال للحصول على إرشادات حول متطلبات شركة Abbott. * انقر [هنا](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank) للوصول إلى السياسة على موقع مكتب الأخلاقيات والامتثال على Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | مكتب الأخلاقيات والامتثال (OEC)   * إنّ مكتب الأخلاقيّات والامتثال (OEC) هو مورد عالمي متاح لتناول أسئلتك أو مخاوفك بشأن التفاعلات مع المنافسين. * يُرجى زيارة صفحة [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) على [موقع OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) على Abbott World. * إذا كانت لديك أيّة مخاوف بشأن الأنشطة التجارية المناهضة للمنافسة، سواء داخل الشركة، أو في تعاملاتك مع العملاء أو الأطراف الثالثة الأخرى، فيمكنك الإبلاغ عن قلقك لدى مكتب الأخلاقيات والامتثال (OEC) ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)) أو الإدارة القانونية، أو زيارة نظام الإبلاغ المباشر متعدد اللغات [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank)، والمُتاح عالميًا على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | القسم القانوني  اتصل بالقسم القانوني لطرح أسئلتك أو مخاوفك بشأن قضايا قانون المنافسة.   * انقر [هنا](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) للوصول إلى الصفحة الرئيسية لقسم الشؤون القانونية على Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | موارد الدورة التدريبية  النص  انقر [هنا](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) للحصول على نسخة كاملة من الدورة التدريبية |
| 97\_toc\_1 | Welcome | ترحيب |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | التعامل مع المنافسين |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | فلسفة الشركة |
| 100\_toc\_4 | Objectives | الأهداف |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | مقدمة في مكافحة الاحتكار |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | معاملاتنا التجارية |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | أهمية مكافحة الاحتكار |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | القوانين واللوائح |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | القوانين ومعايير Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | تحقق سريع من المعلومات |
| 110\_toc\_14 | Review | استعراض |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | التأثير على أعمالنا ومسؤولياتنا |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | توقّعات Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | لديك دائما خيارات |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | معرفة ما يجب فعله |
| 116\_toc\_20 | Review | استعراض |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | جدول المحتويات |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | التزامك |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | التزامك |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | التحقق من المعرفة |
| 121\_toc\_25 | Introduction | مقدّمة |
| 122\_toc\_26 | Assessment | التقييم |
| 123\_toc\_27 | Feedback | رأيك |
| 124\_toc\_28 | Survey | الاستبيان |
| 125\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | لا يمكن للدورة الاتّصال بـ LMS. انقر على 'موافق' للمواصلة ومراجعة الدورة التدريبية. انتبه إلى أنّ شهادة الدورة قد لا تتوفّر. انقر على 'إلغاء' للخروج |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | ستظل بقيّة الأسئلة غير مُجاب عليها |
| 127\_string\_3 | Questions | أسئلة |
| 128\_string\_4 | Question | سؤال |
| 129\_string\_5 | not answered | غير مجاب عليه |
| 130\_string\_6 | That's correct! | هذا صحيح! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | هذا غير صحيح! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | رأيك: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | التعامل مع المنافسين |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | التحقق من المعرفة |
| 135\_string\_11 | Submit | إرسال |
| 136\_string\_12 | Retake | إعادة |
| 137\_string\_13 | Course Description: At Abbott we are committed to fair dealing and complying with competition laws. In this course, we will help you understand and recognize anti-competitive behavior and how to promote fair competition and avoid anti-competitive practices. This course will take approximately 15 minutes to complete. | وصف الدورة التدريبية: في Abbott، نحن ملتزمون بالتعامل العادل والامتثال لقوانين المنافسة. في هذه الدورة، سوف نساعدك على فهم السلوكيات المناهضة للمنافسة والتعرف عليها وفهم كيفية تعزيز المنافسة العادلة وتجنب الممارسات المناهضة للمنافسة. ستستغرق هذه الدورة التدريبية حوالي 15 دقيقة لإكمالها. |
| 138\_string\_14 | Menu | القائمة |
| 139\_string\_15 | Resources | الموارد |
| 140\_string\_16 | Reference Material | مواد مرجعيّة |
| 141\_string\_17 | Audio | صوت |
| 142\_string\_18 | Exit | خروج |
| 143\_string\_19 | Close | إغلاق |
| 144\_string\_20 | Comment... | تعليق… |