**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. | Comprensione delle sanzioni e della conformità commerciale  Fai clic sulla freccia avanti. |
| [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. | A volte, gli Stati Uniti e altri Paesi e giurisdizioni (come l’Unione Europea) limitano o vietano gli scambi commerciali con alcuni Paesi, entità e individui.  Le restrizioni possono includere il divieto di esportazione, importazione, viaggi, investimenti e altre operazioni finanziarie con le parti sanzionate. |
| [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. | In qualità di dipendenti di una Società che ha la sua sede principale negli Stati Uniti e opera a livello globale, la legge ci impone di rispettare tutti i programmi e controlli relativi alle sanzioni commerciali degli Stati Uniti, in ogni Paese nel quale operiamo. |
| [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. | Al termine del corso, sarai in grado di:   * Descrivere il contesto in cui operiamo * Comprendere le sanzioni commerciali e i motivi per cui le sanzioni commerciali degli Stati Uniti si applicano a tutti in Abbott * Comprendere le aspettative di Abbott per il rispetto delle sanzioni commerciali degli Stati Uniti e come riconoscere i segnali di allarme di potenziali violazioni * Comprendere l’importanza di esaminarele potenziali terze parti partner, e   Sapere dove trovare aiuto e supporto |
| [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] Benvenuto  1 minuto  [2] Introduzione alle sanzioni commerciali  5 minuti  [3] Leggi e normative  4 minuti  [4] L’impatto sulle nostre attività  4 minuti  [5] Le nostre responsabilità  6 minuti  [6] Il tuo impegno  1 minuto  [7] Verifica della conoscenza  5 minuti  Progresso dell’apprendimento  Questo argomento è ora disponibile. |
| [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. | Le sanzioni commerciali, note anche come sanzioni economiche, sono **restrizioni commerciali** imposte dai governi di uno o più Paesi ad un altro Paese, organizzazione, gruppo o individuo.  Ad esempio, un Paese può limitare determinate esportazioni, attuare controlli su merci particolari, congelare o bloccare capitali o vietare del tutto gli scambi commerciali con un altro Paese, entità o individuo. |
| [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. | I governi impongono sanzioni commerciali a Paesi o individui, allo scopo di modificarne il comportamento e le politiche che mettono in pericolo gli interessi dei Paesi sanzionatori o violano le regole di comportamento internazionali.  Poiché le sanzioni commerciali rendono più difficile, o persino impossibile, al Paese o all’individuo sanzionato, commerciare con il Paese che impone la sanzione, di solito causano conseguenze economiche negative per i Paesi o per gli individui colpiti. |
| [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. | Normalmente, le sanzioni commerciali vengono imposte per promuovere obiettivi di politica estera o sicurezza nazionale.  Ad esempio, gli Stati Uniti e altri Paesi impongono sanzioni a Paesi o individui che sostengono il terrorismo, commettono violazioni dei diritti umani sui propri cittadini o sono noti trafficanti di droga. |
| [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. | La violazione delle sanzioni, così come qualsiasi attività volta ad eluderle, è un grave delitto penale che può portare a severe pene civili e penali per le aziende e per gli individui, tra cui multe e carcerazione.  Essendo Abbott una Società che ha la sua sede principale negli Stati Uniti, la legge impone a lei e ai suoi dipendenti di rispettare tutti i programmi e i controlli relativi alle sanzioni commerciali degli Stati Uniti, in ogni Paese nel quale Abbott opera. |
| [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. | Abbott si impegna a condurre le proprie attività commerciali secondo gli standard legali ed etici più elevati.  Di conseguenza, tutti i dipendenti Abbott devono rispettare le normative relative alle sanzioni commerciali statunitensi. Questo requisito è indicato nel Codice di condotta aziendale e nelle politiche e procedure del Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale). |
| [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. | Di seguito è riportato quanto incluso nel nostro Codice di condotta aziendale in merito al rispetto delle normative commerciali:  Rispettiamo tutte le normative commerciali applicabili, quali le procedure di controllo delle importazioni e delle esportazioni previste dai governi, per ragioni di sicurezza nazionale e di politica estera. Le normative commerciali comprendono sanzioni, restrizioni sull’esportazione di determinati prodotti e divieti di condurre affari con specifici soggetti, gruppi o entità. |
| [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. | Le nostre politiche e procedure di Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) forniscono una guida dettagliata su come rispettare le sanzioni commerciali.  Per l’elenco completo delle politiche e procedure commerciali, fai riferimento alla sezione Risorse di questo corso. |
| [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. | Coloro che devono rispettare i programmi di sanzioni degli Stati Uniti sono indicati come “persone statunitensi” e includono:   * Le aziende costituite o con sede negli Stati Uniti (incluso il Portorico). * I dipendenti delle suddette aziende (inclusi quelli con sede in Portorico), nonché i dipendenti delle loro filiali non statunitensi. * I cittadini statunitensi o le persone con residenza permanente negli Stati Uniti, a prescindere da dove si trovino. * Chiunque si trovi negli Stati Uniti, anche se in vacanza.   Qualsiasi filiale estera di un’azienda con sede principale negli Stati Uniti o un’entità di proprietà o controllata da una società statunitense. |
| [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. | In pratica, la categoria delle persone statunitensi è molto vasta; ragione per la quale Abbott chiede a tutti i dipendenti (incluse le filiali e consociate estere e i loro dipendenti) di rispettare tali programmi. |
| [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. | Oltre alle normative sulle sanzioni commerciali statunitensi, Abbott potrebbe dover rispettare sanzioni imposte ai sensi delle leggi locali degli altri Paesi in cui operiamo.  Anche l’attuazione delle sanzioni emesse dalle Nazioni Unite o dall’Unione Europea può imporre restrizioni ad Abbott. Questo corso si concentra specificamente sulle normative relative alle sanzioni commerciali degli Stati Uniti e sui tipi di attività coperte da ciascuna normativa. In caso di domande sulle normative relative alle sanzioni commerciali in altri Paesi, contatta 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! | Verifica lampo  Metti ora alla prova le tue conoscenze! |
| [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. | Poiché non lavori negli Stati Uniti, l'argomento delle sanzioni commerciali non ti riguarda. |
| [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 | Vero.  Falso.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Essendo Abbott una Società che ha la sua sede principale negli Stati Uniti, la legge impone a lei e ai suoi dipendenti di rispettare tutte le normative e i controlli relativi alle sanzioni commerciali degli Stati Uniti, in ogni Paese nel quale Abbott opera. |
| [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? | Michelle, una responsabile clienti presso un piccolo centro di diagnostica colombiano recentemente acquisito da Abbott, riceve un ordine di materiali per analisi da un cliente di Cuba. Gli Stati Uniti hanno in vigore sanzioni commerciali contro Cuba, ma non contro la Colombia. Siccome Michelle è una cittadina colombiana che lavora per una filiale colombiana e la Colombia non ha in vigore sanzioni commerciali contro Cuba, sarebbe giusto che Michelle evadesse l’ordine? |
| [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 | Sì. Essendo Michelle una cittadina colombiana che vive in Colombia, non rientra nella definizione di “persona statunitense”. Pertanto, non è obbligata a rispettare le normative relative alle sanzioni commerciali.  Sì. La sanzione commerciale statunitense si applica alle aziende statunitensi che operano negli Stati Uniti, ma non si applica alle loro filiali estere.  No. Nonostante Michelle sia una cittadina colombiana residente in Colombia, lavora per una filiale di una società statunitense ed è pertanto tenuta a rispettare l'embargo statunitense nei confronti di Cuba.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Sebbene Michelle non sia una cittadina o residente degli Stati Uniti, il suo datore di lavoro è una filiale di Abbott. Ne consegue che Michelle e la sua azienda sono considerate “persone statunitensi” e sono soggette alle normative relative alle sanzioni commerciali contro Cuba. Quindi, non può evadere l’ordine. |
| [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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Definizione di sanzioni commerciali  Le sanzioni commerciali, note anche come sanzioni economiche, sono restrizioni commerciali imposte dai governi di uno o più Paesi ad un altro Paese, organizzazione, gruppo o individuo. |
| [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. | Violazione delle sanzioni commerciali  La violazione delle sanzioni, così come qualsiasi attività volta ad eluderle, è un grave delitto penale che può portare a severe pene civili e penali per le aziende e per gli individui, tra cui multe e carcerazione. |
| [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. | Chi è tenuto a rispettare le sanzioni commerciali degli Stati Uniti  Coloro che devono rispettare le normative relative alle di sanzioni commerciali degli Stati Uniti sono indicati come “persone statunitensi”. In pratica, la categoria delle persone statunitensi è molto vasta; ragione per la quale Abbott chiede a tutti i dipendenti (incluse le filiali e consociate estere e i loro dipendenti) di rispettare tali normative. |
| [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. | Negli Stati Uniti, le normative relative alle sanzioni commerciali sono gestite e applicate dall’Office of Foreign Assets Control (Ufficio di vigilanza sui beni patrimoniali esteri, OFAC) del Dipartimento del Tesoro statunitense e dal Bureau of Industry and Security (Ufficio per l’industria e la sicurezza, BIS) del Dipartimento del Commercio statunitense e fanno parte delle forze di sicurezza nazionale ed estera. |
| [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. | I programmi di sanzioni commerciali statunitensi rientrano in tre ampie categorie:   * sanzioni totali; * sanzioni limitate;   sanzioni basate su liste. |
| [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. | Le sanzioni totali, note anche come embarghi, **proibiscono quasi tutte le transazioni con un Paese o territorio sanzionato**, compresi i relativi governi, residenti ed entità organizzate o operanti nel Paese sanzionato. |
| [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. | Le sanzioni totali di solito vietano:   * Le importazioni dal Paese sanzionato. * Le esportazioni o riesportazioni verso il Paese sanzionato.   Trattative commerciali o altre operazioni finanziarie con o che coinvolgono il Paese sanzionato o il suo governo. |
| [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. | Sapevate che...?  Le sanzioni totali per un Paese vietano la maggior parte dei rapporti con cittadini e aziende di quel Paese, anche se non direttamente collegati al governo del Paese sanzionato. |
| [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. | I governi sanzionati possono anche possedere o controllare aziende che sono al di fuori dei loro confini.  Le sanzioni totali verso un Paese, generalmente, vietano alle “persone statunitensi” di sostenere attività con tali aziende, ovunque siano situate. |
| [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). | I Paesi attualmente soggetti a sanzioni totali degli Stati Uniti includono:   * Cuba; * Iran; * Corea del Nord; * Alcune regioni dell’Ucraina (Crimea, Repubblica popolare di Doneck e Repubblica popolare di Lugansk) e * Siria.   Se stai pensando di svolgere attività commerciali con uno di questi Paesi, devi prima contattare [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. | Alcuni altri Paesi sono soggetti a sanzioni limitate o mirate e non totali.  Tuttavia, gli eventi internazionali possono portare il governo degli Stati Uniti a cambiare lo status di un Paese rispetto alle proprie normative relative alle sanzioni commerciali. Ovvero, alcuni Paesi attualmente soggetti a sanzioni limitate potrebbero essere sottoposti a sanzioni più totali in futuro. |
| [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. | Le sanzioni limitate sono **circoscritte a determinate attività o a obiettivi indicati specificamente**.  Ad esempio, le sanzioni limitate potrebbero regolare solo l’importazione ed esportazione di determinati prodotti. Oppure potrebbero applicarsi solo ai governi di determinati Paesi. |
| [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. | Tra i Paesi e i territori comuni soggetti ai programmi di sanzioni limitate degli Stati Uniti sono inclusi:   * Afghanistan. * Birmania (Myanmar) * Cina (inclusa Hong Kong) * Iraq * Libia * Nicaragua * Russia * Somalia * Cisgiordania * Yemen   Per un elenco completo delle normative relative alle sanzioni commerciali OFAC, visitare [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank).  Se hai dubbi sullo stato di un Paese in particolare, contatta 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”). | La maggior parte delle sanzioni recenti imposte dal governo degli Stati Uniti sono basate su liste che **riguardano individui o entità in determinati Paesi.**  Tali individui o entità, di solito, sono coinvolti in attività di terrorismo, narcotraffico, proliferazione nucleare oppure agiscono per o per conto di Paesi interessati da sanzioni. Sono iscritti in una lista di Residenti di categoria speciale o persone bloccate (Specially Designated Nationals and Blocked Persons, “SDN”) dell’OFAC. |
| [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. | Normalmente, tutte queste entità, organizzazioni e persone soggette a sanzioni sono denominate, collettivamente, **parti soggette a restrizioni, proibite o soggette a divieti.**  L’OFAC pubblica la lista degli SDN, che include oltre 15.000 nomi tra aziende e individui. L’elenco degli SDN è dinamico e viene aggiornato continuamente. |
| [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. | Gli SDN possono spostarsi da un Paese all’altro ed è vietato alle persone statunitensi di fare affari con loro, ovunque essi si trovino.  Inoltre, anche le entità possedute al 50% o in percentuale maggiore da uno o più SDN sono considerate una parte soggetta a divieti, indipendentemente dal fatto che tale entità sia o meno indicata per nome nella lista degli SDN. È vietato alle persone statunitensi condurre quasi tutte le attività con tali entità. |
| [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. | Il Bureau of Industry and Security (BIS) e il Dipartimento di Stato USA mantengono, inoltre, liste di parti soggette a restrizioni, tra cui la Denied Persons List (Lista delle persone proibite), la Entity List (Lista degli organismi con requisiti specifici), la Unverified List (Lista non verificata) e la Debarred Party List (Lista delle parti interdette).  Nello svolgimento del corso, imparerai come verificare se i tuoi partner commerciali, potenziali o esistenti, rientrano nelle varie liste di parti soggette a restrizioni. |
| [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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | Mei, responsabile delle vendite in Abbott, sta conducendo uno screening delle parti soggette a restrizioni su Zhejiang Medical Supply Company, un potenziale nuovo distributore in Cina. Sebbene l’azienda non compaia in nessuna lista di parti soggette a restrizioni, il profilo del cliente indica che la società è posseduta al 75% da un membro del consiglio di amministrazione, che è presente nella lista degli SDN dell'OFAC. Premesso che il distributore non compare in nessuna lista di parti soggette a restrizioni, sarebbe corretto fare affari con questa azienda? |
| [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 | Probabilmente sì. Dal momento che l’azienda in sé non compare in nessuna lista di parti soggette a restrizioni, è corretto fare affari con essa.  No, forse no. Sebbene l’azienda non compaia in nessuna lista di parti soggette a restrizioni, sembra appartenere ad un SDN.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Anche se l’azienda in sé non è indicata nella lista delle parti soggette a restrizioni, sembra appartenere ad un SDN e deve essere sottoposta a ulteriore indagine. |
| [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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Sanzioni totali  Le sanzioni totali, note anche come embarghi, proibiscono quasi tutte le transazioni con un Paese o territorio sanzionato, compresi i relativi governi, residenti ed entità organizzate o operanti nel Paese sanzionato. |
| [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. | Sanzioni limitate  Le sanzioni limitate sono circoscritte a determinate attività o a obiettivi indicati specificamente. Ad esempio, le sanzioni limitate potrebbero regolare solo l’importazione ed esportazione di determinati prodotti. Oppure potrebbero applicarsi solo ai governi di determinati Paesi. |
| [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. | Sanzioni basate su liste  Le sanzioni basate su liste si applicano a persone fisiche o giuridiche in determinati Paesi. Sono indicati come Residenti di categoria speciale o persone bloccate (Specially Designated Nationals and Blocked Persons, “SDN”). Normalmente, queste entità, organizzazioni e persone soggette a sanzioni sono denominate, collettivamente, parti soggette a restrizioni, proibite o soggette a divieti. |
| [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. | Sono molte le attività proibite o limitate dalle normative relative alle sanzioni commerciali.  Diamo un’occhiata alle attività principali interessate dalle sanzioni e a come si relazionano con le attività commerciali di 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. | Molte normative relative alle sanzioni commerciali considerano illegale esportare beni, servizi, software o tecnologia verso un Paese sanzionato o fare affari con un soggetto proibito.  I divieti di esportazione non solo proibiscono le esportazioni verso i Paesi sanzionati, ma anche le esportazioni indirette o riesportazioni mediante un Paese terzo, non sanzionato. |
| [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. | Molte normative sulle sanzioni commerciali prevedono esenzioni e autorizzazioni generali che possono consentire l’esportazione dei seguenti articoli, anche quando sono proibite le altre esportazioni:   * Materiali informativi, bagagli personali, indumenti, cosmetici e altri effetti personali (in viaggio) * Alcuni cibi, medicinali e dispositivi medici come eccezione in caso di aiuti umanitari.   Si tratta di esenzioni ristrette, che non si applicano allo stesso modo in ogni normativa e, nella maggior parte dei casi, richiedono un’autorizzazione speciale. Prima di effettuare qualsiasi esportazione o riesportazione di cibo, medicinali o dispositivi medici ai sensi delle normative relative alle sanzioni commerciali, contatta l’indirizzo exports@abbott.com per ottenere l’approvazione. |
| [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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | Durante una fiera negli Stati Uniti, Bruno, un rappresentante di vendita di Abbott, viene avvicinato da Ashley, una distributrice irlandese, in merito ad un’opportunità di vendita in Iran. Ashley propone a Bruno di vendere e spedire il prodotto in Irlanda, poi lei si occuperà della spedizione in Iran. È possibile procedere con l'esportazione? |
| [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 | Probabilmente sì, poiché Abbott esporterebbe direttamente in Irlanda, un Paese che non compare nella lista dei Paesi colpiti dalle sanzioni statunitensi.  No, probabilmente no, perché, sebbene le esportazioni verso l’Irlanda non siano vietate dal governo degli Stati Uniti, quelle verso l’Iran lo sono e l’Iran è la destinazione finale del prodotto di Bruno.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Sebbene Bruno stia inviando il prodotto in Irlanda, sa che poi verrà riesportato in Iran, un Paese sanzionato dagli Stati Uniti. In assenza di autorizzazione del governo degli Stati Uniti, si tratta di una violazione dei divieti di esportazione degli Stati Uniti che vietano non solo le esportazioni dirette verso un Paese sanzionato come l’Iran, ma anche le esportazioni indirette o riesportazioni mediante un Paese terzo, non sanzionato, come l’Irlanda, sapendo che i prodotti saranno riesportati in Iran. Non si possono eludere le sanzioni facendo passare le merci attraverso un altro Paese o vendendo mediante un distributore. |
| [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. | La maggior parte delle normative sulle sanzioni commerciali vietano l’importazione negli Stati Uniti di beni e servizi direttamente dai Paesi sanzionati e, più in generale, vietano qualsiasi scambio, in qualsiasi luogo, relativo a prodotti o servizi che provengono da Paesi sanzionati.  È incluso il rientro di prodotti esportati che sono entrati nel flusso commerciale del Paese sanzionato. |
| [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. | Il divieto si estende alle importazioni indirette di beni dei Paesi sanzionati che viaggino attraverso un Paese non sanzionato.  La restrizione si applica anche ai beni prodotti con materie prime o componenti provenienti da un Paese sanzionato. Ciò significa che un membro del team degli acquisti che acquista beni per Abbott deve garantire che nessun prodotto o componente, in tutto o in parte, provenga consapevolmente da una persona o un Paese sanzionato, anche se collocabile in una posizione bassa della catena di fornitura. |
| [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. | Sapevate che...?  Per le finalità di Abbott, i divieti di importazione si applicano allo stesso modo alle filiali, alle consociate e ai dipendenti che importano beni e servizi da Paesi sanzionati verso Paesi in cui Abbott opera. Dobbiamo inoltre informare i fornitori di Abbott sulle nostre aspettative in merito al rispetto dei controlli commerciali applicabili. In caso di domande riguardanti i controlli sulle importazioni relazionati con le sanzioni, contatta 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. | Ai cittadini statunitensi è permesso legalmente viaggiare nella maggior parte dei Paesi sanzionati.  Tuttavia, alcune normative relative alle sanzioni commerciali considerano illegale spendere denaro o condurre determinate attività in un Paese sanzionato senza un’autorizzazione dell’OFAC. Anche se si dispone delle dovute autorizzazioni, alcune attività svolte all'interno del Paese, come ad esempio riunioni sulle strategie di vendita o discussioni promozionali in Iran, sono ancora vietate. |
| [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. | Pertanto, i dipendenti Abbott di qualsiasi sede nel mondo devono consultare il Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) all'indirizzo exports@abbott.com prima di viaggiare per affari in qualsiasi Paese sanzionato. |
| [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. | Le normative dei controlli e delle sanzioni sul commercio estero includono, di solito, un divieto sull’agevolazione di attività di altri soggetti.  Ai sensi di tale divieto, è illegale aiutare una persona o azienda non statunitense a effettuare qualsiasi operazione della quale a una persona statunitense (o dipendente di un’azienda con sede principale negli Stati Uniti) è vietato far parte. Ad esempio, è vietato a un’azienda statunitense trasferire attività commerciali con Paesi sanzionati ad aziende straniere o filiali che non siano soggette alle sanzioni statunitensi. |
| [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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | Gina lavora per Abbott Argentina. Ha intravisto l’opportunità di espandersi a Cuba ma sa che, ai sensi delle sanzioni commerciali statunitensi, fare affari con Cuba senza autorizzazione è vietato. Sergio, un argentino che lavora per un’azienda di marketing argentina, è largamente coinvolto con il mercato cubano. Si rivolge a Gina, proponendo di lavorare per conto di Abbott per aprire delle opportunità nel mercato cubano in attesa della revoca delle sanzioni contro Cuba. Gina accetta di collaborare con l'azienda di Sergio. Sarebbe corretto? |
| [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 | Probabilmente sì, dal momento che gli affari con Cuba verrebbero condotti da una terza parte, la cui azienda e il cui Paese, l’Argentina, non sono interessati dal divieto statunitense di commerciare con Cuba.  No, probabilmente no, poiché è comunque illegale per un’azienda statunitense avvalersi di una terza parte per agevolare le attività commerciali con un Paese obiettivo di sanzioni come Cuba.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Sebbene Gina intenda avvalersi di una terza parte che non è soggetta alle sanzioni commerciali statunitensi, essendo una dipendente di un’azienda degli Stati Uniti, non le è permesso trasferire opportunità commerciali con Paesi sanzionati ad aziende straniere che non sono obbligate a rispettare le sanzioni statunitensi. |
| [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. | Così come succede con l’agevolazione delle attività, la maggior parte delle normative relative alle sanzioni commerciali considerano illegale aiutare qualcuno ad eludere le normative relative alle sanzioni.  Ad esempio, dare consigli a qualcuno su come strutturare un’operazione che eluda o evada le leggi sulle sanzioni commerciali è intrinsecamente una violazione delle stesse. Tuttavia, fornire una spiegazione di base di cosa dicono le leggi sulle sanzioni commerciali non costituisce una violazione delle stesse, nella misura in cui non si offra consulenza strategica su come eludere tali leggi. |
| [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. | L’unica maniera legale di fare affari con un Paese sanzionato senza violare il programma di sanzioni e la politica di Abbott è ottenere un’autorizzazione dall’Office of Foreign Assets Control (OFAC) o dal Bureau of Industry and Security (BIS) per svolgere attività autorizzate.  Contattare [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) per qualsiasi attività che coinvolga Paesi sanzionati. |
| [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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Esportazione e riesportazione  I divieti di esportazione non solo proibiscono le esportazioni verso i Paesi sanzionati, ma anche le esportazioni indirette o riesportazioni mediante un Paese terzo, non sanzionato. |
| [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. | Importazioni  La maggior parte delle normative sulle sanzioni commerciali vieta l'importazione di beni e servizi direttamente dai Paesi sanzionati negli Stati Uniti. Il divieto si estende alle importazioni indirette di beni provenienti da Paesi sanzionati che viaggiano attraverso un Paese non sanzionato. |
| [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. | Viaggi d’affari  Ai cittadini statunitensi è permesso legalmente viaggiare nella maggior parte dei Paesi sanzionati. Tuttavia, alcune normative sulle sanzioni commerciali considerano illegale spendere denaro o condurre determinate attività in un Paese sanzionato. Consultare il Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) all'indirizzo exports@abbott.com prima di recarsi per affari in qualsiasi Paese sanzionato. |
| [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. | Agevolare le attività di altri soggetti  Le normative dei controlli e delle sanzioni sul commercio estero includono, di solito, un divieto di agevolazione delle attività di altri soggetti. È illegale aiutare una persona o azienda non statunitense a effettuare qualsiasi operazione della quale a una persona statunitense (o dipendente di un’azienda con sede principale negli Stati Uniti) è vietato far parte. |
| [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. | Tentativo di eludere le sanzioni  È illegale aiutare qualcuno a eludere le norme sanzionatorie. |
| [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. | Come menzionato in precedenza, sia la legge degli Stati Uniti che la politica di Abbott impongono ad ogni dipendente Abbott (inclusi quelli delle nostre filiali e associate estere) di rispettare le normative relative alle sanzioni commerciali statunitensi. |
| [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. | La legge statunitense vieta di fare affari con qualsiasi persona o organizzazione che sia un SDN o compaia in una lista di parti soggette a restrizioni.  Tutte le filiali Abbott a livello globale devono controllare i propri potenziali partner commerciali, clienti, fornitori, banche, operatori sanitari, ricercatori principali, relatori, destinatari di donazioni, ecc., rispetto a tutte le liste, applicabili e pertinenti, di parti soggette a restrizioni. |
| [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. | Inoltre, tutte le consociate di Abbott a livello globale devono controllare costantemente i propri partner commerciali, per garantire che non vengano aggiunti a una lista di parti soggette a restrizioni in seguito al completamento della verifica iniziale. |
| [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. | Il controllo è cruciale per il rispetto delle normative sanzionatorie.  Per aiutarti nella verifica, il dipartimento di Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) di Abbott ha implementato un sistema che facilita il controllo e lo rende efficiente. Tale sistema consente di controllare l’eventuale presenza di un nome o un’entità nelle liste attuali di parti soggette a restrizioni e, una volta caricato un nome/entità, il sistema lo ricontrolla automaticamente ogniqualvolta le liste vengono aggiornate. Per poter accedere al sistema e ottenere le istruzioni su come usarlo, rivolgiti a 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. | Sapevate che...?  La Procedura di controllo delle parti proibite (CCTC8990.09.001) fornisce le linee guida per il rispetto dei requisiti di controllo delle parti proibite e si applica a tutte le filiali e le divisioni di Abbott a livello globale. |
| [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. | Se dal controllo emerge che un nome o un’entità corrispondono esattamente ad un nome o entità in una lista delle parti soggette a restrizioni, devi procedere con estrema cautela.  Devi sospendere immediatamente le operazioni che coinvolgono la persona o l’entità presente nella lista e contattare CCTC\_DPS@abbott.com affinché svolga un’ulteriore due diligence. |
| [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. | La maggior parte delle operazioni con terze parti proibite sono vietate, ma non tutte.  Ciascuna normativa sulle sanzioni commerciali per un Paese specifico prevede delle eccezioni, esenzioni e attività autorizzate che possono consentire l’avanzamento di un’operazione particolare. Per saperne di più sui requisiti di Abbott per il controllo delle terze parti proibite, consulta la pagina Denied Party Screening (Controllo delle parti proibite) in 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. | Nel corso normale delle tue attività, presta attenzione ai segnali d’allarme che possono metterti in guardia su una potenziale violazione di una normativa sulle sanzioni commerciali o che potrebbero indicare che un prodotto è destinato ad un uso, utente o luogo di destinazione finale non desiderato. |
| [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. | Individuare un segnale d’allarme non significa che l’operazione non può o non deve proseguire, tuttavia ti avvisa in merito a circostanze sospette che devono essere investigate prima di procedere. |
| [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. | Far finta di niente in presenza di segnali d’allarme e procedere con un’operazione, sapendo che è avvenuta o sta per avvenire una violazione, rappresenta di per sé una violazione delle normative.  Ad esempio, se il nome dell’ospedale dell’utente finale indica possibili connessioni con un Paese sanzionato (come “Ospedale cubano” situato in Qatar), lo si deve considerare un segnale d’allarme che richiede un’ulteriore indagine prima di procedere. |
| [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. | Ecco altri segnali d’allarme a cui dovresti prestare attenzione:   * Una cliente rifiuta l’installazione, la formazione o il servizio di manutenzione di routine per un prodotto che ha comprato di recente (per es., uno strumento diagnostico). * Un cliente desideroso di pagare in contanti un articolo che, normalmente, verrebbe pagato a rate. * Noti un grande e ingiustificato aumento degli ordini da un cliente.   Quanto elencato in precedenza non comprende tutte le opzioni, pertanto stai attento ad altri possibili segnali d’allarme. Altri esempi di segnali d’allarme sono reperibili nella Corporate Finance Policy (Politica finanziaria aziendale) CFM 8990 – Leggi e normative sul controllo dell’esportazione e del commercio estero degli Stati Uniti. Se noti qualsiasi segnale d’allarme, contatta exports@abbott.com per ricevere maggiori indicazioni. |
| [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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | Quali, tra i seguenti, sono segnali d’allarme che dovrebbero avvisarti che potresti star commerciando con un Paese o una persona soggetti a sanzioni? |
| [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 | Un’azienda con sede a Roma che ha connessioni in Iran ti chiede di spedire un ordine in Turchia, un Paese confinante con l’Iran.  Incontri un cliente in Belgio. La sua azienda si chiama International Trade Co. of Syria.  Un agente di acquisto è riluttante a fornirti informazioni sulla destinazione finale di alcuni prodotti nutrizionali che stai vendendo.  Gli ordini di materiali per le analisi provengono da un luogo diverso da quello a cui hai venduto lo strumento di analisi.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Questi sono tutti esempi di segnali d’allarme che dovrebbero avvisarti che potresti star commerciando con un Paese o una persona soggetti a sanzioni. |
| [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. | Le violazioni delle normative sulle sanzioni comemrciali statunitensi possono portare a pene amministrative di oltre 300.000 USD per ciascuna violazione e a sanzioni penali fino a 1 milione di USD e/o 20 anni di reclusione per ciascuna violazione.  Inoltre, possono esserci altre conseguenze come la pubblicità negativa e la perdita di privilegi di esportazione. |
| [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. | L'autodenuncia di una violazione costituisce un'importante attenuante per la riduzione delle sanzioni.  Se si è a conoscenza di potenziali violazioni, contattare immediatamente il Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) al numero di telefono +1-224-668-9585 oppure l’ufficio Legal Regulatory & Compliance (Affari regolatori legali e Conformità) al numero +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. | Le normative sulle sanzioni commerciali sono complesse e possono cambiare in risposta agli eventi internazionali.  FAI CLIC SULLA FRECCIA AVANTI PER SAPERE COSA PUOI FARE PER RISPETTARE PIENAMENTE TUTTI I CONTROLLI SUL COMMERCIO ESTERO E SULLE NORMATIVE SULLE SANZIONI COMMERCIALI DEGLI STATI UNITI. |
| [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. | Segui le politiche e procedure  Conosci e segui le politiche e procedure di Abbott in merito all’elaborazione e la revisione delle attività aziendali che potrebbero essere interessate dai programmi di sanzioni. |
| [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. | Presta attenzione ai segnali d’allarme  Presta sempre attenzione ai segnali d’allarme che indicano potenziali violazioni delle sanzioni. |
| [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. | Interrompi l’operazione  Se individui un segnale d’allarme, interrompi immediatamente l’operazione e contatta exports@abbott.com per ottenere istruzioni. |
| [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. | Controlla i partner commerciali  Controlla sempre i potenziali partner commerciali, clienti, fornitori, operatori sanitari, ecc., rispetto a tutte le liste, applicabili e pertinenti, di parti soggette a restrizioni e assicurati che i partner esistenti siano controllati regolarmente. |
| [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. | Poni domande e solleva dubbi  Se hai domande o dubbi in merito alle sanzioni, fallo immediatamente presente all’indirizzo 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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Controllo dei soggetti proibiti  Tutte le filiali Abbott a livello globale devono controllare i propri potenziali partner commerciali, clienti, fornitori, banche, operatori sanitari, ricercatori principali, relatori, destinatari di donazioni, ecc., rispetto a tutte le liste, applicabili e pertinenti, di parti soggette a restrizioni. |
| [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. | Sistema Denied Party Screening di Abbott  Il sistema Denied Party Screening di Abbott facilita lo screening aumentandone l’efficacia. Per poter accedere al sistema e ottenere le istruzioni su come usarlo, inviare un’e-mail all’indirizzo 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. | Se un'entità appare nella lista delle restrizioni  Se lo screening rileva la corrispondenza esatta di un nome o di un'entità in una lista di parti soggette a restrizioni, è necessario sospendere immediatamente le transazioni che coinvolgono la persona o l'entità inserita nella lista e inviare un’e-mail all’indirizzo CCTC\_DPS@abbott.com per ulteriori verifiche di due diligence. |
| [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. | Segnali d’allarme  Nel corso normale delle tue attività, presta attenzione ai segnali d’allarme che possono metterti in guardia su una potenziale violazione di una normativa sulle sanzioni commerciali o che potrebbero indicare che un prodotto è destinato ad un uso, utente o luogo di destinazione finale non desiderato. |
| [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. | Violazioni delle normative sulle sanzioni commerciali statunitensi  Le violazioni delle normative sulle sanzioni statunitensi possono portare a pene amministrative di oltre 300.000 USD per ciascuna violazione e a sanzioni penali fino a 1 milione di USD e/o 20 anni di reclusione per ciascuna violazione. |
| [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](mailto:exports@abbott.com). | Domande e dubbi  Se hai domande o dubbi in merito alle sanzioni, fallo immediatamente presente all’indirizzo [exports@abbott.com](mailto: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 | Fermati un momento per accertarti che hai compreso quali sono le tue responsabilità in materia di sanzioni commerciali  Confermo di comprendere le mie responsabilità in materia di sanzioni commerciali e di sapere dove localizzare e rivedere le politiche e procedure applicabili.  Conferma |
| [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. | Il seguente Test consiste in 10 domande. Per completare il corso devi totalizzare una percentuale pari o superiore all’80% di risposte corrette.  QUANDO SEI PRONTO/A, FAI CLIC SUL PULSANTE TEST. |
| [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] Julie è una cittadina statunitense e dipendente Abbott in Canada. Le viene chiesto di organizzare un viaggio a Cuba per un gruppo di suoi colleghi canadesi, inclusa la prenotazione dei soggiorni alberghieri all’Avana e un po’ di turismo. Il Canada non ha sanzioni economiche contro Cuba. È giusto che Julie organizzi questo viaggio? |
| [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] Sì. |
| [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] No.  Avanti |
| 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. | Vi sono diverse ragioni per cui Julie non deve farsi coinvolgere nell’organizzazione del viaggio:   * In qualità di cittadina statunitense, Julie è considerata una “persona statunitense” ed è soggetta alle sanzioni commerciali contro Cuba, a prescindere dal luogo in cui risiede. * In qualità di persona statunitense, Julie non può aiutare persone non statunitensi a viaggiare a Cuba per affari o per qualsiasi ragione.   In qualità di dipendente Abbott, un’azienda statunitense, Julie deve rispettare tutte le normative ed i controlli relativi alle sanzioni commerciali statunitensi in ogni Paese in cui Abbott opera. |
| [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] James, un responsabile dello sviluppo aziendale di Abbott negli Stati Uniti, ha ricevuto la richiesta di esportare beni e servizi in Iran. Era al corrente della restrizione generale sulle esportazioni dagli Stati Uniti all’Iran, per cui ha passato l’affare a un suo collega in Spagna. Fai bene? |
| [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] Sì. |
| [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] No.  Avanti |
| 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. | James non avrebbe dovuto passare l’affare al suo collega in Spagna, perché:   * Usare una filiale per fare affari con un Paese sanzionato, come l’Iran, è considerato un’agevolazione di attività di altri soggetti ed è vietato. Passare l’affare alla filiale viola le sanzioni dell’OFAC, anche se la filiale non facesse di fatto affari con l’Iran. Il divieto di agevolazione rende illegale aiutare una persona o azienda non statunitense a effettuare qualsiasi operazione della quale a una persona statunitense (o dipendente di un’azienda con sede principale negli Stati Uniti) è vietato far parte.   Essendo il/la collega di James un/a dipendente Abbott (un’azienda statunitense) proprio come James, deve rispettare tutte le normative ed i controlli relativi alle sanzioni commerciali statunitensi in Spagna e in ogni Paese in cui Abbott opera. |
| [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] Quali, tra le seguenti, sono considerate persone statunitensi che devono rispettare le sanzioni commerciali degli Stati Uniti?  Spunta tutte le risposte pertinenti. |
| [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] Un cittadino statunitense con residenza permanente in Israele. |
| [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] La filiale parigina di un’azienda statunitense. |
| [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] Un’azienda messicana con sede a Juarez, che vende principalmente agli Stati Uniti. |
| [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] Un cittadino danese che visita gli Stati Uniti durante le vacanze.  Avanti |
| 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. | Le sanzioni commerciali statunitensi si applicano a tutte le “persone statunitensi”. Nella definizione di persona statunitense sono inclusi:   * Le aziende costituite o con sede negli Stati Uniti (incluso il Portorico). * I dipendenti delle aziende statunitensi (inclusi quelli con sede in Portorico), nonché i dipendenti delle loro filiali non statunitensi. * I cittadini statunitensi o le persone con residenza permanente negli Stati Uniti, a prescindere da dove si trovino. * Chiunque si trovi negli Stati Uniti, anche se in vacanza. * Qualsiasi filiale estera di un’azienda con sede principale negli Stati Uniti o un’entità di proprietà o controllata da una società statunitense.   Pertanto, la cittadina statunitense che vive in Israele, la filiale parigina dell’azienda statunitense e il cittadino danese in vacanza negli Stati Uniti sono tutti categorizzati come “persone statunitensi”. Al contrario, l’azienda messicana di Juarez non lo è, sebbene commerci con gli Stati Uniti. |
| [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] Quali, tra le seguenti azioni commesse da un’azienda statunitense, è suscettibile di violazione delle sanzioni commerciali statunitensi?  Spunta tutte le risposte pertinenti. |
| [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] Esportare beni in Francia, sapendo che verranno riesportati in Corea del Nord. |
| [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] Inviare cibo e medicinali a un Paese sanzionato senza l’autorizzazione OFAC o 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] Vendere a un’azienda di proprietà di un 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] Vendere strumentazione ad un istituto di ricerca affiliato al governo dell’Iran. |
| [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] Acquistare beni che contengono componenti, materiali o ingredienti provenienti da Paesi sanzionati.  Avanti |
| 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. | Tutte queste azioni sono suscettibili di violazione delle sanzioni commerciali statunitensi.   * Un’azienda statunitense non può avvalersi di un Paese non sanzionato, come la Francia, per riesportare beni in un Paese sanzionato, come la Corea del Nord. * Le esportazioni di cibo e medicinali per ragioni umanitarie verso un Paese sanzionato possono essere permesse, ma solo se opportunamente autorizzate dall’OFAC o dal BIS. * Le sanzioni commerciali statunitensi vietano di vendere a un’azienda posseduta per il 50% o più da un SDN. * Vendere strumentazione a un’azienda che è affiliata ad un Paese sanzionato, come l’Iran, rappresenta una violazione delle sanzioni statunitensi.   Una società statunitense non può acquistare beni, in tutto o in parte, che siano stati prodotti, realizzati, estratti o lavorati in un Paese sanzionato o acquistati da una persona sanzionata. |
| [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, costituita ai sensi delle leggi turche, è cliente di Abbott. Istanbul Distributors invia un ordine ad Abbott per cinque (5) strumenti diagnostici. L’agente di acquisto richiede specificatamente che tutte le etichette e le confezioni per la spedizione siano in lingua Farsi poiché gli strumenti saranno riesportati in Iran. Quale tra le seguenti affermazioni è vera? |
| [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] Abbott può vendere gli strumenti a Istanbul Distributors perché la Turchia non impone sanzioni economiche all’Iran. |
| [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] Abbott può vendere gli strumenti a Istanbul Distributors, a condizione che nessuno dei documenti relativi all’operazione indichi che gli strumenti verranno riesportati in Iran. |
| [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] Abbott non può vendere gli strumenti a Istanbul Distributors senza un’autorizzazione, perché Abbott sa che gli strumenti verranno riesportati in Iran.  Avanti |
| 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. | Inviare beni dagli Stati Uniti a un Paese non sanzionato, come la Turchia, con l’intenzione di riesportarli in un Paese soggetto a sanzioni, come l’Iran, costituirebbe una violazione della normativa sulle sanzioni commerciali statunitense. Abbott non può vendere gli strumenti a Istanbul Distributors senza un’autorizzazione, perché Abbott sa che gli strumenti verranno riesportati in Iran. Anche se non sapessimo esplicitamente che gli strumenti sono destinati all’Iran, la richiesta di etichette in lingua Farsi è un segnale d’allarme che ci imporrebbe di farci delle domande sulla destinazione finale prevista. |
| [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] Le sanzioni commerciali sono sempre imposte a Paesi e non a individui o entità. |
| [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] Vero. |
| [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] Falso.  Avanti |
| 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. | Le sanzioni commerciali possono essere imposte non solo ai Paesi, ma anche a individui ed entità sospettati di attività illegali. Ciò può aiutare a prevenire la diffusione di attività criminali. I governi di diversi Paesi conservano i dettagli di queste persone ed entità in delle liste e le eventuali sanzioni contro di loro sono chiamate sanzioni in base a liste. |
| [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] Cosa, tra quanto indicato di seguito, potrebbe accadere ad un’azienda con sede negli Stati Uniti che importi strumentazione medica ricondizionata, contrassegnata come “Fabbricata in Iran”, da dottori iraniani residenti in Europa?  Spunta tutte le risposte pertinenti. |
| [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] Niente. I beni sono importati dall’Europa e non dall’Iran. |
| [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] Se le importazioni non fossero opportunamente autorizzate, l’azienda potrebbe dover pagare una multa di oltre 300.000 USD per ciascuna violazione. |
| [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] Se venisse provato che i proprietari dell’azienda stessero nascondendo intenzionalmente il vero Paese di origine, potrebbero essere processati e, se condannati, potrebbero essere incarcerati e multati.  Avanti |
| 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. | Le norme dell’OFAC generalmente vietano le importazioni dall’Iran. Le violazioni delle sanzioni statunitensi possono portare a pene amministrative di oltre 300.000 USD per ciascuna violazione. Inoltre, se si scoprisse che la violazione è di natura penale, potrebbero essere applicate multe più elevate e vi sarebbe la possibilità di carcerazione. |
| [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] Hai cercato un potenziale cliente in tutte le liste, applicabili e pertinenti, di parti soggette a restrizioni. Il cliente non compare in nessuna lista. La tua responsabile ti comunica di aver individuato un segnale d’allarme inerente al cliente. Decidi di non fare caso al segnale d’allarme perché hai già controllato il cliente. Fai bene? |
| [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] Sì. |
| [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] No.  Avanti |
| 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. | I segnali d’allarme ti avvisano in merito a circostanze sospette che devono essere investigate prima di procedere. Se non investighi il segnale d’allarme e finisci facendo affari con una parte soggetta a restrizioni, potresti essere giudicato colpevole di violare le leggi sulle sanzioni commerciali statunitensi, anche se le tue violazioni non sono intenzionali. |
| [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] Che cosa, tra ciò che segue, dovrebbe avvisarti che un’operazione potrebbe violare le leggi sulle sanzioni commerciali statunitensi? |
| [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] Un cliente chiede che un ordine sia consegnato in un luogo insolito. |
| [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] Un cliente insiste per pagare in contanti un articolo costoso che, normalmente, verrebbe pagato a rate. |
| [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] Il nome dell’azienda con la quale stai facendo affari indica possibili legami con un Paese sanzionato. |
| [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] Le specifiche tecniche di un prodotto non si adattano alle specifiche tecniche dei prodotti che normalmente si trovano nel Paese di destinazione. |
| [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] Tutti i precedenti.  Avanti |
| 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. | Tutte queste azioni dovrebbero far nascere dei segnali d’allarme poiché tutte indicano potenziali violazioni delle leggi sulle sanzioni commerciali statunitensi. |
| [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] Chi devi contattare se hai domande o volessi saperne di più sulle normative relative alle sanzioni commerciali? Spunta tutte le risposte pertinenti. |
| [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] Le Risorse Umane (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] Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) |
| [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] I Public Affairs |
| [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] La Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Invia |
| 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. | Per domande o maggiori informazioni sulle normative relatice alle sanzioni commerciali, contattare il Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) all’indirizzo 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. | Non è disponibile nessun risultato, poiché non hai completato il Test.  Congratulazioni! Hai superato con successo il Test.  Prendi visione dei tuoi risultati riportati di seguito, facendo clic su ciascuna domanda.  Una volta terminato, fai clic sulla freccia avanti per partecipare a un breve sondaggio.  Peccato, non hai superato il Test. Prenditi qualche minuto per verificare i risultati riportati di seguito, facendo clic su ciascuna domanda.  Al termine fai clic sul pulsante Riprova. |
| [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] Grazie a questa sessione ho acquisito una migliore comprensione delle sanzioni commerciali.  Assolutamente in disaccordo  Non d’accordo  Neutro  D’accordo  Assolutamente d’accordo |
| [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 | Dove trovare aiuto |
| [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. | RESPONSABILE O SUPERVISORE  Se individui un segnale d’allarme mentre tratti con un partner commerciale, sei preoccupato per i tentativi di qualcuno di eludere le sanzioni o hai domande generali sulle normative relative alle sanzioni commerciali, parlane sempre con il tuo responsabile. Il tuo responsabile conosce te e il tuo ambiente lavorativo e dovrebbe essere in grado di aiutarti a gestire la situazione in modo appropriato. Puoi parlare al tuo responsabile anche se hai domande su come questo corso si applichi alle tue specifiche responsabilità lavorative. |
| [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 | STANDARD SCRITTI   * Consulta il [Codice di condotta aziendale](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) di Abbott per le indicazioni su come rispettare tutte le normative commerciali applicabili. * Fai riferimento alle politiche e procedure di Abbott in merito all’elaborazione e la revisione delle attività aziendali che potrebbero essere interessate dai programmi di sanzioni. Fai clic [qui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx" \t "_blank) per accedere ai documenti in Abbott World. * Corporate Legal Policy (Politica legale aziendale) 60-3 – Leggi sui controlli commerciali e gli embarghi esteri degli Stati Uniti * CFM 8990 – Sanzioni e controlli sul commercio estero * CCTC8990.01.001 – Controlli delle presunte esportazioni * CCTC8990.03.001 – Richieste di licenza per esportazione/riesportazione del BIS * CCTC8990.09.001 – Procedura di controllo delle parti proibite * CCTC8990.10.001 -- Procedura di autorizzazione dell’OFAC * CCTC8990.10.003 – Attività commerciali che prevedono autorizzazioni generali dell’OFAC * CCTC8990.10.004 – Interazioni con gli operatori sanitari e i Paesi sanzionati   CCTC8990.11.001 – Classificazioni dei numeri di classificazione del controllo delle esportazioni |
| [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. | Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale)  Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) è una risorsa aziendale a cui puoi rivolgere le tue domande o far presenti le tue preoccupazioni sulle normative relative alle sanzioni commerciali. Se hai domande o volessi saperne di più sulle normative relative alle sanzioni commerciali, contatta:  Telefono: +1-224-668-9585  E-mail: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Sito Web:   * Puoi esaminare in dettaglio il Denied Party Screening su Abbott World, facendo clic [qui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx" \t "_blank).   Se sospetti una potenziale violazione, contatta immediatamente il Global Trade Compliance (Conformità commerciale globale) al numero di telefono +1-224-668-9585 oppure l’ufficio Legal Regulatory & Compliance (Affari regolatori legali e Conformità) al numero +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. | Ufficio Legale  Contatta l’Ufficio Legale al numero +1-224-668-5635, in caso di domande o dubbi sulle implicazioni legali delle potenziali violazioni delle sanzioni commerciali. |
| [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). | UFFICIO ETICA E COMPLIANCE (OEC)  L’OEC è una risorsa aziendale disponibile per rispondere alle domande o ai dubbi sulla conformità, comprese le interazioni che possono verificarsi in relazione a pasti, viaggi e intrattenimento.   * Visita la pagina [Contatta OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) sul [sito web OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) su Abbott World. * Visita [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) per esprimere le tue preoccupazioni su potenziali violazioni del nostro Codice di condotta aziendale o delle nostre politiche. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) è disponibile in tutto il mondo, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in più lingue.   Puoi anche inviare un’e-mail all’indirizzo [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 | Risorse del corso  Trascrizione  Fai clic [qui](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) per ricevere una trascrizione completa del corso |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Benvenuto |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprensione delle sanzioni e della conformità commerciale |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | La nostra filosofia |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Obiettivi |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Indice |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Introduzione alle sanzioni commerciali |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Definizione di sanzioni commerciali |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Scopo delle sanzioni commerciali |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Violazione delle sanzioni commerciali |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Impegno di Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definizione di persone statunitensi |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Altre normative sulle sanzioni commerciali |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Verifica lampo |
| 190\_toc\_14 | Review | Verifica |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Indice |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Leggi e normative |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Introduzione |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Sanzioni totali |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sanzioni limitate |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sanzioni basate su liste |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Verifica lampo |
| 198\_toc\_22 | Review | Verifica |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Indice |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | L’impatto sulle nostre attività |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introduzione |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Esportazione e riesportazione |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Verifica lampo |
| 204\_toc\_28 | Importation | Importazioni |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Viaggi d’affari |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Agevolare le attività di altri soggetti |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Verifica lampo |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Tentativo di eludere le sanzioni |
| 209\_toc\_33 | Review | Verifica |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Indice |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Le nostre responsabilità |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Introduzione |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Importanza di esaminare i partner commerciali |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Sistema di controllo dei soggetti proibiti |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Cosa fare se si trova un nome in una Lista delle parti soggette a restrizioni |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Segnali d’allarme |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Verifica lampo |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Conseguenze delle violazioni delle sanzioni commerciali |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Che cosa fare |
| 220\_toc\_44 | Review | Verifica |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Indice |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Il tuo impegno |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Il tuo impegno |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Test |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Introduzione |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Valutazione |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Feedback |
| 228\_toc\_52 | Survey | Sondaggio |
| 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 | Il corso non riesce a contattare l’LMS. Fai clic su “OK” per continuare e rivedere il corso. La Certificazione del corso potrebbe non essere disponibile. Fai clic su “Annulla” per uscire |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Nessuna domanda ha ricevuto una risposta |
| 231\_string\_3 | Questions | Domande |
| 232\_string\_4 | Question | Domanda |
| 233\_string\_5 | not answered | senza risposta |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Esatto! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Sbagliato! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Feedback: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprensione delle sanzioni e della conformità commerciale |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Test |
| 239\_string\_11 | Submit | Invia |
| 240\_string\_12 | Retake | Riprova |
| 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. | Descrizione del corso: In qualità di azienda sanitaria, è fondamentale per noi fare sempre ciò che è giusto per le molte persone che serviamo. Ciò include il rispetto di tutte le leggi e normative applicabili. In questo corso, i dipendenti impareranno come rispettare le sanzioni commerciali degli Stati Uniti, i tipi di attività trattate e come riconoscere i segnali di allarme di potenziali violazioni. Il completamento del corso richiederà circa 30 minuti. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menu |
| 243\_string\_15 | Resources | Risorse |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Materiale di riferimento |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Esci |
| 247\_string\_19 | Close | Chiudi |
| 248\_string\_20 | Comment... | Commenta… |

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. | Interazioni con i concorrenti  Fai clic sulla freccia avanti. |
| [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. | In Abbott ci impegniamo a mantenere un comportamento corretto e a rispettare le leggi sulla concorrenza.  La concorrenza è vantaggiosa per tutti: dalle aziende ai consumatori, all'economia nel suo complesso. La concorrenza crea mercati dinamici, una maggiore produttività e più valore per i clienti. |
| [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. | Al termine del corso:   * Sarai in grado di spiegare in cosa consiste la condotta anticoncorrenziale, chi colpisce e come. * Saprai che esistono leggi e regolamenti concepiti per prevenire comportamenti anticoncorrenziali. * Comprenderai le aspettative di Abbott per ciò che riguarda la conduzione delle attività globali nel modo corretto.   Sapere dove trovare aiuto e supporto |
| [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] Benvenuto  1 minuto  [2] Introduzione all’antitrust  2 minuti  [3] Leggi e normative  4 minuti  [4] L’impatto sulla nostra attività e sulle nostre responsabilità  5 minuti  [5] Il tuo impegno  1 minuto  [6] Test  3 minuti  Progresso dell’apprendimento  Questo argomento è ora disponibile. |
| [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. | Nel corso delle nostre attività lavorative quotidiane, a volte interagiamo con la concorrenza.  Queste interazioni possono aver luogo in contesti formali, come gare d’appalto o riunioni di associazioni di categoria, o in contesti meno formali, come incontri casuali negli studi medici. Indipendentemente dal contesto, qualsiasi interazione con un concorrente potrebbe rappresentare un rischio per te e per 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. | In qualità di azienda sanitaria, è fondamentale per noi fare sempre ciò che è giusto per le molte persone che serviamo.  Ciò include il rispetto delle leggi antitrust volte a prevenire la concorrenza sleale. |
| [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. | Le leggi sulla concorrenza, note anche come leggi antitrust, esistono per proteggere i consumatori da comportamenti anticoncorrenziali, ingannevoli o sleali.  Tali leggi vietano accordi atti a eliminare o scoraggiare la concorrenza e si applicano a molti aspetti della nostra attività, tra cui i rapporti con i concorrenti, i prezzi, le pratiche di marketing e commerciali e le condizioni di vendita ai distributori e ad altri clienti. |
| [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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | È corretto discutere i prezzi dei prodotti con i concorrenti in una conversazione informale? |
| [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 | Si  No  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Dobbiamo sempre prestare attenzione quando interagiamo con i concorrenti. Gli argomenti commerciali sensibili non devono essere discussi con i concorrenti (ad es.: prezzi, condizioni di vendita, piani aziendali o di marketing, margini, costi, capacità produttiva, giacenze o sconti). |
| [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. | Nella maggior parte dei Paesi in cui operiamo sono in vigore leggi che vietano la concorrenza sleale. |
| [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. | Gli standard di Abbott in materia di concorrenza leale sono coerenti con il nostro impegno a condurre le attività aziendali con onestà, correttezza e integrità.  Questi standard sono riportati nel Codice di condotta aziendale e nella Politica globale di etica e conformità sugli standard aziendali. |
| [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. | Garantire che le nostre interazioni con i concorrenti siano appropriate  Sono severamente vietati accordi o discussioni con i concorrenti in merito a prezzi, volumi, limitazioni o controlli della produzione o del volume delle vendite, allocazione dei clienti o del mercato, gare d'appalto, richieste di offerte o preventivi.  Sono vietati anche i boicottaggi. Accordarsi con un concorrente per non trattare con un'altra azienda o fornitore, o incoraggiare altri a farlo, potrebbe essere interpretato come concorrenza sleale. |
| [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. | Rispettare le leggi  Ci impegniamo a rispettare le leggi sulla concorrenza vigenti in tutti i Paesi nei quali operiamo. |
| [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. | Processi di gare d’appalto corretti e meritocratici  Abbott si impegna a competere lealmente in tutte le gare d'appalto, richieste di offerte e preventivi. Sono severamente vietati accordi collusivi con concorrenti, turbativa d'asta e azioni simili che potrebbero influire in modo inappropriato sull'esito dei processi di selezione. |
| [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. | Incontri con concorrenti  Quando a una riunione partecipano anche i concorrenti, è importante esaminare l'ordine del giorno per assicurarsi che vengano trattati solo gli argomenti appropriati. Non impegnarsi mai in discussioni riguardanti prezzi, gare d'appalto, boicottaggio di terze parti, assegnazione di clienti o territori o limitazione della produzione o del volume delle vendite.  Se qualcuno inizia a discutere di questi argomenti, bisogna agire immediatamente. Chiedi che le tue obiezioni vengano messe a verbale e lascia la riunione. Abbandona con un gesto forte e perentorio, in modo che gli altri abbiano ben presente che hai lasciato la riunione perché era stata avviata una discussione vietata. |
| [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. | Concorrenti e mercato del lavoro  Ai sensi delle leggi sulla concorrenza, per concorrenti non si intendono solo le aziende con cui Abbott compete nella vendita dei suoi prodotti, ma anche le aziende con cui competiamo nell’assunzione di dipendenti.  Ad esempio, discutere della retribuzione dei dipendenti con un'altra azienda o concordare con un'altra azienda di non assumere i reciproci dipendenti (c.d. “no-poach agreements”) può anche essere visto come una pratica anticoncorrenziale. |
| [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. | Segnalazioni di sospetti di violazioni  Ci impegniamo a segnalare qualsiasi sospetta violazione delle politiche di Abbott in materia di concorrenza sleale. Possiamo farlo tramite OEC, Ufficio Legale o Helpline 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! | Verifica lampo  Metti alla prova le tue conoscenze ora! |
| [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? | Sei un Regional Sales Manager responsabile di Abbott Vascular in Turchia. Stai valutando la possibilità di presentare un'offerta per la fornitura di un prodotto a un grande ospedale pubblico nella tua zona. Sei a conoscenza del fatto che il contratto è attualmente intestato a una società locale. Prima di investire molto tempo nella preparazione dell'offerta, ti rivolgi a un omologo di Medtronic per scoprire se ha intenzione di presentare un'offerta di gara. Fai bene? |
| [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 | Sì, a patto che non si parli di prezzi, sconti, rimborsi o altri termini dell'offerta.  Sì, poiché l'obiettivo della chiamata è semplicemente stabilire se Medtronic presenterà o meno un'offerta.  No. È severamente vietata qualsiasi discussione con i concorrenti in merito a strategie di prezzo o di offerta.  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  Sebbene non vi siano indicazioni che lo scopo della chiamata sia di truccare l'offerta, qualsiasi discussione con un concorrente sui termini di un'offerta o sulle strategie di gara potrebbe essere percepita come dannosa per la concorrenza.  Ad esempio, se sia Medtronic che Abbott si astengono dal presentare offerte competitive, potrebbe rimanere aperta la possibilità che una sola azienda presenti un'offerta per l'appalto. Ciò potrebbe comportare che l'ospedale paghi più di quanto ci si aspetterebbe in un contesto di gara d’appalto. Ciò potrebbe successivamente essere considerato dalle autorità come una sorta di ritiro fraudolento delle offerte. |
| [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? | Sei un direttore vendite di zona per l'azienda Rapid Diagnostics di Abbott in Africa orientale. Durante una riunione con un distributore locale che distribuisce per te apparecchiature per test diagnostici e con un importante concorrente, ti viene fornito un elenco di clienti che, secondo il distributore, dovresti targettizzare per un rapido marketing in campo diagnostico. Ti viene spiegato che al tuo concorrente è stato fornito un elenco di lunghezza simile con clienti diversi, in modo che gli sforzi di marketing delle due aziende non si sovrappongano. Poiché il distributore è responsabile della vendita finale dei prodotti delle aziende, accetti di limitare i tuoi sforzi di marketing ai clienti presenti nell'elenco. Fai bene? |
| [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 | Sì  No  Invia |
| [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. | Esatto!  Sbagliato!  L'assegnazione del mercato o della clientela è quasi sempre illegale. Sebbene l'accordo sia organizzato da una terza parte, in questo caso un distributore locale, non cambia il fatto che dividere i clienti o le aree geografiche per evitare la concorrenza potrebbe comportare che i clienti paghino di più per le loro apparecchiature diagnostiche.  Quando si comunica con fornitori e distributori terzi, è importante prestare attenzione a qualsiasi accordo che potrebbe essere interpretato come una limitazione della concorrenza. |
| [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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Leggi sulla concorrenza  Nella maggior parte dei Paesi in cui operiamo sono in vigore leggi che vietano la concorrenza sleale. |
| [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. | Processi di gare d’appalto corretti e meritocratici  Abbott si impegna a competere lealmente in tutte le gare d'appalto, richieste di offerte e preventivi. Sono severamente vietati accordi collusivi con concorrenti, turbativa d'asta e azioni simili che potrebbero influire in modo inappropriato sull'esito dei processi di selezione. |
| [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. | Incontri con concorrenti  Non impegnarsi mai in discussioni riguardanti prezzi, gare d'appalto, boicottaggio di terze parti, assegnazione di clienti o territori o limitazione della produzione o del volume delle vendite. |
| [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. | Rispondere alle discussioni anticoncorrenziali  Se qualcuno inizia a discutere di argomenti aziendali delicati, bisogna agire immediatamente. Chiedi che le tue obiezioni vengano messe a verbale e lascia la riunione. Abbandona con un gesto forte e perentorio, in modo che gli altri abbiano ben presente che hai lasciato la riunione perché era stata avviata una discussione vietata. |
| [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. | Segnalazioni di sospetti di violazioni  Ci impegniamo a segnalare qualsiasi sospetta violazione delle politiche di Abbott in materia di concorrenza sleale. Possiamo farlo tramite OEC, Ufficio Legale o Helpline 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. | Gli standard globali di Abbott sulla concorrenza leale sono coerenti con il nostro impegno a condurre le attività con onestà, correttezza e integrità.  Sottolineano il grande impegno da parte di Abbott nel rispettare le leggi sulla concorrenza in tutti i paesi in cui operiamo. |
| [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. | I governi di tutto il mondo hanno intrapreso azioni legali contro i concorrenti che hanno cospirato per limitare la concorrenza.  Nel corso degli anni, le pene per i comportamenti anticoncorrenziali sono aumentate di molto. |
| [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. | Oltre alle pene civili e penali, vi sono altre conseguenze.  Una condotta anticoncorrenziale si traduce solitamente in prezzi più alti o in una minore selezione per i consumatori, pertanto, un'azienda che commette tali crimini rischia di danneggiare gravemente la propria reputazione agli occhi dei clienti. |
| [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. | In qualità di dipendente Abbott, devi conoscere e rispettare le leggi e i regolamenti che disciplinano la concorrenza nei Paesi e nelle regioni in cui operi.  Un dipendente che commette un’azione anticoncorrenziale viola le politiche aziendali e può incorrere in sanzioni disciplinari, compreso il licenziamento. |
| [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. | Quando devi prendere una decisione difficile, rifletti sempre sulle cose.   * Pensa a quali leggi, politiche e procedure potrebbero essere compromesse. * Pensa ai rischi per te e l’azienda. * Pensa all’effetto della tua decisione sugli altri.   Ma, soprattutto, pensa alle alternative. Perché hai sempre delle alternative. |
| [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. | Ricorda, a prescindere da ciò che accade, se fai la scelta giusta, Abbott ti assisterà. |
| [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. | Tieni sempre presente che qualsiasi conversazione tra concorrenti in merito a prezzi, mercati, clienti, fornitori, distributori, ecc. potrebbe essere potenzialmente considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. |
| [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. | Discussioni sui prezzi  Qualsiasi conversazione tra concorrenti in merito ai prezzi, come differenze di prezzo, prezzi di listino o servizi gratuiti, potrebbe essere considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. Queste conversazioni non devono necessariamente sfociare in un accordo formale con un concorrente per essere considerate anticoncorrenziali. |
| [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. | Discussioni sulle gare d’appalto pubbliche  Qualsiasi discussione tra concorrenti in merito a gare d'appalto pubbliche, preventivi e richieste di offerta (RFP) potrebbe essere considerata una collaborazione illecita e deve essere evitata. Queste conversazioni non devono necessariamente sfociare in un accordo formale con un concorrente per essere considerate anticoncorrenziali. |
| [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. | Discussioni sulla ripartizione del mercato o dei clienti  Qualsiasi discussione tra concorrenti in merito alla ripartizione del mercato o dei clienti potrebbe essere considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. Queste conversazioni non devono necessariamente sfociare in un accordo formale con un concorrente per essere considerate anticoncorrenziali. |
| [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. | Discussioni sui boicottaggi di gruppo  Qualsiasi discussione tra concorrenti in merito al boicottaggio di terze parti, quali fornitori, distributori o rivenditori, potrebbe essere considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. Queste conversazioni non devono necessariamente sfociare in un accordo formale con un concorrente per essere considerate anticoncorrenziali. |
| [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. | Discussioni sulla limitazione o il controllo della produzione o del volume delle vendite  Qualsiasi discussione con i concorrenti volta a limitare o controllare i volumi di produzione o di vendita potrebbe essere considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. Queste conversazioni non devono necessariamente sfociare in un accordo formale con un concorrente per essere considerate anticoncorrenziali. |
| [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. | Terze parti e intermediari  Quando si comunica con fornitori e distributori terzi, è importante prestare attenzione a qualsiasi accordo che potrebbe essere interpretato come una limitazione della concorrenza. |
| [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. | Fai clic sulla freccia per iniziare la tua verifica.  Verifica  Prenditi un momento per verificare alcuni dei concetti fondamentali di questa sezione. |
| [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. | Le tue responsabilità  In qualità di dipendente Abbott, devi conoscere e rispettare le leggi e i regolamenti che disciplinino la concorrenza nei Paesi e nelle regioni in cui operi. |
| [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. | Sapere cosa costituisce un comportamento anticoncorrenziale  Qualsiasi conversazione tra concorrenti in merito a prezzi, mercati, clienti, fornitori, distributori, ecc. potrebbe essere potenzialmente considerata una collaborazione illegale e deve essere evitata. |
| [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. | Analizzare tutti gli aspetti  Quando devi prendere una decisione difficile, soffermati sempre a riflettere su quanto segue:   * Quali leggi, politiche e procedure potrebbero essere violate. * Quali rischi potrebbero esserci per te e per l’azienda. * Quali conseguenze la tua decisione avrà sugli altri.   Le tue opzioni. |
| [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 | Soffermati a riflettere sulle seguenti affermazioni prima di confermarle.  Conosco e comprendo gli standard di Abbott sulle interazioni con i concorrenti e il modo in cui si relazionano il contesto in cui opera Abbott.  Comprendo di dover rispettare gli standard di Abbott sulle interazioni con i concorrenti, che sono disponibili nel Codice di condotta aziendale e nella Politica globale di etica e di conformità sugli standard aziendali di Abbott.  Conferma |
| [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. | Il seguente Test consiste in 5 domande. Per completare il corso devi totalizzare una percentuale pari o superiore all’80% di risposte corrette.  QUANDO SEI PRONTO/A, FAI CLIC SUL PULSANTE TEST. |
| [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] Sei responsabile della produzione di reagenti negli Stati Uniti. Durante una conferenza, tu e alcuni dei tuoi omologhi di aziende concorrenti intraprendono una discussione informale su uno dei tuoi fornitori. Sebbene non sia stato raggiunto alcun accordo formale, alcune di queste controparti dichiarano che non si avvarranno più di un determinato fornitore poiché detiene un potere quasi monopolistico e sta sfruttando la sua posizione dominante per aumentare i prezzi. La tua partecipazione alla discussione potrebbe essere considerata anticoncorrenziale? |
| [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] No, le preoccupazioni sollevate sono valide. In effetti, è la posizione dominante del fornitore sul mercato a essere anticoncorrenziale. |
| [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] No, a meno che non sottoscriviamo un accordo tra le parti. |
| [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] Sì. Qualsiasi discussione in merito al boicottaggio di terzi potrebbe essere considerata anticoncorrenziale. |
| [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] Sì, ma solo se firmi un accordo per boicottare il fornitore con le altre parti.  Avanti |
| 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. | Qualsiasi discussione tra concorrenti in merito al boicottaggio di terze parti, quali fornitori, distributori o rivenditori, potrebbe essere considerata anticoncorrenziale dalle pubbliche autorità. |
| [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] Come dovresti interrompere la tua partecipazione a una riunione o a una conversazione con un concorrente che inizia a virare verso una discussione sui prezzi o su qualche altro argomento vietato? |
| [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] In modo calmo e rispettoso. |
| [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] Alzando la voce e in modo perentorio, e chiedendo che la tua obiezione venga riportata nel verbale della riunione, se applicabile. |
| [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] Velocemente e con discrezione.  Avanti |
| 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. | Dovresti sempre interrompere con voce alta e in modo perentorio la tua partecipazione a una riunione o a una conversazione che inizia a virare su una discussione sui prezzi o su qualche altro argomento vietato, in modo che gli altri abbiano ben presenti i motivi per cui hai abbandonato la discussione vietata. |
| [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] Di recente hai partecipato a una cena con concorrenti durante la quale si è parlato dei prezzi dei prodotti e delle prossime offerte. In questo caso, cosa avresti dovuto fare? Seleziona la risposta esatta. |
| [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] Chiamare i concorrenti che erano presenti alla cena per far presente la tua opinione su quanto avvenuto. |
| [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] Niente, dal momento che non hai firmato alcun documento che potrebbe essere interpretato come anticoncorrenziale. |
| [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] Scrivi un'e-mail a tutti i partecipanti alla cena, descrivendo nel dettaglio le discussioni avvenute e dichiarando che non sei d'accordo con alcuna pratica anticoncorrenziale, in modo che la tua posizione sia documentata. |
| [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] Contattare il tuo responsabile e l'OEC il prima possibile.  Avanti |
| 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. | Dovresti sempre interrompere con voce alta e in modo perentorio la tua partecipazione a una riunione o a una conversazione che inizia a virare su una discussione sui prezzi o su qualche altro argomento vietato, in modo che gli altri abbiano ben presenti i motivi per cui hai abbandonato la discussione vietata. Segnala il problema al tuo manager, all'OEC, all'Ufficio Legale o chiama l’Helpline SpeakUp. |
| [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] Tre distributori si incontrano per discutere di una serie di gare d'appalto in programma presso un ospedale pubblico locale e si accordano per aggiudicarsi a turno gli appalti manipolando intenzionalmente i prezzi presentati a ogni offerta. |
| [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] Lo scenario descrive una pratica di concorrenza sleale e illegale nota come “turbativa d’asta”. |
| [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] Lo scenario non presenta alcun problema. Poiché ciascuna azienda si è aggiudicata un appalto, non si è verificato alcun danno. |
| [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] Il problema descritto costituisce un accordo legittimo e non è illegale.  Avanti |
| 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. | La turbativa d’asta è un reato grave con conseguenze concrete. Accordi sui prezzi o sulle gare d’appalto sono severamente vietati. |
| [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] Sei responsabile della supervisione del team di vendita e marketing di Abbott Nutrition negli Stati Uniti. Un concorrente assume il tuo miglior rappresentante di vendita. Chiami il tuo omologo dell’azienda concorrente e proponi un accordo tra le due aziende per smettere di sottrarsi reciprocamente i dipendenti. Questa discussione potrebbe essere considerata anticoncorrenziale? |
| [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] Sì, le due aziende competono nell’assunzione di dipendenti e un accordo tra due datori di lavoro per limitare questa concorrenza può essere considerato anticoncorrenziale. |
| [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] No, perché i dipendenti delle due aziende sono soggetti a clausole di non concorrenza nei rispettivi contratti di lavoro. |
| [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] No, perché l'accordo non ha alcun effetto sul prezzo pagato dai consumatori.  Avanti |
| 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. | In molte giurisdizioni, accordarsi con un'altra azienda per limitare la concorrenza nel mercato del lavoro è considerato illegale, così come la fissazione dei prezzi o accordi simili che incidono sui prodotti che vendiamo. |
| [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. | Non è disponibile nessun risultato, poiché non hai completato il Test.  Congratulazioni! Hai superato con successo il Test.  Prendi visione dei tuoi risultati riportati di seguito, facendo clic su ciascuna domanda.  Una volta terminato, fai clic sulla freccia avanti per partecipare a un breve sondaggio.  Peccato, non hai superato il Test. Prenditi qualche minuto per verificare i risultati riportati di seguito, facendo clic su ciascuna domanda.  Al termine fai clic sul pulsante Riprova. |
| [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] Grazie a questa sessione, ho capito meglio come interagire con i concorrenti.  Assolutamente in disaccordo  Non d’accordo  Neutro  D’accordo  Assolutamente d’accordo |
| [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 | Dove trovare aiuto |
| [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. | Responsabile  Se hai delle domande sulle interazioni con persone non appartenenti ad Abbott, il modo migliore per iniziare a trovare una risposta è contattare il tuo responsabile. |
| [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. | Standard scritti   * Per conoscere le aspettative fondamentali di Abbott sulle interazioni con gli altri, consulta il nostro [Codice di condotta aziendale](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank). * Per ulteriori indicazioni sui requisiti di Abbott, consultare la Politica globale di etica e conformità sugli standard aziendali.   Fai clic [qui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank) per accedere agli Standard sul sito Web di OEC in 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. | UFFICIO ETICA E COMPLIANCE (OEC)   * L'ufficio OEC è una risorsa globale alla quale è possibile rivolgersi per domande o dubbi sulle interazioni con i concorrenti. * Visita la pagina [Contatta OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) sul [sito web OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) su Abbott World.   Se nutri dei dubbi su possibili attività aziendali anticoncorrenziali all’interno dell’azienda o nelle trattative con i concorrenti o altri terzi, puoi segnalarli all'OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)), all'Ufficio Legale o alla Helpline [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank), disponibile a livello globale, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in più lingue. |
| [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. | Ufficio Legale  Per domande o dubbi su questioni relative al diritto della concorrenza, contatta l’Ufficio Legale.  Fai clic [qui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) per accedere alla home page dell’Ufficio Legale in 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 | Risorse del corso  Trascrizione  Fai clic [qui](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) per ricevere una trascrizione completa del corso |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Benvenuto |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interazioni con i concorrenti |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | La nostra filosofia |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Obiettivi |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Indice |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Introduzione all’antitrust |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Le nostre interazioni commerciali |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | L’importanza dell’antitrust |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Verifica lampo |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Indice |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Leggi e normative |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Le leggi e gli standard di Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Verifica lampo |
| 110\_toc\_14 | Review | Verifica |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Indice |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | L’impatto sulla nostra attività e sulle nostre responsabilità |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Le aspettative di Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Hai sempre delle alternative |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Sapere cosa fare |
| 116\_toc\_20 | Review | Verifica |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Indice |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Il tuo impegno |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Il tuo impegno |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Test |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Introduzione |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Valutazione |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Feedback |
| 124\_toc\_28 | Survey | Sondaggio |
| 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 | Il corso non riesce a contattare l’LMS. Fai clic su “OK” per continuare e rivedere il corso. La Certificazione del corso potrebbe non essere disponibile. Fai clic su “Annulla” per uscire |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Nessuna domanda ha ricevuto una risposta |
| 127\_string\_3 | Questions | Domande |
| 128\_string\_4 | Question | Domanda |
| 129\_string\_5 | not answered | senza risposta |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Esatto! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Sbagliato! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Feedback: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interazioni con i concorrenti |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Test |
| 135\_string\_11 | Submit | Invia |
| 136\_string\_12 | Retake | Riprova |
| 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. | Descrizione del corso: In Abbott ci impegniamo a mantenere un comportamento corretto e a rispettare le leggi sulla concorrenza. In questo corso ti aiuteremo a comprendere e riconoscere i comportamenti anticoncorrenziali e a promuovere una concorrenza leale evitando pratiche anticoncorrenziali. Il completamento del corso richiederà circa 15 minuti. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menu |
| 139\_string\_15 | Resources | Risorse |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Materiale di riferimento |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Esci |
| 143\_string\_19 | Close | Chiudi |
| 144\_string\_20 | Comment... | Commenta… |