**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. | Forstå sanksjoner og handelssamsvar  Klikk på fremoverpilen. |
| [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. | Fra tid til annen begrenser eller forbyr USA og andre land og jurisdiksjoner (for eksempel Den europeiske unionen), handel med visse land, enheter og enkeltpersoner.  Disse restriksjonene kan omfatte forbud mot eksport, import, reise, investeringer og andre økonomiske avtaler med sanksjonerte parter. |
| [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. | Som ansatte i et selskap med amerikansk hovedkontor med global forretningsvirksomhet, er vi lovpålagt å etterleve alle amerikanske handelssanksjoner og kontroller i alle land hvor vi driver virksomhet. |
| [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. | Når kurset er fullført, vil du kunne:   * Beskrive miljøet vi drifter i, * Forstå handelssanksjoner og hvorfor amerikanske handelssanksjoner gjelder for alle hos Abbott, * Forstå Abbotts forventninger for overholdelse av amerikanske handelssanksjoner og hvordan man gjenkjenner advarselstegn på mulige brudd, * Forstå viktigheten av grundige forhåndsundersøkelser av potensielle tredjeparter og   Vite hvor du skal ta kontakt for hjelp og støtte. |
| [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] Velkommen  1 minutt  [2] Introduksjon til handelssanksjoner  5 minutter  [3] Lover og forskrifter  4 minutter  [4] Effekten på virksomheten vår  4 minutter  [5] Vårt ansvar  6 minutter  [6] Din forpliktelse  1 minutt  [7] Kunnskapssjekk  5 minutter  Læringsprosess  Dette emnet er nå tilgjengelig. |
| [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. | Handelssanksjoner, også kjent som økonomiske sanksjoner, er **handelrestriksjoner** innført av myndighetene i ett eller flere land som pålegges et annet land, organisasjon, gruppe, eller enkeltperson.  Ett land kan for eksempel begrense visse typer eksport, implementere kontroller for bestemte varer, fryse eller blokkere aktiva, eller forby handel med andre land, enheter eller enkeltpersoner i sin helhet. |
| [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. | Myndigheter innfører handelssanksjoner med formål å endre atferd og politikk i det aktuelle landet eller til enkeltpersoner som truer deres interesser eller bryter med internasjonale normer for atferd.  Fordi handelssanksjoner gjør det vanskeligere eller umulig for det sanksjonerte landet eller enkeltpersonen å handle med landet som pålegger sanksjonene, får det vanligvis negative økonomiske konsekvenser for de som blir rammet av sanksjonene. |
| [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. | Handelssanksjoner pålegges vanligvis for å fremme utenrikspolitikk eller nasjonale sikkerhetsmål.  For eksempel, innfører USA og andre land sanksjoner mot land eller personer som sponser terror, begår menneskerettighetsbrudd mot borgerne sine eller er kjent for narkotikasmugling. |
| [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. | Å bryte sanksjoner eller å engasjere seg i aktivitet som er utformet for å omgå dem, er en alvorlig forbrytelse som kan medføre alvorlige sivile og kriminelle straffer for selskaper og enkeltpersoner, inkludert bøter og fengselsstraff.  Som et selskap med amerikansk hovedkontor, er Abbott og de ansatte i selskapet lovpålagt å etterleve alle amerikanske handelssanksjoner og -kontroller i alle land hvor Abbott driver virksomhet. |
| [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 er forpliktet til å drive virksomhet etter de høyeste juridiske og etiske standardene.  På grunn av dette må alle ansatte i Abbott overholde amerikanske handelssanksjoner. Dette kravet gjenspeiles i retningslinjer for forretningsadferd (Code of Business Conduct), samt retningslinjene og prosedyrene for Global Trade Compliance (Globalt handelssamsvar). |
| [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. | Dette er hva våre retningslinjer for forretningsadferd sier om overholdelse av handelsforskrifter:  Vi overholder alle gjeldende handelsforskrifter, som eksport- og importkontroller utstedt av myndigheter for utenrikspolitiske og nasjonale sikkerhetsgrunner. Handelsforskrifter inkluderer sanksjoner, restriksjoner på eksport av visse produkter og forbud mot å drive forretninger med visse enkeltpersoner, grupper eller enheter. |
| [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. | Våre retningslinjer og prosedyrer for globalt handelssamsvar gir detaljert veiledning om hvordan man overholder handelssanksjoner.  Se Ressurser-delen i dette kurset for en fullstendig liste over retningslinjer og prosedyrer for handel. |
| [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. | Personer eller enheter som er pålagt å overholde amerikanske sanksjonsregler er omtalt som «amerikanske personer» og inkluderer:   * selskaper stiftet eller basert i USA (inkludert Puerto Rico) * ansatte i slike amerikanske selskaper (inkludert i Puerto Rico), samt ansatte i utenlandske datterselskaper * amerikanske statsborgere eller personer med permanent oppholdstillatelse uavhengig av hvor de befinner seg * alle som befinner seg i USA, inkludert ferierende, og   utenlandske datterselskaper av et selskap med amerikansk hovedkontor eller en enhet kontrollert av et selskap i USA. |
| [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. | I praksis er kategorien for amerikanske personer bred og vidtrekkende, noe som er grunnen til at Abbott krever at alle ansatte (inkludert utenlandske datterselskaper og tilknyttede selskaper og deres ansatte) overholder disse reglene. |
| [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. | Utover amerikanske handelssanksjoner kan Abbott også være pålagt å overholde sanksjoner i henhold til lokale lover i de andre landene der vi driver virksomhet.  Sanksjoner med mandat fra De forente nasjoner eller Den europeiske union kan også pålegge Abbott restriksjoner. Dette kurset fokuserer spesifikt på amerikanske handelssanksjonsprogrammer og typene aktiviteter som dekkes av hvert program. Hvis du har spørsmål om handelssanksjonsprogrammer i andre land, kontakt 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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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. | Fordi du ikke jobber i USA, er emnet handelssanksjoner ikke relevant for deg. |
| [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 | Sant.  Usant.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Som et selskap med amerikansk hovedkontor, er Abbott og de ansatte i selskapet lovpålagt å etterleve alle amerikanske handelssanksjoner og -kontroller i alle land hvor Abbott driver virksomhet. |
| [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, en Account Manager i et lite, colombiansk diagnostikkselskap nylig kjøpt av Abbott, mottar en ordre på analyser fra en kunde på Cuba. USA har handelssanksjoner mot Cuba, men det har ikke Colombia. Siden Michelle er en colombiansk statsborger som arbeider for et colombiansk datterselskap, og Colombia ikke har handelssanksjoner mot Cuba, er det greit for Michelle å behandle bestillingen? |
| [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 | Ja. Som en colombiansk statsborger som bor i Colombia, er ikke Michelle omfattet av definisjonen for en «amerikansk person». Derfor er hun ikke forpliktet til å overholde sanksjonsreglene.  Ja. Da amerikanske handelssanksjoner gjelder for amerikanske selskaper med virksomhet i USA, gjelder disse reglene ikke for deres utenlandske datterselskaper.  Nei. Selv om Michelle er en colombiansk statsborger som bor i Colombia, jobber hun for et datterselskap av en amerikansk bedrift og det er derfor pålagt at hun overholder USAs embargo mot Cuba.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Selv om Michelle ikke er amerikansk statsborger eller bosatt i USA, er arbeidsgiveren hennes et datterselskap av Abbott. Følgelig er Michelle og selskapet hun jobber for betraktet som «amerikanske personer» knyttet til sanksjonene mot Cuba. Hun kan derfor ikke ta imot bestillingen. |
| [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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Definisjon av handelssanksjoner  Handelssanksjoner, også kjent som økonomiske sanksjoner, er handelrestriksjoner innført av myndighetene i ett eller flere land som pålegges et annet land, organisasjon, gruppe, eller enkeltperson. |
| [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. | Å bryte handelssanksjoner  Å bryte sanksjoner eller å engasjere seg i aktivitet som er utformet for å omgå dem, er en alvorlig forbrytelse som kan medføre alvorlige sivile og kriminelle straffer for selskaper og enkeltpersoner, inkludert bøter og fengselsstraff. |
| [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. | Hvem er pålagt å overholde amerikanske handelssanksjoner?  De som er pålagt å overholde amerikanske sanksjonsprogrammer er omtalt som «amerikanske personer». I praksis er kategorien for amerikanske personer bred og vidtrekkende, noe som er grunnen til at Abbott krever at alle ansatte (inkludert utenlandske datterselskaper og tilknyttede selskaper og deres ansatte) overholder disse reglene. |
| [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. | I USA administreres og håndheves regler knyttet til handelssanksjoner av US Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) og US Commerce Department's Bureau of Industry and Security (BIS) som en del av utenlandske og nasjonale sikkerhetstiltak. |
| [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. | Amerikanske handelssanksjonsprogrammer faller innunder tre brede kategorier:   * Omfattende sanksjoner * Begrensede sanksjoner   Listebaserte sanksjoner |
| [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. | Omfattende sanksjoner, også vanlig kjent som embargoer, **forbyr nesten alle transaksjoner med et sanksjonert land eller territorium** inkludert myndigheter, beboere og enheter organisert i eller som opererer fra det sanksjonerte landet. |
| [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. | Omfattende sanksjoner forbyr vanligvis:   * Import fra det sanksjonerte landet * Eksport eller re-eksport til det sanksjonerte landet, og   Forretningsforhandlinger eller andre økonomiske transaksjoner med eller som involverer det sanksjonerte landet eller dets myndigheter. |
| [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. | Visste du?  Omfattende landssanksjoner forbyr de fleste transaksjoner med et lands statsborgere og selskaper, selv om de ikke er direkte forbundet med myndighetene i det sanksjonerte landet. |
| [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. | Sanksjonerte myndigheter kan også eie eller kontrollere selskaper som er utenfor landegrensene.  Omfattende landsanksjoner forbyr vanligvis «amerikanske personer» fra å engasjere seg i aktiviteter med disse selskapene, uansett hvor de er lokalisert. |
| [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). | Land som i dag er underlagt amerikanske omfattende sanksjoner inkluderer:   * Cuba * Iran * Nord-Korea * Visse regioner i Ukraina (Krim, Folkerepublikken Donetsk og Folkerepublikken Luhansk) og * Syria   Hvis du planlegger virksomhet med ett av disse landene, bør du først kontakte [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. | Noen land er gjenstand for begrensede eller målrettede sanksjoner, i stedet for omfattende sanksjoner.  Internasjonale hendelser kan imidlertid føre til at amerikanske myndigheter endrer landets sanksjonsstatus. Dette betyr at visse land som for tiden er under begrensede sanksjoner kan møte mer omfattende sanksjoner på et senere tidspunkt. |
| [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. | Begrensede sanksjoner er **avgrenset til visse aktiviteter eller spesifikt navngitte mål**.  Begrensede sanksjoner kan for eksempel medføre restriksjoner for import og eksport av visse produkter. Eller de kan kun rette seg mot myndighetene i visse land. |
| [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. | Noen vanlige land og territorier underlagt begrensede amerikanske sanksjonsprogrammer inkluderer:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * Kina (inkl. Hongkong) * Irak * Libya * Nicaragua * Russland * Somalia * Vestbanken * Jemen   Gå til [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information) for en fullstendig liste over OFAC-sanksjonsprogrammer.  Hvis du er usikker på statusen for et bestemt land, kan du kontakte 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”). | Flertallet av nyere amerikanske sanksjoner er listebaserte sanksjoner som **retter seg mot enkeltpersoner eller enheter i visse land.**  Disse enkeltpersonene eller enhetene er vanligvis involvert i terrorisme, narkotikasmugling, kjernefysisk spredning eller opptrer for eller på vegne av visse land. De er oppført på en OFAC-liste over spesielt utpekte statsborgere og blokkerte personer (Specially Designated Nationals and Blocked Persons, SDNs). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | Samlet er disse enhetene, organisasjonene og personene vanligvis omtalt som **begrensede, avviste eller forbudte parter.**  SDN-listen blir offentliggjort av OFAC og inneholder rundt 15 000 navn på selskaper og enkeltpersoner. SDN-listen er dynamisk og oppdateres kontinuerlig. |
| [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. | SDN-er kan flytte fra land til land, og amerikanske personer forbys å samhandle med dem uansett hvor de befinner seg.  I tillegg betraktes enhver enhet som eies med over 50 % eller kontrolleres av en SDN som en forbudt part, uavhengig av om denne enheten er oppført med navn på SDN-listen. Amerikanske personer har forbud mot å engasjere seg i nesten alle aktiviteter med slike enheter. |
| [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. | Bureau of Industry and Security (BIS) og U.S. Department of State opprettholder også en liste over begrensede parter, inkludert listen over avviste personer (Denied Persons), enhetslisten (Entity List), liste med ubekreftede parter (Unverified List) og liste med utelukkede parter (Debarred Party).  Senere i dette kurset vil du lære mer om forhåndsundersøkelser som gjøres av potensielle og eksisterende handelspartnere opp mot de forskjellige listene over begrensede parter. |
| [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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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, en salgssjef i Abbott, gjennomfører en forhåndsundersøkelse av begrensede parter på Zhejiang Medical Supply Company, en potensiell ny distributør i Kina. Selv om selskapet ikke er oppført på listene over begrensede parter, viser kundeprofilen at selskapet er 75 % eid av et styremedlem, som er oppført på OFACs SDN-liste. Er det greit å inngå i et forretningssamarbeid med selskapet forutsatt at distributøren ikke vises på noen av listene over begrensede parter? |
| [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 | Ja, sannsynligvis. Siden selskapet selv ikke vises på noen av listene over begrensede parter er det greit å inngå i et forretningssamarbeid.  Nei, sannsynligvis ikke. Selv om selve selskapet ikke er navngitt på listen over begrensede parter, ser det ut til å være eid av en person på SDN-listen.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Selv om selve selskapet ikke er navngitt på listen over begrensede parter, ser det ut til å være eid av en person på SDN-listen og saken krever derfor videre etterforskning. |
| [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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Omfattende sanksjoner  Omfattende sanksjoner, også vanlig kjent som embargoer, forbyr nesten alle transaksjoner med et sanksjonert land eller territorium inkludert myndigheter, beboere og enheter organisert i eller som opererer fra det sanksjonerte landet. |
| [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. | Begrensede sanksjoner  Begrensede sanksjoner er avgrenset til visse aktiviteter eller spesifikt navngitte mål. Begrensede sanksjoner kan for eksempel medføre restriksjoner for import og eksport av visse produkter. Eller de kan kun rette seg mot myndighetene i visse land. |
| [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. | Listebaserte sanksjoner  Listebaserte sanksjoner retter seg mot enkeltpersoner eller enheter i visse land. De er designert som spesielt utpekte statsborgere og blokkerte personer (Specially Designated Nationals and Blocked Persons (SDN-er)). Samlet er disse enhetene, organisasjonene og personene vanligvis omtalt som begrensede, avviste eller forbudte parter. |
| [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. | Det er en rekke aktiviteter som er forbudt eller begrenses av sanksjonsregler.  La oss ta en titt på de viktigste aktivitetene som dekkes av sanksjoner, og drøfte hvordan de forholder seg til Abbotts virksomhet. |
| [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. | Mange sanksjonsregler gjør det ulovlig å eksportere varer, tjenester, programvare eller teknologi til et sanksjonert land eller å handle med en avvist part.  Eksportforbud forbyr ikke bare direkte eksport til et sanksjonert land, men også indirekte eksport eller re-eksport gjennom et tredje, ikke-sanksjonert land. |
| [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. | Mange programmer har fritak og generelle fullmakter som kan tillate deg å eksportere følgende selv når annen eksport er forbudt:   * Informasjonsmateriell, personlig bagasje, klær, kosmetikk og andre personlige eiendeler (hvis du reiser) * Visse typer mat, medisin og medisinsk utstyr som er unntatt av humanitære grunner   Disse unntakene er begrensede, gjelder ikke likt for alle sanksjonstiltak, og i de fleste tilfeller er det nødvendig å innhente spesialtillatelser. Før noen eksportering eller re-eksportering av mat, medisiner eller medisinsk utstyr under et sanksjonsprogram, kontakt exports@abbott.com for godkjenning. |
| [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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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? | Bruno, en salgsrepresentant i Abbott, deltar på en handelsmesse i USA. Han blir oppsøkt av Ashley, en irsk distributør, om en salgsmulighet i Iran. Ashley foreslår at Bruno selger og sender produktet til henne i Irland, og derfra skal hun håndtere forsendelsen til Iran. Vil det være greit å fortsette med eksporten? |
| [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 | Ja, sannsynligvis fordi Abbott kun skulle ha eksportert til Irland og Irland ikke er oppført på listen over land omhandlet av amerikanske sanksjoner.  Nei, sannsynligvis ikke, fordi selv om eksport til Irland ikke er svartelistet av amerikanske myndigheter, er eksport til Iran underlagt sanksjoner og Iran er den endelige destinasjonen for Brunos produkter.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Selv om Bruno sender produktet til Irland, vet han at produktet skal re-eksporteres til Iran – et land sanksjonert av amerikanske myndigheter. Uten autorisasjon fra amerikanske myndigheter er dette brudd på et amerikansk eksportforbud som forbyr ikke bare direkte eksport til et sanksjonert land som Iran, men også indirekte eksport eller re-eksport gjennom et tredje, ikke-sanksjonert land, som Irland, med den kunnskapen om at produktene vil bli re-eksportert til Iran. Sanksjonene kan ikke omgås ved å sende varer gjennom et annet land eller å selge via en distributør. |
| [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. | De fleste økonomiske sanksjoner forbyr innførsel av varer og tjenester direkte fra sanksjonerte land til USA, og mer generelt forbyr de enhver samhandling, hvor som helst, knyttet til produkter eller tjenester som stammer fra sanksjonerte land.  Dette inkluderer retur av eksporterte produkter som har vært i handelssystemet til det sanksjonerte landet. |
| [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. | Forbudet omfatter indirekte import av varer fra sanksjonerte land som reiser gjennom et sanksjonsfritt land.  Restriksjoner gjelder også for varer som har råvarer eller komponenter fra et sanksjonert land. Dette betyr at et medlem av innkjøpsteamet som kjøper varer for Abbott må sikre at ingen produkter eller komponenter, i sin helhet eller delvis, med kjennskap innhentes fra noe(n) sanksjonert person eller land, uansett hvor langt nede i forsyningskjeden dette er. |
| [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. | Visste du?  For Abbott gjelder importforbudet også for Abbotts partnere, datterselskaper og ansatte som importerer varer og tjenester fra sanksjonerte land til alle land der Abbott driver virksomhet. Vi bør også utdanne Abbott-leverandører angående vår forventning om at de følger gjeldende handelskontroller. Hvis du har spørsmål om sanksjonsrelaterte importkontroller, kontakt 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. | Amerikanske statsborgere har lov til å reise til de fleste sanksjonerte land.  Men noen sanksjonsregler gjør det ulovlig å bruke penger eller utføre visse aktiviteter i et sanksjonert land uten lisens fra OFAC. Selv med godkjent lisensiering på plass er visse aktiviteter innenlands, som salg, strategimøter eller salgsfremmende diskusjoner i Iran, for eksempel, fremdeles forbudt. |
| [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. | Derfor må ansatte i Abbott, uansett hvor de befinner seg i verden, rådføre seg med Global Trade Compliance på exports@abbott.com før reiser i forretningsøyemed til et sanksjonert land. |
| [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. | Kontroller for utenrikshandel og sanksjonsregler forbyr vanligvis tilrettelegging av aktiviteter av andre.  Dette forbudet gjør det ulovlig å bistå en ikke-amerikansk person eller selskap i enhver transaksjon som du, som en amerikansk person (eller ansatt i et selskap med amerikansk hovedkontor), ikke er tillatt å delta i selv. For eksempel har et amerikansk selskap ikke lov til å henvise forretninger med sanksjonerte land til utenlandske selskaper eller datterselskaper som ikke er underlagt amerikanske sanksjoner. |
| [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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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 jobber for Abbott Argentina. Hun har sett muligheten for ekspansjon til Cuba, men vet at uautorisert handel med Cuba fortsatt er forbudt under amerikanske handelssanksjoner. Sergio, en argentinsk statsborger, som arbeider for et argentinsk markedsføringsselskap, er tungt involvert i det cubanske markedet. Han tar kontakt med Gina for å tilby seg å fungere på Abbotts vegne for å åpne muligheter i det cubanske markedet i påvente av de avtroppende sanksjonene mot Cuba. Gina sier ja til å henvise forretninger til Sergios selskp. Ville dette vært greit? |
| [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 | Ja, sannsynligvis, fordi virksomheten med Cuba vil bli utført av en tredjepart hvor selskapet befinner seg i Argentina, som ikke er dekket av det amerikanske handelsforbudet med Cuba.  Nei, sannsynligvis ikke, da det fortsatt er ulovlig for et amerikansk selskap å bruke en tredjepart til å tilrettelegge for forretninger med et sanksjonert land som Cuba.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Selv om Gina har til hensikt å bruke en tredjepart som ikke er underlagt amerikanske handelssanksjoner, har hun som ansatt i et amerikansk selskap ikke lov å henvise forretninger med sanksjonerte land til utenlandske selskaper til tross for at dette landet ikke er pålagt å overholde amerikanske sanksjoner. |
| [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. | I likhet med å forby tilrettelegging av aktiviteter, er det vanligvis forbudt å hjelpe andre å omgå sanksjonsregler.  For eksempel som å gi råd til noen om hvordan strukturere en transaksjon slik at den unngår eller omgår sanksjonslovene er i seg selv et brudd på sanksjoner. Men å gi en grunnleggende forklaring på hva sanksjonslovene sier er ikke et brudd så lenge du ikke tilbyr strategiske råd om hvordan disse lovene kan unngås. |
| [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. | Den eneste lovlige måten å drive virksomhet med et sanksjonert land uten å krenke sanksjonene og Abbotts retningslinjer, er å få en lisens fra Office of Foreign Assets Control (OFAC) eller Bureau of Industry and Security (BIS) til å engasjere seg i autoriserte aktiviteter.  Kontakt [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for enhver aktivitet som involverer sanksjonerte land. |
| [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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Eksport og re-eksport  Eksportforbud forbyr ikke bare direkte eksport til et sanksjonert land, men også indirekte eksport eller re-eksport gjennom et tredje, ikke-sanksjonert land. |
| [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. | Import  De fleste handelssanksjonsprogrammer forbyr importen av varer og tjenester direkte fra sanksjonerte land inn i USA. Forbudet strekker seg også til indirekte importer av varer fra sanksjonerte land som reiser gjennom et ikke-sanksjonert land. |
| [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. | Forretningsreiser  Amerikanske statsborgere har lov til å reise til de fleste sanksjonerte land. Noen sanksjonsprogrammer gjør det imidlertid ulovlig å bruke penger eller utføre visse aktiviteter i et sanksjonert land. Rådfør deg med Global Trade Compliance på exports@abbott.com før du reiser i forretningsøyemed til et sanksjonert land. |
| [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. | Tilrettelegging av aktiviteter av andre  Kontroller for utenrikshandel og sanksjonsregler forbyr vanligvis tilrettelegging av aktiviteter for andre. Det er ulovlig å bistå en ikke-amerikansk person eller et selskap i enhver transaksjon som du, som en amerikansk person (eller ansatt i et selskap med amerikansk hovedkontor), ikke har tillatelse til å delta i selv. |
| [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. | Forsøk på å omgå sanksjoner  Det er ulovlig å hjelpe noen med å unngå sanksjonsreglene. |
| [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. | Som nevnt tidligere krever både amerikansk lov og Abbotts retningslinjer at alle Abbotts ansatte (inkludert de fra våre utenlandske datterselskaper og tilknyttede selskaper) opptrer i samsvar med amerikanske sanksjonsregler. |
| [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. | Amerikansk lovgivning forbyr forretningssamarbeid med en person eller organisasjon som er en SDN eller på en liste over begrensede personer.  Alle Abbott-partnere globalt må utføre forhåndsundersøkelser av sine potensielle handelspartnere, kunder, leverandører, banker, helsepersonell, etterforskere, foredragsholdere, mottakere av donasjoner osv. mot alle aktuelle og relevante lister over begrensede parter. |
| [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. | I tillegg må alle Abbott-partnere globalt fortsette å foreta regelmessige undersøkelser av sine eksisterende handelspartnere fortløpende for å sikre at ingen blir oppført på lister over begrensede parter etter at den første forhåndsundersøkelsen er fullført. |
| [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. | Forhåndsundersøkelser er svært viktig for overholdelse av sanksjonsprogrammer.  For å hjelpe deg med å utføre forhåndsundersøkelsene har Abbotts Global Trade Compliance-avdeling implementert et system som gjør det enkelt å utføre undersøkelser på en effektiv måte. Dette systemet lar deg undersøke et navn eller enhet mot gjeldende lister over begrensede parter og når et navn/enhet er lastet opp vil systemet automatisk utføre søket på nytt når listene oppdateres. For å få tilgang til systemet og instruksjoner om hvordan det brukes, ta kontakt med 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. | Visste du?  Prosedyren for undersøkelse av avviste parter (CCTC8990.09.001) gir veiledning for å overholde kravene til undersøkelser av avvist part og gjelder for alle datterselskaper og avdelinger i Abbott globalt. |
| [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. | Hvis forhåndsundersøkelsen viser et navn eller enhet på listen over begrensede parter som et nøyaktig treff, bør du utvise forsiktighet når du går videre.  Du bør umiddelbart stoppe transaksjoner som involverer personen eller enheten som er oppført, og kontakte CCTC\_DPS@abbott.com for ytterligere behørig aktsomhet. |
| [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. | De fleste (men ikke alle) transaksjoner med avviste parter er forbudt.  Hvert lands spesifikke sanksjonsregler har unntak, fritak og lisensaktiviteter som kan tillate visse transaksjoner. For å lære mer om Abbotts krav til undersøkelser av avviste parter, gå gjennom undersøkelsessiden for avviste parter på 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. | I den daglige driften av virksomheten din, bør du se etter røde flagg som kan advare deg om mulige brudd på handelssanksjoner eller kan indikere at et produkt er ment for et utilsiktet sluttbruk, sluttbruker eller sluttdestinasjon. |
| [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. | Å identifisere et rødt flagg betyr ikke at transaksjonen ikke kan eller bør fortsette, men det advarer deg mot mistenkelige omstendigheter som må undersøkes før du fortsetter videre. |
| [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. | Det å ignorere røde flagg og gå videre med en transaksjon med aktiv kunnskap om at et brudd har skjedd eller er i ferd med å skje er i seg selv et brudd på regelverket.  For eksempel, hvis navnet på sykehuset indikerer mulige forbindelser med et sanksjonert land (for eksempel «Cubanske sykehuset» i Qatar), bør dette behandles som et rødt flagg som krever videre undersøkelser før du fortsetter. |
| [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. | Her er noen andre røde flagg du bør se opp for:   * En kunde avslår en rutineinstallasjon, kurs- eller vedlikeholdstjeneste for et produkt som hun nylig har kjøpt (f.eks. et diagnostikkapparat). * En kunde er villig til å betale kontant for en vare som vanligvis betales i avdrag. * Du merker store uforklarlige økninger i bestillinger fra en kunde.   Listen over er ikke altomfattende, så vær alltid oppmerksom på andre mulige røde flagg. Ytterligere eksempler på røde flagg finnes i retningslinjene for finans (Corporate Finance Policy CFM 8990) og amerikanske lover og regler for eksport og handelskontroll. Hvis du legger merke til noen røde flagg, kan du kontakte exports@abbott.com for videre instruksjoner. |
| [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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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? | Hvilke av følgende røde flagg bør varsle deg om at det kan være snakk om et sanksjonert land eller person? |
| [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 | Et selskap basert i Roma som har forbindelser til Iran ber deg om å sende en ordre til Tyrkia, et av nabolandene til Iran.  Du møter en kunde i Belgia. Kundens selskap heter International Trade Co. of Syria.  Innkjøpsagenten nøler med å gi deg informasjon om den endelige destinasjonen for visse kostholdsprodukter du skal selge.  Bestillinger kommer fra et sted som avviker fra stedet du har solgt analyseproduktet til tidligere.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Dette er eksempler på røde flagg som bør varsle deg om at det kan være snakk om et sanksjonert land eller person. |
| [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. | Brudd på de amerikanske sanksjonsprogrammene kan føre til sivilrettslige krav på over 300 000 amerikanske dollar per overtredelse og straffeforfølgelse med bøter inntil 1 million amerikanske dollar og/eller 20 års fengselsstraff per overtredelse.  Andre konsekvenser, som negativ omtale og tap av eksportprivilegier kan også forekomme. |
| [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. | Egen redegjørelse av en overtredelse er en vesentlig risikoreduserende faktor i form av reduserte straffer.  Så hvis du kjenner til mulige overtredelser, ta straks kontakt med Global Trade Compliance på telefon +1-224-668-9585 eller Legal Regulatory & Compliance på +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. | Handelssanksjonsprogrammer er kompliserte og kan endres som svar på internasjonale hendelser.  KLIKK FREMOVER FOR Å LESE MER OM HVA DU KAN GJØRE FOR Å OVERHOLDE ALLE AMERIKANSKE HANDELSKONTROLLER OG SANKSJONSPROGRAMMER. |
| [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. | Følge retningslinjer og prosedyrer  Vær oppmerksom på og følg Abbotts retningslinjer og prosedyrer for behandling og gjennomgang av forretningsaktiviteter som kan påvirkes av sanksjonstiltakene. |
| [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. | Vær oppmerksom på røde flagg  Vær oppmerksom på røde flagg som antyder mulige brudd på sanksjonsregler. |
| [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. | Stopp transaksjonen  Hvis du blir oppmerksom på et rødt flagg, må du umiddelbart stoppe transaksjonen og kontakte exports@abbott.com for veiledning. |
| [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. | Undersøkelser av handelspartnere  Mulige handelspartnere, kunder, leverandører, helsepersonell osv. må alltid sjekkes opp mot alle lister over begrensede parter og påse at det gjennomføres regelmessige undersøkelser av eksisterende partnere. |
| [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. | Still spørsmål og rapporter bekymringer  Hvis du har spørsmål eller bekymringer om sanksjoner, bør du rapportere dem til 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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Undersøkelser av nektet part  Alle Abbott-partnere globalt må utføre forhåndsundersøkelser av sine potensielle handelspartnere, kunder, leverandører, banker, helsepersonell, etterforskere, foredragsholdere, mottakere av donasjoner osv. mot alle aktuelle og relevante lister over begrensede parter. |
| [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. | Abbotts forhåndsundersøkelsessystem for nektet part  Abbotts forhåndsundersøkelsessystem for nektet part gjør forhåndsundersøkelser enkle og effektive. For å få tilgang til systemet og instruksjoner om hvordan det brukes, ta kontakt med 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. | Hvis en enhet vises på en begrenset liste  Hvis forhåndsvisning avslører at et navn eller en enhet som vises på en liste over begrenset part er en nøyaktig match, bør du umiddelbart suspendere transaksjoner som den oppførte personen eller enheten og kontakte CCTC\_DPS@abbott.com for ytterligere behørig aktsomhet. |
| [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. | Røde flagg  I den daglige driften av virksomheten din, bør du se etter røde flagg som kan advare deg om mulige brudd på handelssanksjoner eller kan indikere at et produkt er ment for et utilsiktet sluttbruk, sluttbruker eller sluttdestinasjon. |
| [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. | Brudd på amerikanske handelssanksjonsprogrammer  Brudd på de amerikanske sanksjonsprogrammene kan føre til sivilrettslige krav på over 300 000 amerikanske dollar per overtredelse og straffeforfølgelse med bøter inntil 1 million amerikanske dollar og/eller 20 års fengselsstraff per overtredelse. |
| [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. | Spørsmål og bekymringer  Hvis du har spørsmål eller bekymringer om sanksjoner, bør du rapportere dem til 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 | Ta et øyeblikk for å bekrefte at du forstår ansvaret ditt med hensyn til handelssanskjoner.  Jeg bekrefter at jeg forstår ansvaret mitt med hensyn til handelssanksjoner og vet hvor jeg kan finne og gå gjennom de aktuelle retningslinjene og prosedyrene.  Bekreft |
| [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. | Kunnskapssjekken som følger består av ti spørsmål. Du må score 80 % eller høyere for å fullføre kurset.  NÅR DU ER KLAR, KLIKK PÅ KNAPPEN KUNNSKAPSSJEKK. |
| [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 er en amerikansk statsborger og ansatt i Abbott i Canada. Hun blir bedt om å organisere en forretningsreise til Cuba for en gruppe kolleger, som omfatter å bestille hotellovernatting i Havana og litt turistopplevelser. Canada har ingen økonomiske sanksjoner mot Cuba. Er det greit at Julie organiserer denne turen? |
| [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] Ja. |
| [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] Nei  Neste |
| 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. | Det er flere grunner til at Julie må avstå fra ethvert engasjement som involverer organisering av reisen:   * Som amerikansk statsborger anses Julie for å være en «amerikansk person» og er gjenstand for handelssanksjoner mot Cuba, uavhengig av hvor hun bor i verden. * Som amerikansk person kan ikke Julie bistå ikke-amerikanske personer med å reise til Cuba i forretningssammenheng eller andre formål.   Som ansatt i Abbott – et amerikansk selskap – er Julie pålagt å overholde alle sanksjonsregler og handelskontroller pålagt av USA i alle land Abbott driver virksomhet. |
| [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, en leder for forretningsutvikling i Abbott i USA, fikk en forespørsel om eksport av varer og tjenester til Iran. Han er oppmerksom på det generelle forbudet mot amerikansk eksport til Iran, derfor sendte han henvisningen videre til kollegaen sin i Spania. Er dette greit? |
| [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] Ja. |
| [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] Nei  Neste |
| 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 burde ikke ha henvist forretningene til kollegaen sin i Spania fordi:   * Det å bruke et datterselskap til å inngå i forretningssamarbeid med et sanksjonert land som Iran, anses som tilretteleggelse for aktiviteter av andre og er forbudt. Å henvise virksomheten til et datterselskap vil trolig bryte med OFAC-sanksjonene, selv om datterselskapet ikke inngår i faktiske forretningsforbindelser med Iran. Forbudet om å tilrettelegge gjør det ulovlig å bistå en ikke-amerikansk person eller selskap i enhver transaksjon som du, som en amerikansk person (eller ansatt i et selskap med amerikansk hovedkontor), ikke er autorisert til eller tillatt å delta i selv.   Fordi James’ kollega er ansatt i Abbott – et amerikansk selskap – så er kollegaen, akkurat som James, pålagt å overholde alle amerikanske handelssanksjonsprogrammer i Spania og i alle land der Abbott driver virksomhet. |
| [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] Hvilke av følgende anses for å være amerikanske personer som må overholde amerikanske handelssanksjoner?  Kryss av for alle som gjelder. |
| [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] En amerikansk statsborger som bor permanent i Israel. |
| [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 Det parisiske datterselskapet til et amerikansk selskap. |
| [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] Et meksikansk selskap lokalisert i Juarez som selger primært til USA. |
| [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] En dansk statsborger som besøkte USA på ferie.  Neste |
| 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. | Amerikanske handelssanksjoner gjelder for alle «amerikanske personer». Definisjonen av en amerikansk person inkluderer:   * selskaper stiftet eller basert i USA (inkludert Puerto Rico) * ansatte i amerikanske selskaper (inkludert i Puerto Rico), samt ansatte i utenlandske tilknyttede selskaper * amerikanske statsborgere eller personer med permanent oppholdstillatelse uavhengig av hvor de befinner seg * alle som befinner seg i USA, inkludert ferierende, og * utenlandske datterselskaper av et selskap med amerikansk hovedkontor eller en enhet kontrollert av et selskap i USA.   Det betyr at alle sammen, den amerikanske statsborgeren som bor i Israel, den tilknyttede parten i Paris og den danske statsborgeren som er i USA på ferie, kategoriseres som «amerikanske personer». Men det mexicanske selskapet i Juarez gjør ikke det, selv om det har handel med USA. |
| [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] Hvilke av følgende handlinger utført av et amerikansk selskap vil sannsynligvis bryte med amerikanske handelssanksjoner?  Kryss av for alle som gjelder. |
| [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] eksport av varer til Frankrike, vel vitende om at de vil bli re-eksportert til Nord-Korea. |
| [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] sende mat og medisin til et sanksjonert land uten OFAC- eller BIS-lisensiering. |
| [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] selge til et selskap eid av en person på SDN-listen. |
| [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] selge utstyr til et forskningsinstitutt knyttet til regjeringen i 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] kjøpe varer som inneholder komponenter, materialer eller ingredienser innhentet fra sanksjonerte land.  Neste |
| 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. | Alle disse handlingene vil sannsynligvis bryte amerikanske sanksjoner.   * Et amerikansk selskap kan ikke bruke et land som ikke er sanksjonert, som Frankrike, til å re-eksportere varer til et sanksjonert land som Nord-Korea. * Eksport av mat og medisin til et sanksjonert land for humanitære grunner kan tillates, men bare med riktig lisensiering fra OFAC eller BIS. * Amerikanske handelssanksjoner forbyr salg til et selskap eid 50 % eller mer av en person på SDN-listen. * Det utgjør et brudd på amerikanske sanksjoner å selge utstyr til et selskap som har en tilknytning til et sanksjonert land, som Iran.   Et amerikansk selskap kan ikke kjøpe varer, i sin helhet eller delvis, som er produsert, uthentet eller behandlet i et sanksjonert land eller kjøpt inn fra en sanksjonert person. |
| [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, som er organisert under lovene i Tyrkia, er kunder av Abbott. Istanbul Distributors bestiller fem (5) diagnostikkenheter fra Abbott. Innkjøpsagenten ber spesifikt om at alle etiketter og emballasje må være på farsi fordi enhetene skal re-eksporteres til Iran. Hvilke av følgende er riktig? |
| [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 kan selge enhetene til Istanbul Distributors fordi Tyrkia ikke har økonomiske sanksjoner mot 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 kan selge enhetene til Istanbul Distributors så lenge ingen av dokumentene knyttet til transaksjonen tyder på at enhetene er ment for re-eksport til 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 kan ikke selge enhetene til Istanbul Distributors uten lisens fordi Abbott vet at enhetene er ment for re-eksport til Iran.  Neste |
| 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. | Å sende varer fra USA til et ikke-sanksjonert land, som Tyrkia, med den hensikt å re-eksportere dem til et sanksjonert land, som Iran, ville være et brudd på amerikanske sanksjonsregler. Abbott kan ikke selge enhetene til Istanbul Distributors uten lisens fordi Abbott vet at enhetene er ment for re-eksport til Iran. Selv uten eksplisitt kunnskap om at enhetene er bestemt for Iran, er en anmodning om merking på farsi et rødt flagg som ville gjøre at vi stiller spørsmål om den tiltenkte endelige destinasjonen. |
| [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] Handelssanksjoner er alltid pålagt land og ikke enkeltpersoner eller enheter. |
| [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] Sant. |
| [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] Usant.  Neste |
| 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. | Mens handelssanksjoner kan pålegges land, kan de også pålegges enkeltpersoner og enheter mistenkt for ulovlig aktivitet. Dette kan bidra til å hindre spredning av kriminelle virksomheter. Myndigheter i ulike land opprettholder detaljene for disse personene og enhetene på lister, og eventuelle sanksjoner mot disse kalles listebaserte sanksjoner. |
| [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] Hvilke av følgende konsekvenser kan ramme et amerikansk selskap som importerer reparert medisinsk utstyr merket «Produsert i Iran» fra iranske leger basert i Europa?  Kryss av for alle som gjelder. |
| [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] Ingenting. Varene er importert fra Europa, ikke 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] Hvis importen ikke er riktig lisensiert, kan selskapet måtte betale en bot på mer enn 300 000 amerikanske dollar per overtredelse. |
| [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] Hvis det er bevis for at eierne av selskapet med hensikt har skjult det sanne opprinnelseslandet, kan de bli tiltalt og, hvis dømt, fengslet og bøtelagt.  Neste |
| 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. | OFAC-regler forbyr generelt import fra Iran. Brudd på amerikanske sanksjoner kan føre til sivile straffer på mer enn 300 000 amerikanske dollar per overtredelse. I tillegg kan det medføre høyere straffer og potensiell fengselsstraff, dersom bruddene er av kriminell natur. |
| [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] Du har foretatt en forhåndsundersøkelse av en mulig kunde mot alle gjeldende og relevante lister over begrensede parter. Kunden vises ikke på noen av listene. Lederen din deler et rødt flagg hun har identifisert om kunden. Du beslutter å ikke ta en nærmere titt på advarselen fordi du allerede har forhåndsundersøkt kunden. Er dette greit? |
| [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] Ja. |
| [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] Nei  Neste |
| 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. | Røde flagg advarer deg om mistenkelige omstendigheter som må undersøkes før du fortsetter. Hvis du ikke undersøker det røde flagget og ender opp med å gjøre forretninger med en begrenset part, kan du bli funnet skyldig i overtredelser av amerikanske handelssanksjoner, selv om overtredelsen er utilsiktet. |
| [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] Hvilke av følgende bør advare deg om at en transaksjon potensielt kan krenke amerikansk handelssanksjonslovgivning? |
| [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] En kunde ber om en ordre om å bli levert til et uvanlig sted. |
| [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] En kunde er villig å betale kontanter for et element som vanligvis betales i avdrag. |
| [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] Navnet på selskapet du samhandler med antyder mulige tilknytninger til et sanksjonert land. |
| [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] Tekniske spesifikasjoner for et produkt passer ikke til de tekniske spesifikasjonene til produktene som vanligvis finnes i landet det sendes til. |
| [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] Alle de ovennevnte.  Neste |
| 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. | Alle disse situasjonene bør heve røde flagg eller signaler da de tyder på potensielle brudd på amerikanske handelssanksjonslovgivning. |
| [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]Hvem bør du kontakte hvis du har spørsmål eller vil lære mer om sanksjonsprogrammer? Kryss av for alle som gjelder. |
| [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] Personalavdelingen (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 |
| [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] Offentlige anliggender |
| [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] Juridisk avdeling (Legal Regulatory & Compliance, LR&C)  Send inn |
| 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. | Hvis du har spørsmål eller vil lære mer om sanksjonsprogrammer, ta kontakt med Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) på 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. | Ingen resultater er tilgjengelige ettersom du ikke har fullført kunnskapssjekken.  Gratulerer! Du har bestått kunnskapssjekken.  Se igjennom resultatene dine under ved å klikke på hvert spørsmål.  Når du er ferdig, klikker du på fremoverpilen for å svare på en kort spørreundersøkelse.  Beklager, du bestod ikke kunnskapssjekken. Ta et par minutter for å se igjennom resultatene dine nedenfor ved å klikke på hvert spørsmål.  Når du er ferdig, trykker du på Ta på nytt-knappen. |
| [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] Som et resultat av denne økten har jeg fått en bedre forståelse av handelssanksjoner.  Sterkt uenig  Uenig  Hverken enig eller uenig  Enig  Sterkt enig |
| [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 | Hvor du kan få hjelp |
| [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. | LEDER ELLER OVERORDNET  Hvis du oppdager et rødt flagg når du samhandler med en handelspartner, har bekymringer knyttet til forsøk på å omgå sanksjonsregler, eller hvis du har generelle spørsmål om sanksjonsregler, må du alltid ta en prat med lederen din. Lederen din kjenner deg og arbeidsmiljøet ditt og skal kunne hjelpe deg med å løse situasjonen på riktig måte. Du kan også snakke med lederen din dersom du har spørsmål om hvordan dette kurset er relevant for dine spesifikke arbeidsoppgaver. |
| [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 | SKRIFTLIGE STANDARDER   * Se igjennom Abbotts [retningslinjer for forretningsadferd (Code of Business Conduct)](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for veiledning om hvordan overholde alle gjeldende handelsforskrifter. * Henvis til følgende retningslinjer og prosedyrer for behandling og gjennomgang av forretningsaktiviteter i Abbott som kan påvirkes av sanksjonsprogrammer. Klikk [her](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) for å få tilgang til dokumentene på Abbott World. * Juridiske retningslinjer for selskapet 60–3 lover om amerikansk internasjonal embargo og handelskontrollovgivning * CFM 8990 – Sanksjoner og internasjonal handelskontroller * CCTC8990.01.001 – Eksportkontroll * CCTC8990.03.001 – BIS lisensforespørsler om eksport-/re-eksport * CCTC8990.09.001 – Undersøkelsesprosedyre for nektet part * CCTC8990.10.001 – OFAC lisensprosedyre * CCTC8990.10.003 – kommersielle aktiviteter som krever generelle OFAC-lisenser * CCTC8990.10.004 – Samarbeid med helsepersonell og sanksjonerte land   CCTC8990.11.001 – Klassifisering av eksportkontrollnummer |
| [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  Global Trade Compliance er en bedriftsressurs som du kan bruke for å stille spørsmål eller diskutere bekymringer du har angående sanksjonsprogrammer. Hvis du har spørsmål eller vil lære mer om sanksjonsregler, må du kontakte:  Telefon: +1-224-668-9585  E-post: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Nettsted:   * Undersøkelsesdetaljer for avviste parter kan gjennomgås på Abbott World ved å klikke [her](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx).   Hvis du er bekymret for en mulig overtredelse, ta straks kontakt med Global Trade Compliance på telefon +1-224-668-9585 eller Legal Regulatory & Compliance på +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. | Juridisk avdeling  Kontakt juridisk avdeling på +1-224-668-5635 med spørsmål eller bekymringer om juridiske konsekvenser ved potensielle brudd på handelssanksjoner. |
| [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). | KONTORET FOR ETIKK OG SAMSVAR (OEC)  OEC er en bedriftsressurs som er tilgjengelig for å ta opp dine samsvarsspørsmål eller bekymringer, inkludert samhandlinger som kan oppstå i forbindelse med måltider, reiser og underholdning.   * Gå til [Kontakt OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/)-siden på [OEC-nettstedet](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) på Abbott World. * Gå til [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) for å uttrykke dine bekymringer om potensielle brudd på våre retningslinjer for forretningsadferd eller retningslinjer. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) er tilgjengelig globalt, døgnet rundt på flere språk.   Du kan også sende en e-post til [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 | Kursressurser  Utskrift  Klikk [her](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for en full utskrift av dette kurset |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Velkommen |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Forstå sanksjoner og handelssamsvar |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Filosofien vår |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Målsetninger |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Introduksjon til handelssanksjoner |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Definisjon av handelssanksjoner |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Formålet med handelssanksjoner |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Å bryte handelssanksjoner |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Abbotts forpliktelse |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definisjon av «amerikanske personer» |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Andre sanksjonsprogrammer |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Rask sjekk |
| 190\_toc\_14 | Review | Gjennomgang |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Lover og forskrifter |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Introduksjon |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Omfattende sanksjoner |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Begrensede sanksjoner |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Listebaserte sanksjoner |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Rask sjekk |
| 198\_toc\_22 | Review | Gjennomgang |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | Effekten på virksomheten vår |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introduksjon |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Eksport og re-eksport |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Rask sjekk |
| 204\_toc\_28 | Importation | Import |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Forretningsreiser |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Tilrettelegging av aktiviteter av andre |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Rask sjekk |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Forsøk på å omgå sanksjoner |
| 209\_toc\_33 | Review | Gjennomgang |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Vårt ansvar |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Introduksjon |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Viktigheten av forhåndsundersøkelser av handelspartnere |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Forhåndsundersøkelsessystem for nektet part |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Hva gjør du hvis du finner et navn på en liste over begrensede parter |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Røde flagg |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Rask sjekk |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Konsekvenser av brudd på handelssanksjoner |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Hva du må gjøre |
| 220\_toc\_44 | Review | Gjennomgang |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Din forpliktelse |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Din forpliktelse |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Kunnskapssjekk |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Introduksjon |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Vurdering |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Tilbakemelding |
| 228\_toc\_52 | Survey | Spørreundersøkelse |
| 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 | Kurset kan ikke kontakte LMS. Klikk på «OK» for å fortsette og gjennomgå kurset. Merk: Kurssertifisering er ikke tilgjengelig. Klikk på «Avbryt» for å avslutte |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Alle spørsmålene er ubesvarte |
| 231\_string\_3 | Questions | Spørsmål |
| 232\_string\_4 | Question | Spørsmål |
| 233\_string\_5 | not answered | ikke besvart |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Det er riktig! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Det er feil! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Tilbakemelding: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Forstå sanksjoner og handelssamsvar |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Kunnskapssjekk |
| 239\_string\_11 | Submit | Send inn |
| 240\_string\_12 | Retake | Ta på nytt |
| 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. | Beskrivelse av kurset: Som et helseforetak er det kritisk at vi alltid gjør det som er riktig for de mange menneskene vi betjener. Dette inkluderer å overholde gjeldende lover og forskrifter. I dette kurset vil ansatte lære hvordan de overholder amerikanske handelssanksjoner, typene av aktiviteter som dekker og hvordan man gjenkjenner varseltegnene på potensielle brudd. Det vil ta ca. 30 minutter å fullføre dette kurset. |
| 242\_string\_14 | Menu | Meny |
| 243\_string\_15 | Resources | Ressurser |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Referansemateriell |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Slutt |
| 247\_string\_19 | Close | Lukk |
| 248\_string\_20 | Comment... | Kommentar … |

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. | Interaksjoner med konkurrenter  Klikk på fremoverpilen. |
| [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. | Hos Abbott er vi forpliktet til rettferdig praksis og overholdelse av konkurranselovgivning.  Konkurranse gagner alle, fra virksomheter til forbrukere til økonomien som helhet. Konkurranse resulterer i dynamiske markeder, noe som fører til økt produktivitet og bedre verdi for forbrukere. |
| [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. | Når kurset er fullført, vil du:   * Kunne forklare hva konkurransehemmende atferd er, hvem det påvirker og hvordan * Anerkjenne at det er lover og forskrifter designet for å forhindre konkurransehemmende atferd. * Forstå Abbotts forventninger for forretningsvirksomhet globalt på den rette måten.   Vite hvor du skal ta kontakt for hjelp og støtte. |
| [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] Velkommen  1 minutt  [2] Introduksjon til antitrust  2 minutter  [3] Lover og forskrifter  4 minutter  [4] Innvirkningen på vår virksomhet og vårt ansvar  5 minutter  [5] Din forpliktelse  1 minutt  [6] Kunnskapssjekk  3 minutter  Læringsprosess  Dette emnet er nå tilgjengelig. |
| [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. | Sjansen er stor for at vi samhandler med konkurrenter i løpet av arbeidsdagen.  Disse samhandlingene kan finne sted i formelle omgivelser, som når vi deltar i anbud eller handelsorganisasjonsmøte eller i mindre formelle omgivelser som tilfeldige møter på legekontoret. Uavhengig av omgivelser er det viktig å forstå at enhver samhandling med en konkurrent potensielt kan utgjøre en risiko både for deg og 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. | Som et helseforetak er det kritisk at vi alltid gjør det som er riktig for de mange menneskene vi betjener.  Dette inkluderer å overholde antitrustlovgivning designet for å forhindre urettferdig konkurranse. |
| [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. | Konkurranselovgivning, også kjent som antitrustlovgivning, eksisterer for å beskytte forbrukere mot atferd som er konkurransehemmende, misvisende eller urettferdig.  Disse lovene forbyr avtaler som eliminerer eller fraråder konkurranse og gjelder for mange aspekter av vår virksomhet, inkludert relasjoner med konkurrenter, priser, markedsføring og handelspraksis, og salgsvilkår til distributører og andre kunder. |
| [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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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? | Er det greit å diskutere produktpriser med konkurrenter under en uformell samtale? |
| [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 | Riktig  Galt  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Vi må alltid utvise forsiktighet når vi samhandler med konkurrenter. Du bør ikke diskutere sensitive forretningstemaer som priser, salgsbetingelser, forretnings- eller markedsføringsplaner, marginer, kostnader, produksjonskapasitet, lagerbeholdningsnivåer eller rabatter med konkurrenter. |
| [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. | De fleste land vi driver forretninger i har lover som forbyr urettferdig konkurranse. |
| [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. | Abbotts egne standarder for rettferdig konkurranse er i samsvar med vår forpliktelse til å drive forretninger med ærlighet, rettferdighet og integritet.  Disse standardene kan finnes i Abbotts retningslinjer for forretningsadferd og Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards (Etikk og samsvars globale policy om forretningsstandarder). |
| [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. | Sikre at samhandlingene våre med konkurrenter er passende  Avtaler eller diskusjoner med konkurrenter angående pris, volum, begrensning eller kontrollering av produksjon eller salgsvolum, kunde- eller markedsallokering, anbud, forespørsler om forslag eller bud er strengt forbudt.  Boikotter er også forbudt. Å bli ening med en konkurrent om å ikke foreta transaksjoner med et annet selskap eller leverandør, eller å oppmuntre andre til å gjøre det, kan tolkes som urettferdig konkurranse. |
| [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. | Følge lovene  Vi er forpliktet til å overholde konkurranselover i alle land der vi gjør forretninger. |
| [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. | Rettferdige, fortrinnsbaserte anbudsprosesser  Abbott er forpliktet til å konkurrere rettferdig i alle anbud, forespørsler om forslag og bud. Sammensvergelse med konkurrenter, anbudssamarbeid, og lignende handlinger som utilbørlig kan påvirke utfallet av utvelgelsesprosesser, er strengt forbudt. |
| [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. | Møter med konkurrenter.  Under møter med konkurrenter er det viktig å gå gjennom agendaen for å sikre at kun passende emner dekkes. Aldri delta i noen diskusjon angående priser, anbud, boikott av tredjeparter, kunde- eller geografisk inndeling, eller begrensninger av produksjon eller salgsvolum.  Hvis noen begynner å diskutere disse sakene, må du ta umiddelbare grep. Avslutt din deltakelse i møtet og be om at protestene dine registreres. Dra, og gjør en høylytt, dramatisk gest når du drar, slik at andre husker at du forlot den forbudte diskusjonen. |
| [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. | Konkurrenter og arbeidsmarkedet  Under konkurranselovgivning inkluderer konkurrenter ikke bare selskapene Abbott konkurrerer med for å selge produktene våre, men også selskaper som vi konkurrerer med for å ansette ansatte.  Å diskutere ansattkompensasjon med et annet selskap eller bli enige med et annet selskap om å ikke ansette hverandres ansatte (ingen tyvjakt-avtaler), kan for eksempel også anses som konkurransehemmende. |
| [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. | Rapportere mistenkte overtredelser  Vi er forpliktet til å rapportere alle mistenkte brudd på Abbotts retningslinjer knyttet til urettferdig konkurranse. Vi kan gjøre dette gjennom OEC, juridisk avdeling eller 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! | Rask sjekk  Test kunnskapen din nå! |
| [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? | Du er en regional salgsleder ansvarlig for Abbott Vascular i Tyrkia. Du vurderer å sende inn et bud for å levere produkt til et stort offentlig sykehus i ditt område. Du er klar over at kontrakten for tiden er holdt av et lokalt firma. Før du investerer mye tid i å sette sammen budet, tar du kontakt med en motpart hos Medtronic for å finne ut om de byr. Er dette greit? |
| [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 | Ja, så lenge du ikke diskuterer priser, rabatter, tilbakebetalinger eller andre vilkår i budet.  Ja, siden målet med samtalen er ganske enkelt å fastslå om Medtronic ville by.  Nei. Enhver diskusjon med konkurrenter om priser eller budgivningsstrategier er strengt forbudt.  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Selv om det ikke er noen indikasjon på at formålet med samtalen er å engasjere seg i anbudssamarbeid, kan enhver diskusjon med en konkurrent om vilkårene i et bud eller budstrategier oppfattes som skadelig for konkurranse.  Hvis for eksempel både Medtronic og Abbott avstår fra å sende inn konkurransedyktige bud, kan det la døren stå åpen for ett enkelt firma å by på kontrakten. Dette kan føre til at sykehuset betaler mer enn forventet i en konkurransesituasjon. Dette kan senere bli sett på av myndighetene som en type budundertrykkelse. |
| [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? | Du er en områdesalgsdirektør for Abbotts Rapid Diagnostics-virksomhet i Øst-Afrika. På et møte med en lokal distributør som distribuerer diagnostisk testutstyr for deg og en ledende konkurrent, får du en liste over kunder som distributøren sier at du bør fokusere markedsføringen din for Rapid Diagnostics. Det blir forklart at en liste av lignende lengde med ulike kunder har blitt gitt til konkurrenten din slik at de to selskapenes markedsføringsinnsats ikke overlapper. Siden distributøren er ansvarlig for det endelige salget av selskapenes produkter, godtar du å begrense markedsføringsarbeidet til kundene på listen. Er dette greit? |
| [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 | Ja  Nei  Send inn |
| [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. | Det er riktig!  Det er feil!  Markeds- eller kundeallokering er nesten alltid ulovlig. Det faktum at ordningen blir organisert av en tredjepart, i dette tilfellet en lokal distributør, endrer ikke det faktum at å dele kunder eller geografiske områder for å unngå konkurranse kan resultere i at kunder må betale mer for diagnostikkutstyret sitt.  Når du kommuniserer med tredjepartsleverandører og distributører, er det viktig for deg å være oppmerksom på eventuelle ordninger som kan tolkes som konkurransehindrende. |
| [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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Konkurranselovgivning  De fleste land vi driver forretninger i har lover som forbyr urettferdig konkurranse. |
| [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. | Rettferdige, fortrinnsbaserte anbudsprosesser  Abbott er forpliktet til å konkurrere rettferdig i alle anbud, forespørsler om forslag og bud. Sammensvergelse med konkurrenter, anbudssamarbeid, og lignende handlinger som utilbørlig kan påvirke utfallet av utvelgelsesprosesser, er strengt forbudt. |
| [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. | Møter med konkurrenter.  Aldri delta i noen diskusjon angående priser, anbud, boikott av tredjeparter, kunde- eller geografisk inndeling, eller begrensninger av produksjon eller salgsvolum. |
| [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. | Respondere på konkurransehemmende diskusjoner  Hvis noen begynner å diskutere sensitive forretningsemner, iverksett umiddelbare tiltak. Avslutt din deltakelse i møtet og be om at protestene dine registreres. Dra, og gjør en høylytt, dramatisk gest når du drar, slik at andre husker at du forlot den forbudte diskusjonen. |
| [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. | Rapportere mistenkte overtredelser  Vi er forpliktet til å rapportere alle mistenkte brudd på Abbotts retningslinjer knyttet til urettferdig konkurranse. Vi kan gjøre dette gjennom OEC, juridisk avdeling eller 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. | Abbotts globale standarder for rettferdig konkurranse er i samsvar med vår forpliktelse til å drive forretninger med ærlighet, rettferdighet og integritet.  De skisserer Abbotts forpliktelse på høyt nivå om å overholde konkurranselovgivningen i alle land der vi gjør forretninger. |
| [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. | Myndigheter over hele verden har forfulgt tiltak mot konkurrenter som har samarbeidet for å hindre konkurranse.  Straffene for konkurransehemmende atferd har økt betydelig de siste årene. |
| [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. | Foruten sivile og strafferettslige sanksjoner, kan det også påløpe andre konsekvenser.  Siden konkurransehemmende adferd vanligvis resulterer i høyere priser eller redusert utvalg for forbrukerne, et selskap som begår slike forbrytelser risikerer alvorlig skade på omdømme fra kundenes perspektiv. |
| [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. | Som en Abbott-ansatt er det viktig for deg å kjenne og følge lover og forskrifter som styrer konkurransen i landene og regionene der du opererer.  En ansatt som begår konkurransehemmende handlinger bryter selskapets retningslinjer og kan møte disiplinærtiltak, inkludert avskjedigelse. |
| [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. | Når man står overfor en vanskelig beslutning, bør man alltid ta tid til å tenke nøye igjennom ting.   * Tenk på hvilke lover, retningslinjer og prosedyrer som kan stå i fare for å brytes. * Tenk på risikoen for deg og selskapet. * Tenk på hvilken virkning beslutningen du tar vil ha på andre.   Men, aller viktigst, tenk på alle alternativene dine. Fordi du har alltid alternativer. |
| [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. | Husk, uansett hva som skjer, hvis du tar det riktige valget, vil Abbott være rede til å støtte deg. |
| [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. | Husk, enhver samtale mellom konkurrenter om priser, markeder, kunder, leverandører, distributører, osv. kan potensielt bli sett på som et ulovlig samarbeid og bør unngås. |
| [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. | Prisdiskusjoner  Enhver prisdiskusjon med konkurrenter, som for eksempel om prisforskjeller, listepriser eller gratis tjenester, kan anses som ulovlig samarbeid og bør unngås. Disse samtalene krever ikke dannelsen av en formell avtale med en konkurrent for å bli ansett som konkurransehemmende. |
| [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. | Diskusjoner rundt offentlige anbud  Enhver diskusjon mellom konkurrenter angående offentlige anbud, bud og forespørsler om forslag (RFPs kan bli sett på som ulovlig samarbeid og bør unngås. Disse samtalene krever ikke dannelsen av en formell avtale med en konkurrent for å bli ansett som konkurransehemmende. |
| [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. | Diskusjoner rundt marked eller kundeallokering  Enhver diskusjon mellom konkurrenter rundt marked eller kundeallokering kan bli sett på som ulovlig samarbeid og bør unngås. Disse samtalene krever ikke dannelsen av en formell avtale med en konkurrent for å bli ansett som konkurransehemmende. |
| [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. | Diskusjoner rundt gruppeboikott  Enhver diskusjon som finner sted mellom konkurrenter med hensyn til boikott av tredjeparter som leverandører, distributører eller forhandlere, kan bli sett på som ulovlig samarbeid og bør unngås. Disse samtalene krever ikke dannelsen av en formell avtale med en konkurrent for å bli ansett som konkurransehemmende. |
| [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. | Diskusjoner om å begrense eller kontrollere produksjons- eller salgsvolum  Enhver diskusjon med konkurrenter om å begrense eller kontrollere produksjons- eller salgsvolumer kan bli sett på som ulovlig samarbeid og bør unngås. Disse samtalene krever ikke dannelsen av en formell avtale med en konkurrent for å bli ansett som konkurransehemmende. |
| [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. | Tredjeparter og mellommenn  Når du kommuniserer med tredjepartsleverandører og distributører, er det viktig for deg å være oppmerksom på eventuelle ordninger som kan tolkes som konkurransehindrende. |
| [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. | Klikk på pilen for å starte gjennomgangen din.  Gjennomgang  Ta et øyeblikk til å gjennomgå noen av nøkkelkonseptene i denne delen. |
| [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. | Ditt ansvar  Som en Abbott-ansatt er det viktig for deg å kjenne og følge lover og forskrifter som styrer konkurransen i landene og regionene der du opererer. |
| [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. | Vite hva som utgjør konkurransehemmende atferd  Enhver samtale mellom konkurrenter om priser, markeder, kunder, leverandører, distributører, osv. kan potensielt bli sett på som et ulovlig samarbeid og bør unngås. |
| [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. | Tenke gjennom ting  Når du står overfor en vanskelig beslutning, ta alltid til å tenke på:   * Hvilke lover, retningslinjer og prosedyrer som kan stå i fare for å brytes. * Risikoene for deg og selskapet. * Effekten avgjørelsen din vil ha på andre.   Alternativene dine. |
| [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 | Bruk et øyeblikk på å bekrefte at du er enig i begge utsagnene.  Jeg kjenner til og forstår Abbotts standarder for samhandlinger med konkurrenter og hvordan de relaterer til omgivelsene Abbott driver i.  Jeg forstår at jeg må overholde Abbotts standarder for samhandlinger med konkurrenter, som kan finnes i Abbotts retningslinjer for forretningsadferd og etikk og samsvars globale policy for forretningsstandarder.  Bekreft |
| [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. | Kunnskapssjekken som følger består av fem spørsmål. Du må score 80 % eller høyere for å fullføre kurset.  NÅR DU ER KLAR, KLIKK PÅ KNAPPEN KUNNSKAPSSJEKK. |
| [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] Du er ansvarlig for produksjonen av reagenser i USA. Under en konferanse har du og noen av dine motparter hos konkurrenter en uoffisiell diskusjon om én av leverandørene deres. Selv om ingen formell avtale er nådd, indikerer en rekke av disse motpartene at de ikke lenger vil bruke en bestemt leverandør fordi leverandøren har nær monopolmakt og bruker sin dominerende posisjon til å heve prisene. Kan din deltakelse i diskusjonen betraktes som konkurransehemmende? |
| [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] Nei, bekymringene som er reist er gyldige. Faktisk er leverandørens dominerende posisjon i markedet konkurransehemmende. |
| [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] Nei, så lenge det ikke er noen skriftlig avtale mellom partene. |
| [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] Ja. Enhver diskusjon med hensyn til boikott av tredjeparter kan bli sett på som konkurransehemmende. |
| [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] Ja, men bare hvis du signerer en avtale om å boikotte leverandøren med de andre partene.  Neste |
| 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. | Enhver diskusjon som finner sted mellom konkurrenter med hensyn til boikott av tredjeparter som leverandører, distributører eller forhandlere, kan bli sett på som konkurransehemmende av regjeringsmyndigheter. |
| [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] Hvordan avslutter du deltakelsen i et møte eller en samtale med en konkurrent som dreier seg mot en prisdiskusjon eller et annet forbudt emne? |
| [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] Rolig og respektfullt. |
| [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] Støyende og dramatisk og ber om at protesten din blir dokumentert i møtereferater, hvis aktuelt. |
| [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] Raskt og stille.  Neste |
| 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. | Du bør alltid avslutte deltakelsen i et møte eller en samtale som begynner å svinge mot en prisdiskusjon eller et annet forbudt emne, høyt og dramatisk, slik at andre husker din avgang fra den forbudte diskusjonen. |
| [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] Du deltok nylig på en middag med konkurrenter der produktpriser og kommende bud ble diskutert. Hva bør du gjøre i dette tilfellet? Merk av det riktige svaret. |
| [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] Ringe konkurrentene som var til stede på middagen for å diskutere din forståelse av hendelsen. |
| [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] Ikke gjøre noe, da du ikke signerte noe dokument som kunne tolkes som konkurransehemmende. |
| [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] Skrive en e-post til alle deltakerne på middagen som detaljerer diskusjonene som forekom under middagen og erklære at du ikke sa deg enig i noen konkurransehemmende praksis, slik at posisjonen din er dokumentert. |
| [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] Kontakte lederen din og OEC så snart som mulig.  Neste |
| 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. | Du bør alltid avslutte deltakelsen i et møte eller en samtale som begynner å svinge mot en prisdiskusjon eller et annet forbudt emne, høyt og dramatisk, slik at andre husker din avgang fra den forbudte diskusjonen. Rapportere saken til lederen din, OEC, juridisk avdeling eller ringe 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 distributører møtes for å diskutere en kommende serie med anbud på et lokalt offentlig sykehus og blir enige om å skiftes om å vinne kontraktene ved å tiltent manipulere prisene som presenteres ved hvert bud. |
| [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] Scenariet beskriver en urettferdig og ulovlig konkurransepraksis kjent som «anbudssamarbeid». |
| [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] Det er ingen problemer ved det presenterte scenariet. Fordi hvert selskap vant en kontrakt, var ingen skade gjort. |
| [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] Saken beskrevet er en legitim avtale og er ikke ulovlig.  Neste |
| 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. | Anbudssamarbeid er en alvorlig forbrytelse med virkelige konsekvenser. Avtaler om priser og anbud er strengt forbudt. |
| [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] Du er ansvarlig for å overse salgs- og markedsføringsteamet for Abbott Nutrition i USA. En konkurrent ansetter din beste salgsrepresentant. Du ringer motparten din hos konkurrenten og foreslår at de to selskapene blir enige om å slutte å gå etter hverandres ansatte. Kunne denne diskusjonen anses som konkurransehemmende? |
| [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] Ja, de to selskapene konkurrerer om å ansette ansatte og en avtale mellom to arbeidsgivere om å begrense denne konkurransen kan anses som konkurransehemmende. |
| [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] Nei, fordi ansatte i de to selskapene er underlagt ikke-konkurrerende bestemmelser i sine respektive ansettelsesavtaler. |
| [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] Nei, fordi arrangementet ikke har noen effekt på prisen betalt av forbrukere.  Neste |
| 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. | Å bli enige med et annet selskap om å begrense konkurranse på arbeidsmarkedet anses som ulovlig i mange jurisdiksjoner, akkurat som prisfiksing eller lignende avtaler som påvirker produktene vi selger. |
| [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. | Ingen resultater er tilgjengelige ettersom du ikke har fullført kunnskapssjekken.  Gratulerer! Du har bestått kunnskapssjekken.  Se igjennom resultatene dine under ved å klikke på hvert spørsmål.  Når du er ferdig, klikker du på fremoverpilen for å svare på en kort spørreundersøkelse.  Beklager, du bestod ikke kunnskapssjekken. Ta et par minutter for å se igjennom resultatene dine nedenfor ved å klikke på hvert spørsmål.  Når du er ferdig, trykker du på Ta på nytt-knappen. |
| [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] Som et resultat av denne økten har jeg en bedre forståelse av hvordan jeg samhandler med konkurrenter.  Sterkt uenig  Uenig  Hverken enig eller uenig  Enig  Sterkt enig |
| [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 | Hvor du kan få hjelp |
| [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. | Leder  Hvis du har spørsmål om samhandlingene dine med eksterne utenfor Abbott, er det beste stedet å starte med lederen din. |
| [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. | Skriftlige standarder   * Rådfør deg med våre [retningslinjer for forretningsadferd](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for mer informasjon om selskapets grunnleggende forventninger om samhandling med andre. * Henvis til våre Abbots etikk og samsvars globale policy om forretningsstandarder for ytterligere veiledning om kravene som gjelder hos Abbott.   Klikk [her](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) for å få tilgang til standardene på OEC-nettstedet i 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. | KONTORET FOR ETIKK OG SAMSVAR (OEC)   * OEC er en global ressurs som er tilgjengelig for å ta opp dine spørsmål eller bekymringer om samhandlinger med konkurrenter. * Gå til [Kontakt OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/)-siden på [OEC-nettstedet](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) på Abbott World.   Hvis du har noen bekymringer om konkurransehemmende forretningsaktiviteter, enten i selskapet eller i din omgang med konkurrenter eller andre tredjeparter, kan du rapportere bekymringene dine til OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)), juridisk avdeling, eller ved å gå til [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) som er tilgjengelig globalt, døgnet rundt på flere språk. |
| [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. | Juridisk avdeling  Kontakt juridisk avdeling med spørsmål eller bekymringer knyttet til konkurranselov.  Klikk [her](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) for å få tilgang til juridisk avdelings hjemmeside på 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 | Kursressurser  Utskrift  Klikk [her](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for en full utskrift av dette kurset |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Velkommen |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interaksjoner med konkurrenter |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Filosofien vår |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Målsetninger |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Introduksjon til antitrust |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Forretningstransaksjonene våre |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | Viktigheten av antitrust |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Rask sjekk |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Lover og forskrifter |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Lovene og Abbotts standarder |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Rask sjekk |
| 110\_toc\_14 | Review | Gjennomgang |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | Innvirkningen på vår virksomhet og vårt ansvar |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Abbotts forventninger |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Du har alltid alternativer |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Vite hva man skal gjøre |
| 116\_toc\_20 | Review | Gjennomgang |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Innholdsfortegnelse |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Din forpliktelse |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Din forpliktelse |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Kunnskapssjekk |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Introduksjon |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Vurdering |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Tilbakemelding |
| 124\_toc\_28 | Survey | Spørreundersøkelse |
| 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 | Kurset kan ikke kontakte LMS. Klikk på «OK» for å fortsette og gjennomgå kurset. Merk: Kurssertifisering er ikke tilgjengelig. Klikk på «Avbryt» for å avslutte |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Alle spørsmålene er ubesvarte |
| 127\_string\_3 | Questions | Spørsmål |
| 128\_string\_4 | Question | Spørsmål |
| 129\_string\_5 | not answered | ikke besvart |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Det er riktig! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Det er feil! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Tilbakemelding: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interaksjoner med konkurrenter |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Kunnskapssjekk |
| 135\_string\_11 | Submit | Send inn |
| 136\_string\_12 | Retake | Ta på nytt |
| 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. | Beskrivelse av kurset: Hos Abbott er vi forpliktet til rettferdig praksis og overholdelse av konkurranselovgivning. I dette kurset vil vi hjelpe deg å forstå og gjenkjenne konkurransehemmende atferd og hvordan fremme rettferdig konkurranse og unngå konkurransehemmende praksis. Det vil ta ca. 15 minutter å fullføre dette kurset. |
| 138\_string\_14 | Menu | Meny |
| 139\_string\_15 | Resources | Ressurser |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Referansemateriell |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Slutt |
| 143\_string\_19 | Close | Lukk |
| 144\_string\_20 | Comment... | Kommentar … |