**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. | Yaptırımları ve Ticaret Mevzuatına Uygunluğu Anlamak  İleri okuna tıklayın. |
| [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. | Zaman zaman, ABD, diğer ülkeler ve yargı bölgeleri (Avrupa Birliği gibi), belirli ülkeler, kuruluşlar ve bireyler ile ticari anlaşma yapılmasını kısıtlar veya yasaklar.  Bu kısıtlamalar, yaptırım uygulanan taraflar ile ihracat, ithalat, seyahat, yatırım ve diğer finansal anlaşmaların yasaklanmasını ihtiva edebilir. |
| [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. | Genel merkezi ABD'de bulunan ve küresel olarak ticari faaliyet yürüten bir şirketin çalışanları olarak, ticari faaliyet yürüttüğümüz her ülkedeki tüm ABD ticari yaptırım programlarına ve kontrollerine kanunen uymamız gerekmektedir. |
| [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. | Bu kursun tamamlanmasından sonra şunları yapabileceksiniz:   * Çalıştığımız ortamı tanımlayabileceksiniz. * Ticari yaptırımları ve ABD ticari yaptırımlarının Abbott'taki herkes için neden geçerli olduğunu anlayacaksınız. * Abbott'ın ABD ticari yaptırımlarına uyum konusundaki beklentilerini ve olası ihlallerin uyarı işaretlerini nasıl fark edebileceğinizi anlayacaksınız. * Muhtemel üçüncü taraf ortakların taranmasının önemini anlayacaksınız.   Yardım ve destek için nereye başvuracağınızı bileceksiniz. |
| [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] Hoş Geldiniz  1 dakika  [2] Ticari Yaptırımlara Giriş  5 dakika  [3] Kanunlar ve Düzenlemeler  4 dakika  [4] İşimizin Üzerindeki Etki  4 dakika  [5] Sorumluluklarımız  6 dakika  [6] Taahhüdünüz  1 dakika  [7] Bilgi Kontrolü  5 dakika  Öğrenme İlerleme Durumu  Bu Konu artık mevcut. |
| [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. | Ekonomik yaptırımlar olarak da bilinen ticari yaptırımlar, bir veya daha fazla ülkenin hükumeti tarafından başka bir ülke, organizasyon, grup veya bireye uygulanan **ticari yaptırımlardır**.  Örneğin, bir ülke belirli ihraç mallarını kısıtlayabilir, belirli mallar üzerinde kontroller uygulayabilir, varlıkları dondurabilir veya bloke edebilir veya başka bir ülke, kuruluş veya birey ile ticari anlaşma yapılmasını tümüyle yasaklayabilir. |
| [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. | Hükümetler, çıkarlarını tehlikeye atan veya uluslararası davranış normlarını ihlal eden, hedeflenen ülke veya bireylerin davranış ve politikasını değiştirme amacıyla ticari yaptırımları uygularlar.  Ticari yaptırımlar, yaptırım uygulanan ülke veya bireyin, yaptırımı uygulayan ülke ile ticari faaliyette bulunmasını zorlaştırdığı veya imkânsız hale getirdiği için genellikle maruz kalan ülke veya bireyler için negatif ekonomik sonuçlara neden olurlar. |
| [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. | Ticari yaptırımlar genellikle dış politikayı veya ulusal güvenlik hedeflerini desteklemek için uygulanır.  Örneğin, ABD ve diğer ülkeler terörü destekleyen, insan hakları ihlalleri yapan veya uyuşturucu kaçakçısı olarak bilinen ülke veya bireylere yaptırım uygularlar. |
| [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. | Yaptırımları ihlal etmek veya yaptırımın boşluklarından faydalanmak için tasarlanmış herhangi bir faaliyette bulunmak ciddi bir suçtur ve para ve hapis cezası dahil olmak üzere şirketler ve bireyler için ağır hukuki ve cezai yaptırımlarla sonuçlanabilir.  Genel merkezi ABD'de bulunan bir şirket olarak Abbott ve çalışanları Abbott'ın ticari faaliyette bulunduğu her ülkedeki tüm ABD ticari yaptırım programlarına ve ticaret kontrollerine kanunen uymak zorundadır. |
| [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, en yüksek yasal ve etik standartlara göre ticari faaliyette bulunmayı taahhüt etmektedir.  Bu nedenle, tüm Abbott çalışanları ABD ticari yaptırım programlarına uymak zorundadır. Bu gereklilik, Davranış Kuralları ve Global Ticari Uyum politikalarında ve prosedürlerinde belirtilmektedir. |
| [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. | İş Davranış Kurallarımızda ticari düzenlemelere uyum ile ilgili olarak şu ifadeler yer almaktadır:  Devletler tarafından dış işleri politikası ve ulusal güvenlik nedenleriyle çıkarılan ithalat ve ihracat denetimleri gibi tüm geçerli ticari yönetmeliklere uyarız. Ticari düzenlemeler arasında yaptırımlar, belirli ürünlerin ithalatının sınırlanması ve belirli bireyler, gruplar ya da tüzel kişilikler ile iş yapılması konusundaki yasaklar yer alır. |
| [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. | Global Ticari Uyum politikalarımız ve prosedürlerimiz ticari yaptırımlara nasıl uyulacağı konusunda ayrıntılı rehberlik sağlamaktadır.  Ticari politikaların ve prosedürlerin tam listesi için lütfen bu kursun Kaynaklar bölümüne bakın. |
| [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. | ABD yaptırım programlarına uymaları gereken kişilere "ABD Kişisi" denir ve şunları içerir:   * ABD'de (Porto Riko dahil) kurulan veya merkezi ABD'de olan şirketler, * Bu ABD şirketlerinin (Porto Riko'da bulunanlar dahil) çalışanları ve ABD dışı şubelerinin çalışanları, * Nerede bulunduklarından bağımsız olarak, ABD vatandaşları veya ABD'de daimî oturma izni olanlar, * Tatil için seyahat edenler dahil olmak üzere ABD'de bulunan herkes ve   Merkezi ABD'de bulunan bir şirket veya ABD sahipliği veya kontrolündeki kuruluşların yabancı iştirakleri. |
| [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. | Uygulamada, ABD kişilerinin kategorisi oldukça geniş kapsamlıdır, bu nedenle Abbott (yabancı ortaklıklar ve iştirakler ve bunların çalışanları dahil olmak üzere) tüm çalışanlarından bu programlara uymasını talep etmektedir. |
| [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. | ABD ticari yaptırımlarının yanı sıra, Abbott aynı zamanda faaliyet gösterdiğimiz diğer ülkelerin yerel kanunları ile uygulanan yaptırımlara da tabidir.  Birleşmiş Milletler veya Avrupa birliği tarafından şart koşulan yaptırımlar da Abbott için kısıtlamalar getirebilir. Bu kurs özellikle ABD'nin ticari yaptırım programlarına ve her bir programın kapsadığı faaliyet türlerine odaklanmaktadır. Diğer ülkelerdeki ticari yaptırım programları hakkında sorularınız varsa lütfen exports@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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. | ABD'de çalışmadığınız için ticari yaptırımlar konusu sizi ilgilendirmez. |
| [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 | Doğru.  Yanlış.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Genel merkezi ABD'de bulunan bir şirket olarak Abbott ve çalışanları Abbott'ın ticari faaliyette bulunduğu her ülkedeki tüm ABD ticari yaptırım programlarına ve ticaret kontrollerine kanunen uymak zorundadır. |
| [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? | Yakın zamanda Abbott tarafından satın alınan küçük bir Kolombiyalı teşhis şirketinde hesap yöneticisi olan Michelle, Küba'daki bir müşteriden tahliller için sipariş alır. ABD, Küba'ya ticari yaptırımlar uygulamakta ancak Kolombiya’ya uygulamamaktadır. Michelle’in Kolombiyalı bir iştirak şirkette çalışan Kolombiya vatandaşı olması ve Kolombiya’nın Küba'ya karşı ticari yaptırım uygulamaması nedenleriyle, Michelle'in bu siparişi karşılaması uygun olur mu? |
| [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 | Evet. Kolombiya'da yaşayan bir Kolombiya vatandaşı olarak, Michelle bir "ABD kişisi" olarak tanımlanmaz. Bu nedenle, yaptırım programına uymak zorunda değildir.  Evet. ABD ticari yaptırımları, ABD'de faaliyet gösteren ABD şirketleri için geçerli olduğundan, bunların yabancı iştirakleri için geçerli değildir.  Hayır. Michelle Kolombiya'da yaşayan bir Kolombiya vatandaşı olsa da, bir ABD şirketinin iştiraki için çalışmaktadır ve dolayısıyla ABD'nin Küba'ya uyguladığı ambargoya uyması gerekmektedir.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Michelle, bir ABD vatandaşı veya ABD'de ikamet eden biri olmamasına rağmen, işvereni Abbott'ın bir iştirakidir. Sonuç olarak, Michelle ve şirketi, Küba yaptırım programına göre "ABD kişisi" olarak değerlendirilir. Bu nedenle, siparişi karşılayamaz. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | Ticari Yaptırımların Tanımı  Ekonomik yaptırımlar olarak da bilinen ticari yaptırımlar, bir veya daha fazla ülkenin hükumeti tarafından başka bir ülke, organizasyon, grup veya bireye uygulanan ticari yaptırımlardır. |
| [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. | Ticari Yaptırımların İhlali  Yaptırımları ihlal etmek veya yaptırımın boşluklarından faydalanmak için tasarlanmış herhangi bir faaliyette bulunmak ciddi bir suçtur ve para ve hapis cezası dahil olmak üzere şirketler ve bireyler için ağır hukuki ve cezai yaptırımlarla sonuçlanabilir. |
| [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. | ABD Ticari Yaptırımlarına Kimlerin Uyması Gerekir?  ABD yaptırım programlarına uymaları gereken kişilere "ABD Kişisi" denir. Uygulamada, ABD kişilerinin kategorisi oldukça geniş kapsamlıdır, bu nedenle Abbott (yabancı ortaklıklar ve iştirakler ve bunların çalışanları dahil olmak üzere) tüm çalışanlarından bu programlara uymasını talep etmektedir. |
| [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. | ABD'de ticari yaptırım programları, yabancı ve ulusal güvenlik çabalarının bir parçası olarak, ABD Hazine Bakanlığı, Yabancı Varlıkların Kontrolü Ofisi (OFAC) ve ABD Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Güvenlik Bürosu (BIS) tarafından yönetilir ve uygulanır. |
| [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. | ABD ticari yaptırım programları üç ana kategoriden oluşur:   * Kapsamlı yaptırımlar, * Sınırlı yaptırımlar ve   Liste tabanlı yaptırımlar. |
| [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. | Yaygın olarak ambargo olarak da bilinen kapsamlı yaptırımlar, hükümetleri, ülke sakinleri ve yaptırım uygulanan ülkede organize olmuş veya buradan işletilen kuruluşlar dahil olmak üzere **yaptırım uygulanan bir ülke veya bölge ile ilgili neredeyse tüm işlemleri yasaklar**. |
| [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. | Kapsamlı yaptırımlar genellikle şunları yasaklar:   * Yaptırım uygulanan ülkeden ithalat, * Yaptırım uygulanan ülkeye ihracat veya yeniden ihracat ve   Yaptırım uygulanan ülke veya hükümeti ile veya bunların dahil olduğu iş görüşmeleri ve diğer finansal anlaşmalar. |
| [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. | Biliyor muydunuz?  Kapsamlı ülke yaptırımları, ilgili ülkenin hükumeti ile doğrudan bağlantılı olmasalar dahi, yaptırım uygulanan ülkenin vatandaşları ve şirketleri için çoğu anlaşmayı yasaklar. |
| [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. | Yaptırım uygulanan ülkeler sınırları dışında şirketlere sahip olabilir veya bunları kontrol edebilir.  Kapsamlı ülke yaptırımları genellikle "ABD kişileri"nin nerede yer alırlarsa alsınlar bu şirketlerle herhangi bir faaliyette bulunulmasını yasaklar. |
| [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). | Halihazırda ABD kapsamlı yaptırımlarına tabi olan ülkeler:   * Küba, * İran, * Kuzey Kore, * Ukrayna'nın Belirli Bölgeleri (Kırım, Donetsk Halk Cumhuriyeti ve Lugansk Halk Cumhuriyeti) ve * Suriye.   Bu ülkelerden herhangi biri ile iş yürütmeyi planlıyorsanız ilk olarak [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) adresi ile irtibata geçmelisiniz. |
| [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. | Diğer bazı ülkeler, kapsamlı yaptırımlardan ziyade, sınırlı veya hedeflenmiş yaptırımlara tabidir.  Ancak uluslararası olaylar, ABD hükumetinin, bir ülkenin yaptırım programlarındaki statüsünü değiştirmesine neden olabilir. Yani, halihazırda sınırlı yaptırımlara tabi olan bazı ülkeler gelecekte daha kapsamlı yaptırımlar ile karşılaşabilir. |
| [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. | Sınırlı yaptırımlar **belirli faaliyetler veya özel olarak isimlendirilen hedeflerle sınırlandırılmıştır**.  Örneğin, sınırlı yaptırımlar sadece belirli ürünlerin ithalat veya ihracatını kısıtlayabilir. Ya da sadece belirli ülkelerin hükümetlerini hedef alabilirler. |
| [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. | Sınırlı ABD yaptırım programlarına tabi olan bazı yaygın ülke ve bölgeler şunlardır:   * Afganistan * Burma (Myanmar) * Çin (Hong Kong dahil) * Irak * Libya * Nikaragua * Rusya * Somali * Batı Şeria * Yemen   OFAC yaptırım programlarının tam listesi için [Yaptırım Programları ve Ülke Bilgileri | Yabancı Varlıkların Kontrolü Ofisi (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information) adresini ziyaret edin.  Belirli bir ülkenin statüsünden emin değilseniz exports@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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”). | En son ABD hükumet yaptırımlarının büyük çoğunluğu, **belirli ülkelerdeki bireyleri veya kuruluşları hedef alan** liste tabanlı yaptırımlardır.  Bunlar tipik olarak terörizm, uyuşturucu ticareti, nükleer silahlanma konularına dahil olmuş veya hedeflenen ülkeler için veya onlar adına hareket eden bireyler veya kuruluşlardır. Bunlar, Özel Olarak Belirlenmiş Uyruklar ve Bloke Kişiler (“SDN'ler”) OFAC listesine atanırlar. |
| [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. | Topluca, tüm bu hedeflenen kuruluşlar, organizasyonlar ve kişiler genellikle **kısıtlanmış, engellenmiş veya yasaklı taraflar** olarak anılır.  OFAC, 15.000'in üzerinde şirket ve bireyin isimlerinin yer aldığı SDN listesini yayınlar. SDN listesi dinamiktir ve sürekli olarak güncellenir. |
| [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'ler bir ülkeden diğerine hareket edebilir ve her nerede olurlarsa olsunlar ABD kişilerinin bunlarla ticaret yapmaları yasaktır.  İlave olarak, bir veya daha fazla SDN tarafından yüzde 50 veya fazlasına sahip olan herhangi bir kuruluş da bu kuruluşun adının SDN listesinde belirtilmiş olmasından bağımsız olarak yasaklı taraf olarak değerlendirilir. ABD kişilerinin bu kuruluşlarla neredeyse tüm faaliyetlerde bulunmaları yasaklanmıştır |
| [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. | Sanayi ve Güvenlik Bürosu (BIS) ve ABD Dışişleri Bakanlığı ayrıca Engellenmiş Kişiler Listesi, Kuruluş Listesi, Doğrulanmamış Listesi ve Yoksun Bırakılmış Taraf Listesi dahil olmak üzere kısıtlanmış tarafların listelerini tutar.  Bu kursun devamında, potansiyel ve mevcut ticari ortaklarınızı çeşitli kısıtlı taraflar listelerinde tarama konusunda daha fazlasını öğreneceksiniz. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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? | Abbott'ta satış müdürü ola Mei, Çin'de potansiyel bir yeni distribütör olan Zhejiang Medical Supply Company için kısıtlı taraf taraması yapmaktadır. Şirket herhangi bir kısıtlı taraf listesinde görünmemesine rağmen, müşteri profili şirketin % 75'inin OFAC'ın SDN'ler listesinde yer alan bir yönetim kurulu üyesine ait olduğunu göstermektedir. Distribütörün herhangi bir kısıtlı taraf listesinde görünmediği göz önünde bulundurulursa bu şirket ile iş yapmak doğru olur mu? |
| [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 | Evet, muhtemelen. Şirket herhangi bir kısıtlı taraf listesinde görünmediğinden, bu şirket ile iş yapmak uygundur.  Hayır, muhtemelen değil. Şirket herhangi bir kısıtlı taraf listesinde olmamasına rağmen, bir SDN'nin şirketin sahibi olduğu görülmektedir.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Şirketin kendisi kısıtlı taraf listesinde yer almamasına rağmen, şirkete bir SDN'nin sahip olduğu görülmektedir ve ilave araştırma yapılması gerekir. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | Kapsamlı Yaptırımlar  Yaygın olarak ambargo olarak da bilinen kapsamlı yaptırımlar, hükümetleri, ülke sakinleri ve yaptırım uygulanan ülkede organize olmuş veya buradan işletilen kuruluşlar dahil olmak üzere yaptırım uygulanan bir ülke veya bölge ile ilgili neredeyse tüm işlemleri yasaklar. |
| [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. | Sınırlı Yaptırımlar  Sınırlı yaptırımlar belirli faaliyetler veya özel olarak isimlendirilen hedeflerle sınırlandırılmıştır. Örneğin, sınırlı yaptırımlar sadece belirli ürünlerin ithalat veya ihracatını kısıtlayabilir. Ya da sadece belirli ülkelerin hükümetlerini hedef alabilirler. |
| [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. | Liste Tabanlı Yaptırımlar  Liste tabanlı yaptırımlar belirli ülkelerdeki kişi veya kuruluşları hedef alır. Bunlar, Özel Olarak Belirlenmiş Uyruklar ve Bloke Kişiler (“SDN'ler”) olarak belirlenmiştir. Topluca, bu hedeflenen kuruluşlar, organizasyonlar ve kişiler genellikle kısıtlanmış, engellenmiş veya yasaklı taraflar olarak anılır. |
| [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. | Yaptırım programları ile yasaklanan veya kısıtlanan birtakım faaliyetler bulunmaktadır.  Yaptırımlar kapsamındaki temel faaliyetlere bakalım ve bunların Abbott'ın ticari faaliyetleri ile nasıl ilişkili olduğunu tartışalım. |
| [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. | Çoğu yaptırım programı, yaptırım uygulanan bir ülkeye mal, hizmet, yazılım veya teknoloji ihracını veya engellenmiş bir taraf ile ticaret yapılmasını yasa dışı kılar.  İhracat yasakları yaptırım uygulanan ülkelere sadece doğrudan ihracat yapılmasını yasaklamaz aynı zamanda yaptırım uygulanmayan üçüncü bir ülke üzerinden dolaylı ihracat veya yeniden ihracatı da yasaklar. |
| [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. | Birçok programın, diğer ihracatlar yasaklı iken aşağıdakilerin ihracatına izin verebilen muafiyetler ve genel izinleri bulunur:   * Bilgi materyalleri, kişisel bagaj, kıyafet, kozmetik ve diğer kişisel eşyalar (seyahat ediliyorsa) * Bir insani muafiyet kapsamında belirli gıda, ilaç ve tıbbi cihazlar.   Bu muafiyetler dar kapsamlıdır, her programda aynı şekilde uygulanmaz ve çoğu zaman özel lisans gereklidir. Bir yaptırım programı kapsamında herhangi bir gıda, ilaç veya tıbbi cihaz ihracatı veya yeniden ihracatı yapmadan önce, onay için exports@abbott.com adresi ile iletişime geçin. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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? | Bir Abbott satış temsilcisi olan Bruno, ABD'de bir ticaret fuarına katılmaktadır. İrlandalı bir distribütör olan Ashley kendisi ile İran'daki bir satış fırsatı hakkında görüşür. Ashley, Bruno'nun ürünü İrlanda'daki bir arkadaşına satmasını ve göndermesini ve ardından İran'a nakliyesini kendisinin halletmesini önerir. |
| [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 | Evet, Abbott doğrudan İrlanda'ya ihracat yapacağından ve İrlanda ABD yaptırımlarının hedefindeki ülkelerden biri olmadığından muhtemelen uygundur.  Hayır, İrlanda'ya ihracat yapılması ABD hükumeti tarafından yasaklanmamış olmasına rağmen, İran'a ihracat yasaklanmıştır ve Bruno'nun ürünü için son varış noktası İran olduğundan muhtemelen uygun değildir.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Bruno ürünü İrlanda'ya göndermesine rağmen, ürünün ABD'nin yaptırım uyguladığı bir ülke olan İran'a yeniden ihraç edileceğini bilmektedir. ABD Hükümetinin izni olmaksızın bu durum, İran gibi yaptırım uygulanan bir ülkeye doğrudan ihracatı yasaklamanın yanı sıra İran'a yeniden ihraç edileceği bilgisine sahip olarak İrlanda gibi yaptırım uygulanmayan üçüncü bir ülke üzerinden dolaylı ihracı veya yeniden ihracını yasaklayan ABD ihracat yasaklarının ihlal edilmesidir. Yaptırımlardan, malların başka bir ülke üzerinden aktarmalı nakledilmesi veya bir distribütör üzerinden satılması ile kaçınılamaz. |
| [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. | Çoğu ticari yaptırım programı yaptırım uygulanan ülkelerden doğrudan ABD'ye mal veya hizmetlerin ithalatını yasaklar ve daha geniş kapsamda yaptırım uygulanan ülkelerden kaynaklanan ürün veya hizmetlerle ilgili herhangi bir yerde herhangi bir anlaşmanın yapılmasını yasaklar.  Buna yaptırım uygulanan ülkenin ticaret zincirine dahil olmuş ihraç ürünlerinin iadesi de dahildir. |
| [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. | Yasaklar, yaptırım uygulanmayan ülke üzerinden geçen, yaptırım uygulanan ülkenin ithalat mallarını kapsar.  Kısıtlama aynı zamanda, yaptırım uygulanan bir ülkenin ham maddeleri veya bileşen parçalarından yapılan mallara da uygulanır. Bu, Abbott için ürün satın alan Satın Alma ekibinin bir üyesinin, tedarik zincirinin ne kadar aşağısında olursa olsun, hiçbir ürün veya bileşenin tamamen veya kısmen, yaptırım uygulanan herhangi bir kişi veya ülkeden bilerek tedarik edilmediğinden emin olması gerektiği anlamına gelir. |
| [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. | Biliyor muydunuz?  Abbott'ın amaçları doğrultusunda, ithalat yasakları eşit derecede, hedeflenen ülkelerden Abbott'ın faaliyette bulunduğu herhangi bir ülkeye mal veya hizmet ithal eden Abbott iştirakleri, kuruluşları ve çalışanları için de geçerlidir. Abbott tedarikçilerini de yürürlükteki ticaret kontrollerine uymaları yönündeki beklentimiz konusunda eğitmeliyiz. Yaptırımlarla ilişkili ithalat kontrolleri ile ilgili herhangi bir sorunuz varsa lütfen exports@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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. | ABD vatandaşlarının yaptırım uygulanan çoğu ülkeye seyahat etmesine yasal olarak izin verilmektedir.  Ancak, bazı yaptırım programları OFAC'tan lisans alınmadan yaptırım uygulanan ülkelerde para harcanmasını veya belirli faaliyetlerin yürütülmesini kanunsuz kılar. Uygun lisansa sahip olunsa dahi, örneğin İran'da satış stratejisi toplantısı veya tanıtım görüşmeleri gibi belirli ülke içi faaliyetler halen yasaklıdır. |
| [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. | Bu nedenle, dünyanın herhangi bir yerinde bulunan bir Abbott çalışanı olarak, yaptırım uygulanan herhangi bir ülkeye iş amaçlı seyahat etmeden önce exports@abbott.com adresinden Global Ticari Uyuma danışmalısınız. |
| [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. | Yabancı ticaret kontrolleri ve yaptırım programları genellikle başkaları tarafından yürütülen kolaylaştırma faaliyetlerinin yasaklanmasını da ihtiva eder.  Bu yasak, ABD kişisi olmayan bir kişi veya şirketin, bir ABD kişisi (veya ABD merkezli bir şirketin çalışanı) olarak sizin dahil olmanıza izin verilmeyen herhangi bir işlemde yardımcı olmalarını yasa dışı kılar. Örneğin, bir ABD şirketinin ABD yaptırımlarına tabi olmayan yabancı şirketler veya kuruluşlara yaptırım uygulanan ülkelerdeki işlerden bahsetmesi yasaktır. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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, Abbott Arjantin'de çalışmaktadır. Küba'ya genişleme konusundaki fırsatı görmüştür ancak ABD ticari yaptırımlarına göre Küba ile izinsiz ticaret yapmanın yasak olduğunu bilmektedir. Bir Arjantin pazarlama şirketi için çalışan Arjantin vatandaşı Sergio, Küba piyasasına ciddi biçimde dahil olmuştur. Küba'ya yaptırımların kaldırılması beklentisi ile Küba piyasasındaki fırsatları görüşmeye başlamak için Abbott adına çalışma konusunda Gina ile görüşür. Gina, Sergio'nun şirketine iş yönlendirmeyi kabul eder. Bu uygun mudur? |
| [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 | Evet, ticari faaliyet, şirketi ve ülkesi Arjantin olan, Küba ile ticaret konusunda ABD yasakları kapsamında olmayan üçüncü bir taraf tarafından yürütüleceğinden muhtemelen uygundur.  Hayır, bir ABD şirketinin Küba gibi hedeflenen bir ülke ile ticari faaliyeti kolaylaştırmak için bir üçüncü tarafı kullanması halen yasa dışı olduğundan muhtemelen uygun değildir.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Gina, ABD ticari yaptırımlarına tabi olmayan bir üçüncü taraf kullanma niyetinde olsa dahi, bir ABD şirketinin çalışanı olarak, ABD yaptırımlarına uymak zorunda olmayan yabancı şirketleri yaptırım uygulanan ülkelerdeki işlere yönlendirmesine izin verilmez. |
| [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. | Faaliyetlerin kolaylaştırılmasının yasaklanmasına benzer olarak, çoğu yaptırım programı, birinin yaptırım kurallarından kaçınmasına yardımcı olmayı yasa dışı kılar.  Örneğin, birine yaptırım kanunlarından kaçınması veya sakınmasını sağlayacak şekilde bir işlemi nasıl gerçekleştireceği konusunda tavsiye vermek de bir yaptırım ihlalidir. Ancak, yaptırım kanunlarından nasıl sakınılacağı konusunda stratejik tavsiye vermediğiniz sürece, bu kanunların ne olduğu konusunda temel bir açıklama yapmak yaptırım ihlali değildir. |
| [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. | Yaptırım programı ve Abbott politikasını ihlal etmeden yaptırım uygulanan bir ülke ile ticari faaliyette bulunmanın tek yasal yolu Yabancı Varlıkların Kontrolü Ofisi (OFAC) veya Sanayi ve Güvenlik Bürosu'ndan (BIS) yetki verilen faaliyetlerde bulunmak için bir lisans almaktır.  Yaptırım uygulanan ülkelerin dahil olduğu her türlü faaliyet için [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) adresi ile irtibata geçin. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | İhracat ve Yeniden İhracat  İhracat yasakları yaptırım uygulanan ülkelere sadece doğrudan ihracat yapılmasını yasaklamaz aynı zamanda yaptırım uygulanmayan üçüncü bir ülke üzerinden dolaylı ihracat veya yeniden ihracatı da yasaklar. |
| [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. | İthalat  Ticari yaptırım programının çoğu, yaptırım uygulanan ülkelerden ABD'ye doğrudan mal ve hizmet ithalatını yasaklar. Bu yasak, yaptırım uygulanmayan ülke üzerinden geçen, yaptırım uygulanan ülkenin ithalat mallarını da kapsar. |
| [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. | İş Seyahati  ABD vatandaşlarının yaptırım uygulanan çoğu ülkeye seyahat etmesine yasal olarak izin verilmektedir. Ancak bazı yaptırım programları, yaptırım uygulanan ülkelerde para harcanmasını veya belirli faaliyetlerin yürütülmesini kanunsuz kılar. Yaptırım uygulanan herhangi bir ülkeye iş amaçlı seyahat etmeden önce exports@abbott.com adresinden Global Ticari Uyuma danışın. |
| [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. | Faaliyetlerin Başkaları tarafından Kolaylaştırılması  Yabancı ticari kontroller ve yaptırımlar programları genellikle başkaları tarafından yürütülen kolaylaştırma faaliyetlerinin yasaklanmasını da ihtiva eder. ABD kişisi olmayan bir kişi veya şirketin, bir ABD kişisi (veya ABD merkezli bir şirketin çalışanı) olarak sizin dahil olmanıza izin verilmeyen herhangi bir işlemde yardımcı olması yasa dışıdır. |
| [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. | Yaptırımları Atlatmaya Çalışmak  Birinin yaptırım kurallarından kaçınmasına yardımcı olmak yasa dışıdır. |
| [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. | Daha önce bahsedildiği gibi, hem ABD kanunları hem de Abbott politikası her Abbott çalışanının (yabancı iştirak ve kuruluşlarımızdakiler dahil) ABD ticari yaptırım düzenlemelerine uymasını zorunlu kılar. |
| [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. | ABD kanunları, bir SDN olan veya kısıtlanmış taraf listesinde bulunan herhangi bir kişi veya organizasyon ile ticari faaliyette bulunmayı yasaklar.  Tüm Abbott iştiraklerinin küresel olarak potansiyel ticari ortaklar, müşteriler, satıcılar, bankalar, sağlık meslek mensupları, sorumlu araştırmacılar, konuşmacılar, bağış alıcıları ve benzerlerini tüm uygulanabilir ve ilgili kısıtlı taraf listelerinden taraması gerekir. |
| [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. | İlave olarak, tüm Abbott iştiraklerinin küresel olarak ilk tarama tamamlandıktan sonra bir kısıtlı taraf listesine sonradan eklenmediklerinden emin olmak için mevcut ticaret ortaklarını taramaya devam etmeleri gerekir. |
| [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. | Tarama, yaptırım programlarına uyum açısından kritik önemdedir.  Tarama yapmanıza yardımcı olmak için, Abbott Global Ticari Uyum departmanı taramanın kolay ve etkin yapılmasını sağlayan bir sistemi hayata geçirmiştir. Bu sistem, bir kuruluşun adını mevcut kısıtlı taraf listesinden taramanıza imkân sağlar ve isim/kuruluş bir kez yüklendiğinde, liste her güncellendiğinde otomatik olarak yeniden tarama yapar. Sisteme erişim izni almak ve nasıl kullanılacağına dair talimatları edinmek için lütfen CCTC\_DPS@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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. | Biliyor muydunuz?  Engellenmiş Taraf Tarama Prosedürü (CCTC8990.09.001) engellenmiş taraf tarama gereksinimlerine uyum için rehberlik sağlar ve küresel olarak Abbott'ın tüm kuruluşları ve departmanları için geçerlidir. |
| [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. | Tarama sonucunda kısıtlı taraf listesinde bir isim veya kuruluş tam eşleşme olarak karşınıza çıkarsa son derece dikkatli bir şekilde devam etmelisiniz.  Listede yer alan kişi veya kuruluş ile ilgili işlemleri derhal durdurmalı ve ilave durum değerlendirmesi için CCTC\_DPS@abbott.com adresi ile irtibata geçmelisiniz. |
| [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. | Engellenmiş taraflarla çoğu (ama hepsi değil) işlemin gerçekleştirilmesi yasaktır.  Her ülkenin belirli yaptırım programlarının belirli işlemlerin devam etmesine izin verebilen istisnaları, muafiyetleri ve lisanslı faaliyetleri vardır. Abbott'ın Engellenmiş Taraf Tarama gereklilikleri hakkında daha fazla bilgi almak için, Abbott World üzerinde Engellenmiş Taraf Tarama sayfasını inceleyin. |
| [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. | İşinizin normal akışı sırasında, bir ticari yaptırım programının potansiyel ihlaline dair sizi uyarabilecek veya bir ürünün istenmeyen son kullanım, son kullanıcı veya son varış noktasına gideceğini belirtebilecek tehlike işaretlerine dikkat edin. |
| [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. | Bir tehlike işaretinin belirlenmesi, işlemin ilerleyemeyeceği veya ilerlememesi gerektiği anlamına gelmez ancak daha fazla ilerlemeden önce araştırılması gereken şüpheli durumlar hakkında sizi uyarır. |
| [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. | Tehlike işaretlerini görmezden gelmek ve ihlalin gerçekleştiği veya gerçekleşmek üzere olduğunu bilerek işleme devam etmek de düzenlemelerin ihlalidir.  Örneğin, son kullanıcı hastane adı yaptırım uygulanan bir ülke ile muhtemel bağlantılara işaret ediyorsa (mesela Katar'daki "Küba Hastanesi"), bu ilerlemeden önce ilave araştırma gerektiren bir tehlike işareti olarak değerlendirilmelidir. |
| [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. | Dikkat etmeniz gereken diğer bazı tehlike işaretlerini şunlardır:   * Bir müşterinin yakın zamanda satın aldığı bir ürün (mesela bir tanı analiz cihazı) için rutin kurulum, eğitim veya bakım hizmetini reddetmesi; * Bir müşterinin normalde taksitle ödenebilecek bir kalem için nakit ödeme yapmak istemesi; * Bir müşteriden gelen siparişlerde büyük, açıklaması olmayan bir artış fark etmeniz.   Yukarıdaki listeye her şey dahil değildir, bu nedenle diğer muhtemel tehlike işaretleri konusunda uyanık olun. Tehlike işaretlerine dair daha fazla örneği Kurumsal Finans Politikası CFM 8990 – ABD İhracat ve Dış Ticaret Kontrol Kanunları ve Yönetmeliklerinde bulabilirsiniz. Herhangi bir tehlike işaretini fark ederseniz ilave talimatlar için exports@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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? | Aşağıdakilerden hangileri yaptırım uygulanan bir ülke veya kişi ile karşı karşıya olduğunuza dair sizi uyarması gereken tehlike işaretleridir? |
| [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 | Roma'da bulunan ve İran ile bağlantıları olan bir şirket, sizden İran'ın komşularından biri olan Türkiye'ye bir sipariş göndermenizi istemektedir.  Bir müşteri ile Belçika'da buluşursunuz. Şirketinin adı Suriye Uluslararası Ticaret Şti.'dir.  Bir satın alma temsilcisi, satmakta olduğunuz besin ürününün nihai varış noktasına dair size bilgi verme konusunda isteksizdir.  Tahliller için siparişler, analiz cihazını sattığınız konumdan farklı bir yerden gelmektedir.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Bunlar yaptırım uygulanan bir ülke veya kişi ile karşı karşıya olduğunuza dair sizi uyarması gereken tehlike işaretlerine dair tüm örneklerdir. |
| [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 $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | ABD yaptırım programlarının ihlali, ihlal başına 300.000$'dan fazla para cezası ve ihlal başına 1 milyon $'a kadar para cezası ve/veya 20 yıla kadar hapis cezası ile sonuçlanabilir.  Olumsuz reklam ve ihracat ayrıcalıklarının kaybedilmesi gibi diğer sonuçlar da ortaya çıkabilir. |
| [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. | Bir ihlalin kişinin kendisi tarafından açıklanması, cezaların azaltılması açısından önemli bir hafifletici nedendir.  Bu nedenle, herhangi bir potansiyel ihlalin farkına varırsanız derhal +1-224-668-9585 numaralı telefondan Global Ticari Uyum bölümü ile veya +1-224-668-5635 numaralı telefonlardan Yasal Mevzuat ve Uyum bölümü ile irtibata geçin. |
| [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. | Ticari yaptırım programları karmaşıktır ve uluslararası olaylara yanıt olarak değişebilir.  TÜM ABD DIŞ TİCARET KONTROLLERİ VE YAPTIRIM PROGRAMLARINA TAM UYUM SAĞLAMAK İÇİN NE YAPABİLECEĞİNİZİ ÖĞRENMEK İÇİN İLERİ ÖGESİNE TIKLAYIN. |
| [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. | Politika ve Prosedürleri Takip Edin  Yaptırım programlarından etkilenebilecek iş faaliyetlerini işlemek ve gözden geçirmek için Abbott politika ve prosedürlerinin farkında olun ve bunları takip edin. |
| [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. | Tehlike İşaretlerine Dikkat Edin  Potansiyel yaptırım ihlallerini gösteren tehlike işaretlerine her zaman dikkat edin. |
| [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. | İşlemi Durdurun  Bir tehlike işaretinin farkına varırsanız derhal işlemi durdurun ve rehberlik için exports@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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. | Ticaret Ortaklarını Tarayın  Potansiyel ticari ortakları, müşterileri, satıcıları, sağlık meslek mensuplarını vs. tüm uygulanabilir ve ilgili kısıtlı taraf listelerinden tarayın ve mevcut ortakların sürekli olarak tarandığından emin olun. |
| [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. | Soru ve Kaygılarınızı Dile Getirin  Yaptırımlar konusunda herhangi bir soru veya kaygınız varsa, bunları derhal exports@abbott.com adresine bildirin. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | Engellenmiş Taraf Tarama  Tüm Abbott iştiraklerinin küresel olarak potansiyel ticari ortaklar, müşteriler, satıcılar, bankalar, sağlık meslek mensupları, sorumlu araştırmacılar, konuşmacılar, bağış alıcıları ve benzerlerini tüm uygulanabilir ve ilgili kısıtlı taraf listelerinden taraması gerekir. |
| [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. | Abbott'ın Engellenmiş Taraf Tarama Sistemi  Abbott'ın Engellenmiş Taraf Tarama Sistemi, tarama işlemini kolay ve etkili kılar. Sisteme erişim izni almak ve nasıl kullanılacağına dair talimatları edinmek için CCTC\_DPS@abbott.com adresi ile irtibata geçin. |
| [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. | Bir Kuruluş Kısıtlama Listesinde Görünüyorsa  Tarama işlemi sonucunda bir kişi veya kuruluş kısıtlı taraf listesinde tam eşleşme olarak görünüyorsa listede yer alan kişi veya kuruluş ile ilgili işlemleri derhal durdurmalı ve ilave durum değerlendirmesi için CCTC\_DPS@abbott.com adresi ile iletişime geçmelisiniz. |
| [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. | Tehlike İşaretleri  İşinizin normal akışı sırasında, bir ticari yaptırım programının potansiyel ihlaline dair sizi uyarabilecek veya bir ürünün istenmeyen son kullanım, son kullanıcı veya son varış noktasına gideceğini belirtebilecek tehlike işaretlerine dikkat edin. |
| [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 $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | ABD Ticari Yaptırım Programlarının İhlali  ABD yaptırım programlarının ihlali, ihlal başına 300.000$'dan fazla para cezası ve ihlal başına 1 milyon $'a kadar para cezası ve/veya 20 yıla kadar hapis cezası ile sonuçlanabilir. |
| [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. | Sorular ve Kaygılar  Yaptırımlar konusunda herhangi bir soru veya kaygınız varsa, bunları derhal exports@abbott.com adresine bildirin. |
| [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 | Ticari yaptırımlarla ilgili sorumluluklarınızı anladığınızı teyit etmek için biraz zaman ayırın.  Ticari yaptırımla ilgili sorumluluklarımı anladığımı ve geçerli politikaları ve prosedürleri nerede bulacağımı ve inceleyeceğimi bildiğimi teyit ediyorum.  Onaylayın |
| [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. | Aşağıdaki Bilgi Kontrolü 10 soruyu içeriyor. Bu kursu başarıyla tamamlamak için % 80 veya daha yüksek puan almalısınız.  HAZIR OLDUĞUNUZ ZAMAN BİLGİ KONTROLÜ DÜĞMESİNE TIKLAYIN. |
| [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 bir ABD vatandaşı ve Kanada'da bir Abbott çalışanıdır. Bir grup Kanadalı meslektaşı için, Havana'da otel konaklaması ve bazı turistik faaliyetler için rezervasyon dahil olmak üzere bir Küba seyahati ayarlaması istenir. Kanada, Küba'ya herhangi bir ekonomik yaptırım uygulamamaktadır. Julie'nin bu seyahati ayarlaması uygun mudur? |
| [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] Evet. |
| [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] Hayır.  İleri |
| 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. | Julie'nin bu seyahati ayarlamaktan kaçınmasını gerektiren birkaç neden bulunmaktadır.   * Bir ABD vatandaşı olarak, Julie bir "ABD kişisi" olarak değerlendirilir ve nerede ikamet ettiğinden bağımsız olarak Küba'ya karşı uygulanan ticari yaptırımlara tabidir. * Bir ABD kişisi olarak, Julie ABD kişisi olmayanların iş veya diğer amaçlarla Küba'ya seyahatlerine yardımcı olamaz.   Bir ABD şirketi olan Abbott'ın bir çalışanı olarak Julie'nin Abbott'ın ticari faaliyette bulunduğu her ülkedeki tüm ABD ticari yaptırım programlarına ve kontrollerine uyması gerekir. |
| [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] ABD'de bir Abbott İş Geliştirme Yöneticisi olarak çalışan James, İran'a bir mal ve hizmet ihracat talebi alır. ABD'nin İran'a ihracat konusundaki genel kısıtlamalarının farkındadır, bu nedenle işi İspanya'daki meslektaşına iletir. Bu doğru bir karar mıdır? |
| [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] Evet. |
| [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] Hayır.  İleri |
| 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'in işi İspanya'daki meslektaşına yönlendirmemesi gerekirdi çünkü:   * İran gibi, yaptırım uygulanan bir ülke ile iş yapmak için bir iştirakin kullanılması, faaliyetlerin başkaları tarafından kolaylaştırılması olarak değerlendirilir ve yasaktır. İşin bir iştirake yönlendirilmesi, iştirak İran ile herhangi bir ticari faaliyete hiç girmese dahi, muhtemelen OFAC yaptırımlarını ihlal etmektedir. Kolaylaştırmanın yasaklanması, ABD kişisi olmayan bir kişi veya şirketin, bir ABD kişisi (veya ABD merkezli bir şirketin çalışanı) olarak sizin dahil olmanıza yetki veya izin verilmeyen herhangi bir işlemde yardımcı olmalarını yasa dışı kılar.   James'in meslektaşı, bir ABD şirketi olan Abbott'ın çalışanı olduğundan, James gibi onun da İspanya'daki ve Abbott'ın ticari faaliyette bulunduğu her ülkedeki tüm ABD ticari yaptırım programlarına ve kontrollerine uyması gerekir. |
| [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] Aşağıdakilerden hangileri ABD ticari yaptırımlarına uymak zorunda olan ABD kişisi olarak değerlendirilir?  Geçerli olan tüm seçenekleri işaretleyin. |
| [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] Daimi ikametgahı İsrail'de olan bir ABD vatandaşı. |
| [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] Bir ABD şirketinin Paris iştiraki. |
| [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] Öncelikli olarak ABD'ye mal satan, Juarez'de bulunan bir Meksika şirketi. |
| [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] Tatilde ABD'yi ziyaret eden bir Danimarka vatandaşı.  İleri |
| 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. | ABD ticari yaptırımları tüm "ABD kişileri" için geçerlidir. ABD kişisi tanımı şunları içerir:   * ABD'de (Porto Riko dahil) kurulan veya merkezi ABD'de olan şirketler, * ABD şirketlerinin (Porto Riko'da bulunanlar dahil) çalışanları ve ABD dışı iştiraklerinin çalışanları, * Nerede bulunduklarından bağımsız olarak, ABD vatandaşları veya ABD'de daimî oturma izni olanlar, * Tatil için seyahat edenler dahil olmak üzere ABD'de bulunan herkes ve * Merkezi ABD'de bulunan bir şirket veya ABD sahipliği veya kontrolündeki kuruluşların yabancı iştirakleri.   Bu nedenle, İsrail'de yaşayan bir ABD vatandaşı, ABD şirketinin Paris iştiraki ve ABD'de tatilde olan Danimarka Vatandaşı da "ABD kişisi" olarak sınıflandırılır. Ancak ABD ile ticaret yapmasına rağmen Juarez'deki Meksika şirketi bu şekilde sınıflandırılmaz. |
| [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] Bir ABD şirketi tarafından gerçekleştirilen aşağıdaki faaliyetlerden hangileri muhtemelen ABD ticari yaptırımlarını ihlal eder?  Geçerli olan tüm seçenekleri işaretleyin. |
| [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] Kuzey Kore'ye yeniden ihraç edileceğini bilerek Fransa'ya mal ihraç edilmesi. |
| [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] OFAC veya BIS lisansı olmadan yaptırım uygulanan bir ülkeye gıda ve ilaç gönderilmesi. |
| [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] Bir SDN'nin sahip olduğu bir şirkete satış yapılması. |
| [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] İran hükumeti ile ilişkisi bulunan bir araştırma enstitüsüne ekipman satılması. |
| [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] Yaptırım uygulanan ülkelerden tedarik edilen bileşenler, malzemeler veya bileşimler içeren malların satın alınması.  İleri |
| 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. | Bu faaliyetlerin tamamı muhtemelen ABD ticari yaptırımlarını ihlal etmektedir.   * Bir ABD şirketi, Fransa gibi, yaptırım uygulanmayan bir ülkeyi, Kuzey Kore gibi, yaptırım uygulanan bir ülkeye yeniden mal ihraç etmek için kullanamaz. * Yaptırım uygulanan bir ülkeye insani nedenlerle gıda ve ilaç ihraç edilmesine sadece OFAC veya BIS'den uygun lisans alınması ile izin verilebilir. * ABD ticari yaptırımları, %50 veya daha fazlasına bir SDN'nin sahip olduğu bir şirkete atış yapılmasını yasaklar. * İran gibi yaptırım uygulanan bir ülke ile ilişkili bir şirkete ekipman satılması ABD yaptırımlarının ihlalidir.   Bir ABD şirketi, yaptırım uygulanan bir ülkede üretilmiş, imal edilmiş, çıkarılmış veya işlenmiş ya da yaptırım uygulanan bir kişiden tedarik edilmiş malları tamamen veya kısmen satın alamaz. |
| [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] Türkiye kanunlarına göre organize olan İstanbul Distribütörleri Abbott'ın bir müşterisidir. İstanbul Distribütörleri beş (5) teşhis cihazı için Abbott'a bir sipariş verir. Satın alma temsilcisi özel olarak tüm etiketlerin ve nakliye için paketlemenin Farsça olmasını talep eder çünkü cihazlar İran'a yeniden ihraç edilecektir. Aşağıdakilerden hangisi doğrudur? |
| [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 cihazları İstanbul Distribütörlerine satabilir çünkü Türkiye İran'a ekonomik yaptırım uygulamamaktadır. |
| [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, işlemlere ilişkin belgelerin hiçbirinde cihazların İran'a yeniden ihraç edileceği belirtilmediği sürece cihazları İstanbul Distribütörlerine satabilir. |
| [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 bir lisans olmadan cihazları İstanbul Distribütörlerine satamaz çünkü Abbott cihazların İran'a yeniden ihraç edileceğini bilmektedir.  İleri |
| 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. | Malları ABD'den, İran gibi, hedeflenen bir ülkeye yeniden ihraç edilmesi maksadıyla, Türkiye gibi, yaptırım uygulanmayan bir ülkeye göndermek ABD yaptırım programının ihlal edilmesi olacaktır. Abbott bir lisans olmadan cihazları İstanbul Distribütörlerine satamaz çünkü Abbott cihazların İran'a yeniden ihraç edileceğini bilmektedir. Cihazların İran'a gönderileceğine dair açık bilgi olmadan dahi, Farsça etiket talebi, planlanan son varış noktası hakkında sorular sormamızı gerektirecek bir tehlike işaretidir. |
| [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] Ticari yaptırımlar her zaman ülkelere uygulanır, bireylere veya kuruluşlara uygulanmaz. |
| [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] Doğru. |
| [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] Yanlış.  İleri |
| 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. | Ticari yaptırımlar ülkelere uygulanabilir ve aynı zamanda yasa dışı faaliyetlerinden şüphelenilen bireyler ve kuruluşlara da uygulanabilir. Bu, suç örgütlerinin yayılmasının önlenmesine yardımcı olur. Birçok ülkenin hükumeti bu kişilerin ve kuruluşların bilgilerini listelerde tutar ve bunlara uygulanan yaptırımlara liste tabanlı yaptırımlar denir. |
| [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] Avrupa merkezli İranlı doktorlardan "İran'da Üretilmiştir" işaretli yenilenmiş tıbbi ekipman ithal eden ABD merkezli bir şirkete aşağıdakilerden hangisi olabilir?  Geçerli olan tüm seçenekleri işaretleyin. |
| [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] Hiçbir şey. Mallar İran'dan değil Avrupa'dan ithal edilmektedir. |
| [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. $300,000 per violation. | [2] İthal malları uygun şekilde lisanslanmamışsa şirket ihlal başına 300.000$'dan fazla ceza ödemek zorunda kalabilir. |
| [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] Şirket sahibinin kasten gerçek ihracatçı ülkeyi sakladığına dair bir kanıt varsa kovuşturmaya tabi tutulabilir ve mahkum olursa hapis ve para cezasına çarptırılır.  İleri |
| 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. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | OFAC kuralları genellikle İran'dan ithalatı yasaklar. ABD yaptırımlarının ihlali, ihlal başına 300.000$'dan fazla para cezaları ile sonuçlanabilir. Ayrıca, ihlalin doğası gereği cezai olduğu belirlenirse daha yüksek cezalar ve potansiyel hapis cezası uygulanabilir. |
| [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] Muhtemel bir müşteriyi tüm geçerli ve ilgili engellenmiş taraf listelerinde taradınız. Müşteri bu listelerinde hiçbirinde yer almamaktadır. Yöneticiniz müşteri ile ilgili belirlediği bir tehlike işaretini paylaşır. Müşteriyi zaten taradığınız için tehlike işaretine bakmamaya karar verirsiniz. Bu doğru bir karar mıdır? |
| [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] Evet. |
| [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] Hayır.  İleri |
| 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. | Tehlike işaretleri, ilerlemeden önce araştırılması gereken şüpheli durumlar hakkında sizi uyarır. Tehlike işaretini araştırmazsanız ve sonucunda kısıtlı bir taraf ile ticari faaliyette bulunursanız, ihlalinizde kasıt bulunmasa bile, ABD ticari yaptırım kanunlarını ihlal etmekten suçlu bulunabilirsiniz. |
| [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] Aşağıdakilerden hangisi bir işlemin potansiyel olarak ABD ticari yaptırım kanunlarını ihlal edebileceğine dair sizi uyarır? |
| [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] Bir müşteri bir siparişin sıra dışı bir lokasyona teslim edilmesini talep eder. |
| [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] Bir müşteri normalde taksitle ödenebilecek pahalı bir kalem için nakit ödeme yapmakta ısrar eder. |
| [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] Ticaret yaptığınız şirketin adı, yaptırım uygulanan ülkelerle muhtemel bağları olduğuna işaret ediyor. |
| [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] Bir ürünün teknik özellikleri, gönderildiği ülkede bulunan tipik ürünlerin teknik özellikleri ile uyuşmuyor. |
| [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] Yukarıdakilerin hepsi.  İleri |
| 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. | Tüm bu eylemler, ABD ticari yaptırım kanunlarının potansiyel ihlalini gösterdiğinden tehlike işareti veya uyarı sinyali olarak değerlendirilmelidir. |
| [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] Herhangi bir sorunuz varsa veya yaptırım programları hakkında daha fazla bilgi almak istiyorsanız, kiminle irtibata geçmelisiniz? Geçerli olan tüm seçenekleri işaretleyin. |
| [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] İnsan Kaynakları (İK) |
| [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 Ticari Uyum |
| [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] Halkla İlişkiler |
| [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] Yasal Mevzuat ve Uyum (LR&C)  Gönder |
| 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. | Sorularınız varsa veya yaptırım programları hakkında daha fazlasını öğrenmek istiyorsanız, lütfen exports@abbott.com adresinden Global Ticari Yasal Mevzuat ve Uyum (LR&C) ile irtibata geçin. |
| [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. | Bilgi Kontrolünü tamamlamadığınız için hiçbir sonuç mevcut değil.  Tebrikler! Bilgi Kontrolünü başarıyla geçtiniz.  Lütfen her bir soruya tıklayarak aldığınız sonuçları inceleyin.  Bitirdiğiniz zaman kısa bir ankete katılmak için ileri okuna tıklayın.  Üzgünüz, Bilgi Kontrolünü geçemediniz. Her bir soruya tıklayarak aldığınız sonuçları incelemek için birkaç dakika ayırın.  Tamamladığınız zaman Yeniden Gir düğmesine tıklayın. |
| [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] Bu oturumun sonucunda ticari yaptırımlar hakkında daha iyi bir anlayışa sahibim.  Kesinlikle Katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  Katılıyorum  Kesinlikle Katılıyorum |
| [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 | Nereden Yardım Almalı |
| [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. | YÖNETİCİ VEYA AMİR  Bir ticaret ortağı ile iş yaparken bir tehlike işareti ile karşılaşırsanız herhangi biri tarafından yaptırımları atlatmak için çaba sarf edilmesine ilişkin kaygılarınız varsa veya ticari yaptırım programları hakkında genel sorularınız varsa her zaman yöneticinizle konuşun. Yöneticiniz, sizi tanımakta ve iş ortamınızı bilmektedir, dolayısıyla durum hakkında uygun yardımı sağlayabilecektir. Bu kursun belirli iş sorumluluklarınıza nasıl uygulandığı konusunda sorunuz varsa, yöneticinizle de konuşabilirsiniz. |
| [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 | YAZILI STANDARTLAR   * Geçerli tüm ticari yaptırımlara uyum hakkında rehberlik için Abbott'ın [İş Davranış Kuralları](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html)'nı gözden geçirin. * Yaptırım programlarından etkilenebilecek iş faaliyetlerini işlemek ve gözden geçirmek için aşağıdaki kurum politika ve prosedürlerine bakın. Abbott World üzerinde belgelere erişmek için [buraya](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) tıklayın. * Kurumsal Yasal Politika 60-3 – ABD Yurtdışı Ambargo ve Ticaret Kontrol Kanunları * CFM 8990 – Yaptırımlar ve Dış Ticaret Kontrolleri * CCTC8990.01.001 – Varsayılan İhracat Kontrolleri * CCTC8990.03.001 – BIS İhracat / Yeniden İhracat Lisans Talepleri * CCTC8990.09.001 – Engellenmiş Taraf Tarama Prosedürü * CCTC8990.10.001 – OFAC Lisanslama Prosedürü * CCTC8990.10.003 – OFAC Genel Lisansları Kapsamındaki Ticari Faaliyetler * CCTC8990.10.004 – Sağlık Meslek Mensupları ile Yaptırım Uygulanan Ülkelerin Etkileşimleri   CCTC8990.11.001 – İhracat Kontrol Sınıflandırması Numara Sınıflandırmaları |
| [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 Ticari Uyum  Global Ticari Uyum, ticari yaptırım programları hakkındaki sorularınız ve kaygılarınızı ele almak için kurumsal bir kaynaktır. Herhangi bir sorunuz varsa veya yaptırım programları hakkında daha fazla bilgi almak istiyorsanız lütfen şurası ile irtibata geçin:  Telefon: +1-224-668-9585  E-posta: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Web sitesi:   * Engellenmiş Taraf Tarama bilgileri Abbott World sitesinde [buraya](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) tıklanarak incelenebilir.   Olası bir ihlal hakkında herhangi bir kaygınız varsa derhal +1-224-668-9585 numaralı telefondan Global Ticari Uyum bölümü veya +1-224-668-5635 numaralı telefondan Yasal Mevzuat ve Uyum bölümü ile irtibata geçin. |
| [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. | Hukuk Bölümü  Potansiyel ticari yaptırım ihlallerinin yasal çıkarımları hakkındaki sorularınız veya kaygılarınız için +1-224-668-5635 numaralı telefondan Hukuk Bölümü ile irtibata geçin. |
| [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). | ETİK VE TAM UYUM OFİSİ (OEC)  Etik ve Tam Uyum Ofisi, yemekler, seyahat ve eğlence ile bağlantılı olarak ortaya çıkabilecek etkileşimler dâhil olmak üzere uyum sorularınızı veya endişelerinizi ele almak için mevcut olan kurumsal bir kaynaktır.   * Abbott World üzerinde [OEC web sitesindeki](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) [OEC ile İletişim](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) sayfasını ziyaret edin. * Davranış Kurallarımızın veya politikalarımızın potansiyel ihlalleri hakkındaki endişelerinizi dile getirmek için [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) sayfasını ziyaret edin. [Speak Up,](http://speakup.abbott.com/) birden fazla dilde global olarak 7/24 mevcuttur.   Ayrıca [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com) adresine e-posta gönderebilirsiniz. |
| [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 | Kurs Kaynakları  Transkript  Kursun tam bir transkripti için [buraya](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) tıklayın |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Açılış |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Yaptırımları ve Ticaret Mevzuatına Uygunluğu Anlamak |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Felsefemiz |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Amaçlar |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | İçindekiler |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Ticari Yaptırımlara Giriş |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Ticari Yaptırımların Tanımı |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Ticari Yaptırımların Amacı |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Ticari Yaptırımların İhlali |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Abbott'ın Taahhüdü |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | ABD Kişisinin Tanımı |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Diğer Yaptırım Programları |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 190\_toc\_14 | Review | Gözden Geçirme |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | İçindekiler |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Kanunlar ve Düzenlemeler |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Giriş |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Kapsamlı Yaptırımlar |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sınırlı Yaptırımlar |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Liste Tabanlı Yaptırımlar |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 198\_toc\_22 | Review | Gözden Geçirme |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | İçindekiler |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | İşimizin Üzerindeki Etki |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Giriş |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | İhracat ve Yeniden İhracat |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 204\_toc\_28 | Importation | İthalat |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | İş Seyahati |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Faaliyetlerin Başkaları tarafından Kolaylaştırılması |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Yaptırımları Atlatmaya Çalışmak |
| 209\_toc\_33 | Review | Gözden Geçirme |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | İçindekiler |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Sorumluluklarımız |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Giriş |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Ticaret Ortaklarının Taranmasının Önemi |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Engellenmiş Taraf Tarama Sistemi |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Kısıtlı Taraf Listesinde Bir İsim Bulursanız Ne Yapmalısınız |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Tehlike İşaretleri |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Ticari Yaptırımların İhlal Edilmesinin Sonuçları |
| 219\_toc\_43 | What to Do | pRE'yi |
| 220\_toc\_44 | Review | Gözden Geçirme |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | İçindekiler |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Taahhüdünüz |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Taahhüdünüz |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Bilgi Kontrolü |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Giriş |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Değerlendirme |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Geri Bildirim |
| 228\_toc\_52 | Survey | Anket |
| 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 | Kurs, LMS ile iletişim kuramıyor. Devam etmek ve kursu incelemek için 'TAMAM' düğmesine tıklayın. Not, Kurs Sertifikasyonu mevcut olmayabilir. Çıkış için 'İptal' düğmesine tıklayın |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Tüm sorular yanıtlanmamış durumdadır |
| 231\_string\_3 | Questions | Sorular |
| 232\_string\_4 | Question | Soru |
| 233\_string\_5 | not answered | yanıtlanmadı |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Bu doğru! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Bu doğru değil! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Geri Bildirim: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Yaptırımları ve Ticaret Mevzuatına Uygunluğu Anlamak |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Bilgi Kontrolü |
| 239\_string\_11 | Submit | Gönder |
| 240\_string\_12 | Retake | Yeniden Cevapla |
| 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. | Kurs Tanımı: Bir sağlık şirketi olarak, her zaman doğru olanı yapmamız hizmet verdiğimiz çok sayıda insan için çok önemlidir. Buna yürürlükteki tüm yasa ve düzenlemelere uymak da dahildir. Çalışanlar bu kursta, ABD ticari yaptırımlarına nasıl uyacaklarını, kapsam dahilindeki faaliyet türlerini ve potansiyel ihlallerin uyarı işaretlerini nasıl fark edeceklerini öğreneceklerdir. Kursun tamamlanması yaklaşık 30 dakika sürecektir. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menü |
| 243\_string\_15 | Resources | Kaynaklar |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Başvuru Materyali |
| 245\_string\_17 | Audio | Ses |
| 246\_string\_18 | Exit | Çıkış |
| 247\_string\_19 | Close | Kapat |
| 248\_string\_20 | Comment... | Yorum... |

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. | Rakiplerle Etkileşim  İleri okuna tıklayın. |
| [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. | Abbott olarak, adil yaklaşım ve rekabet yasalarına uymayı taahhüt ederiz.  Rekabet, bir bütün olarak işletmelerden tüketicilere ve ekonomiye kadar herkese yarar sağlar. Rekabet, tüketiciler için artan üretkenliğe ve daha iyi değere yol açarak dinamik pazarlar oluşturur. |
| [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. | Bu kursun tamamlanmasından sonra şunları yapabileceksiniz:   * Rekabet karşıtı davranışın ne olduğunu, kimi ve nasıl etkilediğini açıklayabileceksiniz. * Rekabet karşıtı davranışları önlemek için tasarlanmış yasa ve düzenlemeler olduğunu anlayacaksınız. * Abbott'ın global olarak doğru yoldan iş yapma beklentilerini anlayacaksınız.   Yardım ve destek için nereye başvuracağınızı bileceksiniz. |
| [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] Hoş Geldiniz  1 dakika  [2] Antitröste Giriş  2 dakika  [3] Kanunlar ve Düzenlemeler  4 dakika  [4] İşimizin ve Sorumluluklarımızın Üzerindeki Etki  5 dakika  [5] Taahhüdünüz  1 dakika  [6] Bilgi Kontrolü  3 dakika  Öğrenme İlerleme Durumu  Bu Konu artık mevcut. |
| [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. | Günlük faaliyetlerimizde, bazen rakiplerle etkileşime geçeriz.  Bu etkileşimler, ihalelere veya ticari dernek toplantılarına katıldığımızda olduğu gibi resmi ortamlarda veya doktor muayenehanesi gibi yerlerde şans eseri karşılaşmalar gibi daha az resmi ortamlarda gerçekleşebilir. Ortama bakılmaksızın, bir rakiple herhangi bir etkileşim, sizin ve Abbott için potansiyel bir risk teşkil edebilir. |
| [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. | Bir sağlık şirketi olarak, her zaman doğru olanı yapmamız hizmet verdiğimiz çok sayıda insan için çok önemlidir.  Bu, adil olmayan rekabeti önlemek için tasarlanmış antitröst yasalarına uymayı da içerir. |
| [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. | Antitröst yasaları olarak da bilinen rekabet yasaları, tüketicileri rekabet karşıtı, aldatıcı veya adil olmayan davranışlardan korumak için vardır.  Bu yasalar rekabeti ortadan kaldıran veya caydıran anlaşmaları yasaklar ve rakiplerle ilişkiler, fiyatlar, pazarlama ve ticari uygulamalar ve distribütörler ile diğer müşterilere yönelik satış koşulları da dahil olmak üzere işimizin birçok yönü için geçerli olmaktadır. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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? | Resmi olmayan bir görüşme sırasında rakiplerle ürün fiyatlarını tartışmak doğru mudur? |
| [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 | Doğru  Yanlış  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Rakiplerle etkileşimde olduğunuzda her zaman dikkatli olmalısınız. Fiyatlar, satış koşulları, iş ya da pazarlama planları, marjlar, maliyetler, üretim kapasitesi, envanter düzeyleri ya da indirimler gibi iş konularını rakiplerle görüşmemelisiniz. |
| [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. | İş yaptığımız ülkelerin çoğu, adil olmayan rekabeti yasaklayan yasalara sahiptir. |
| [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. | Abbott'ın adil rekabet konusundaki kendi standartları, işimizi dürüstlük, adil olma ve doğruluk ilkeleriyle yürütme bağlılığımızla tutarlıdır.  Bu standartlar Abbott'ın İş Standartları hakkında Davranış Kuralları ile Etik ve Tam Uyum Global Politikasında bulunabilir. |
| [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. | Rakiplerle Etkileşimlerimizin Uygun Olmasını Sağlamak  Rakiplerle fiyat, hacim, üretimin veya satış hacminin sınırlandırılması veya kontrol edilmesi, müşteri veya pazar bölüşümü, ihaleler, teklif talepleri veya teklifler üzerine anlaşma veya görüşme yapılması kesinlikle yasaktır.  Boykotlar da yasaktır. Bir rakiple başka bir şirket veya tedarikçi ile ilgilenmeyeceğiniz konusunda anlaşmak veya başkalarını bu yönde teşvik etmek, adil olmayan rekabet olarak yorumlanabilir. |
| [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. | Kanunlara Uymak  İş yaptığımız her ülkede rekabet yasalarına uymayı taahhüt ederiz. |
| [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. | Adil, Liyakate Dayanan İhale Süreçleri  Abbott, tüm ihalelerde, teklif taleplerinde ve tekliflerde adil bir şekilde rekabet etmeye kararlıdır. Rakiplerle muvazaa, ihaleye fesat karıştırma ve seçme süreçlerinin sonucunu uygunsuz şekilde etkileyecek benzer eylemler kesinlikle yasaktır. |
| [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. | Rakiplerle Toplantılar  Rakiplerle toplantı yaparken, yalnızca uygun konuların ele alınmasını sağlamak için gündemi gözden geçirmek önemlidir. Fiyatlandırma, ihaleler, üçüncü tarafları boykot etme, müşteri veya bölge bölüşümü ya da üretimi veya satış hacmini sınırlandırma ile ilgili herhangi bir görüşmeye asla girişmeyin.  Birisi bu konuları görüşmeye başlarsa, derhal buna müdahale edin. Toplantıya katılımınızı sonlandırın ve itirazlarınızla ilgili kayıt düşülmesini isteyin. Çıkarken sesli, etkileyici bir harekette bulunun, böylece diğerleri yasaklanan görüşmeden ayrılışınızı hatırlayabilir. |
| [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. | Rakipler ve İş Gücü Piyasası  Rekabet yasaları kapsamında, rakipler yalnızca Abbott'ın ürünlerimizi satarken rekabet ettiği şirketleri değil, aynı zamanda çalışanları işe alırken rekabet ettiği şirketleri de içerir.  Örneğin, başka bir şirketle çalışan ücretlerini görüşmek veya başka bir şirketle birbirlerinin çalışanlarını işe almama konusunda anlaşmak (çalışan ayartmama anlaşmaları) da rekabet karşıtı olarak görülebilir. |
| [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. | Şüphelenilen İhlallerin Bildirilmesi  Abbott'ın adil olmayan rekabet ile ilgili politikalarının ihlal edildiğinden şüphelenilen durumları rapor etmeyi taahhüt ederiz. Bu bildirimi, Etik ve Tam Uyum (OEC), Hukuk Bölümü veya Speak Up ile yapabiliriz. |
| [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! | Hızlı Kontrol  Şimdi bilginizi test edin! |
| [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? | Abbott Vascular'ın Türkiye'den sorumlu Bölge Satış Müdürüsünüz. Bölgenizdeki büyük bir devlet hastanesine ürün tedarik etmek için teklif vermeyi düşünüyorsunuz. Sözleşmenin hâlihazırda yerel bir firmada olduğunun farkındasınız. Teklifi oluşturmak için çok fazla zaman ayırmadan önce, Medtronic'teki akranınızı teklif verip vermediklerini öğrenmek için ararsınız. Bu doğru bir karar mıdır? |
| [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 | Evet, fiyatlandırmayı, indirimleri, kırımları veya teklifin diğer şartlarını görüşmediğiniz sürece.  Evet, aramanın hedefinin sadece Medtronic'in teklif verip vermediğini belirlemek olması nedeniyle.  Hayır. Rakiplerle fiyatlandırmaya veya teklif verme stratejilerine ilişkin herhangi bir görüşme kesinlikle yasaktır.  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Aramanın amacının ihaleye fesat karıştırmaya girişme olduğuna dair hiçbir gösterge olmamasına karşın, bir rakiple bir ihalenin şartlarının veya teklif verme stratejilerinin görüşülmesi, rekabet için zararlı olacak şekilde algılanabilir.  Örneğin, hem Medtronic hem de Abbott rekabetçi teklif vermekten kaçınırsa bu durum ihaleye teklif verecek tek bir firma için açık kapı bırakabilir. Bu, hastanenin rekabetçi bir durumda ödeyeceğinden daha fazlasını ödemesiyle sonuçlanabilir. Bu, müteakiben yetkili makamlar tarafından bir ihaleden çekilme türü olarak görülebilir. |
| [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? | Doğu Afrika'da Abbott'ın Rapid Diagnostics işletmesinin Bölge Satış Direktörüsünüz. Sizin için tanı test ekipmanı dağıtan ve önde gelen bir rakip olan yerel distribütörle yapılan bir toplantıda, size distribütör tarafından hızlı tanı pazarlamaya odaklanmanız gerektiğini söyleyen bir müşteri listesi verilir. Rakibinize benzer uzunlukta farklı müşterileri içeren bir listenin verilmiş olduğu, böylece şirketlerin pazarlama girişimlerinin çakışmayacağı açıklanır. Distribütörün, şirketlerin ürünlerinin nihai satışından sorumlu olması nedeniyle, pazarlama girişimlerinizi listedeki müşterilerle sınırlandırmayı kabul edersiniz. Bu doğru bir karar mıdır? |
| [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 | Evet  Hayır  Gönder |
| [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. | Bu doğru!  Bu doğru değil!  Pazar veya müşteri bölüşümü neredeyse her zaman yasa dışıdır. Ayarlamanın üçüncü bir tarafça, bu durumda yerel bir distribütör tarafından organize edilmiş olması olgusu, rekabetten kaçınmak için müşterileri ve coğrafi alanları bölüşmenin müşterilerin tanı ekipmanları için daha fazlasını ödemek zorunda kalmasına sebep olabileceği gerçeğini değiştirmez.  Üçüncü taraf tedarikçiler ve distribütörler ile iletişim kurulurken, sizin için rekabeti sınırlıyor olarak yorumlanabilecek herhangi bir ayarlamaya karşı tetikte olmanız önemlidir. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | Rekabet Yasaları  İş yaptığımız ülkelerin çoğu, adil olmayan rekabeti yasaklayan yasalara sahiptir. |
| [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. | Adil, Liyakate Dayanan İhale Süreçleri  Abbott, tüm ihalelerde, teklif taleplerinde ve tekliflerde adil bir şekilde rekabet etmeye kararlıdır. Rakiplerle muvazaa, ihaleye fesat karıştırma ve seçme süreçlerinin sonucunu uygunsuz şekilde etkileyecek benzer eylemler kesinlikle yasaktır. |
| [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. | Rakiplerle Toplantılar  Fiyatlandırma, ihaleler, üçüncü tarafları boykot etme, müşteri veya bölge bölüşümü ya da üretimi veya satış hacmini sınırlandırma ile ilgili herhangi bir görüşmeye asla girişmeyin. |
| [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. | Rekabet Karşıtı Görüşmelere Yanıt Vermek  Birisi hassas iş konularını görüşmeye başlarsa derhal buna müdahale edin. Toplantıya katılımınızı sonlandırın ve itirazlarınızla ilgili kayıt düşülmesini isteyin. Çıkarken sesli, etkileyici bir harekette bulunun, böylece diğerleri yasaklanan görüşmeden ayrılışınızı hatırlayabilir. |
| [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. | Şüphelenilen İhlallerin Bildirilmesi  Abbott'ın adil olmayan rekabet ile ilgili politikalarının ihlal edildiğinden şüphelenilen durumları rapor etmeyi taahhüt ederiz. Bu bildirimi, Etik ve Tam Uyum (OEC), Hukuk Bölümü veya Speak Up ile yapabiliriz. |
| [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. | Abbott'ın adil rekabet konusundaki global standartları, işimizi dürüstlük, adil olma ve doğruluk ilkeleriyle yürütme bağlılığımızla tutarlıdır.  Bunlar Abbott'ın faaliyet gösterdiğimiz her ülkedeki rekabet yasalarına yüksek seviyede uyma bağlılığını belirtir. |
| [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. | Hükümetler, rekabeti sınırlandırmak için gizli anlaşmalar yapan rakiplere karşı harekete geçmişlerdir.  Rekabet karşıtı davranışlara ilişkin cezalar son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. |
| [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. | Hukuki ve cezai yaptırımların yanı sıra, diğer sonuçlar bulunur.  Rekabet karşıtı davranış sıklıkla müşteriler için daha yüksek fiyatlar veya azalan ürün seçeneği ile sonuçlandığından, bu türdeki suçları işleyen bir şirket, müşterilerinin gözünde itibarına ciddi biçimde zarar verme riskini taşır. |
| [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. | Bir Abbott çalışanı olarak, faaliyet gösterdiğiniz ülkelerde ve bölgelerde rekabeti yöneten yasaları ve yönetmelikleri bilmeniz ve uymanız önemlidir.  Rekabet karşıtı davranışa başvuran bir çalışan, şirket politikalarını ihlal etmektedir ve iş akdi feshi dâhil olmak üzere disiplin işlemi ile karşı karşıya kalabilir. |
| [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. | Zorlu bir kararla karşı karşıya kaldığınızda, her zaman enine boyuna düşünmek için zaman ayırın.   * Hangi kanun, politika ve prosedürlerin ihlal edilebileceğini düşünün. * Kendinize ve şirkete yönelik riskleri düşünün. * Kararınızın başkalarını nasıl etkileyeceğini düşünün.   Ve her şeyden önemlisi, seçeneklerinizi düşünün. Çünkü her zaman bir seçeneğiniz vardır. |
| [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. | Unutmayın; ne olursa olsun, doğru seçimi yaptığınızda Abbott size destek olacaktır. |
| [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. | Rakipler arasında fiyatlandırma, pazarlar, müşteriler, tedarikçiler, distribütörler vb.'ne ilişkin herhangi bir görüşmenin potansiyel olarak yasa dışı bir iş birliği olarak görülebileceğini ve bundan kaçınılması gerektiğini unutmayın. |
| [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. | Fiyatlandırma hakkında Görüşmeler  Rakipler arasında fiyat farkları, liste fiyatları veya ücretsiz hizmetler gibi fiyatlandırmaya ilişkin herhangi bir görüşme, yasa dışı bir iş birliği olarak görülebilir ve bunlardan kaçınılmalıdır. Bu görüşmelerin, bir rakiple rekabet karşıtı olarak değerlendirilecek resmi bir anlaşmayla sonuçlanması gerekmez. |
| [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. | Kamu İhaleleri hakkında Görüşmeler  Rakipler arasında kamu ihaleleri, teklifler ve Fiyat Teklifi Talepleri (RFP'ler) ile ilgili herhangi bir görüşme, yasa dışı iş birliği olarak görülebilir ve bunlardan kaçınılmalıdır. Bu görüşmelerin, bir rakiple rekabet karşıtı olarak değerlendirilecek resmi bir anlaşmayla sonuçlanması gerekmez. |
| [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. | Pazar veya Müşteri Bölüşümü hakkındaki Görüşmeler  Rakipler arasında pazar veya müşteri bölüşümü hakkında yapılan herhangi bir görüşme, yasa dışı iş birliği olarak görülebilir ve bunlardan kaçınılmalıdır. Bu görüşmelerin, bir rakiple rekabet karşıtı olarak değerlendirilecek resmi bir anlaşmayla sonuçlanması gerekmez. |
| [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. | Grup Boykotları hakkında Görüşmeler  Tedarikçiler, distribütörler veya perakendeciler gibi üçüncü tarafların boykot edilmesine ilişkin olarak rakipler arasında gerçekleşen herhangi bir görüşme yasa dışı iş birliği olarak görülebilir ve bunlardan kaçınılmalıdır. Bu görüşmelerin, bir rakiple rekabet karşıtı olarak değerlendirilecek resmi bir anlaşmayla sonuçlanması gerekmez. |
| [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. | Üretim veya Satış Hacmini Sınırlandırma veya Kontrol Etmeyle ilgili Görüşmeler  Rakipler arasında üretimin veya satış hacminin sınırlandırılması veya kontrol edilmesi hakkında yapılacak herhangi bir görüşme yasa dışı iş birliği olarak görülebilir ve bunlardan kaçınılmalıdır. Bu görüşmelerin, bir rakiple rekabet karşıtı olarak değerlendirilecek resmi bir anlaşmayla sonuçlanması gerekmez. |
| [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. | Üçüncü Taraflar ve Aracılar  Üçüncü taraf tedarikçiler ve distribütörler ile iletişim kurulurken, sizin için rekabeti sınırlıyor olarak yorumlanabilecek herhangi bir ayarlamaya karşı tetikte olmanız önemlidir. |
| [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. | İncelemenize başlamak için oka tıklayın.  Gözden Geçirme  Bu bölümdeki temel kavramların bazılarını gözden geçirmek için birkaç dakika ayırın. |
| [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. | Sorumluluklarınız  Bir Abbott çalışanı olarak, faaliyet gösterdiğiniz ülkelerde ve bölgelerde rekabeti yöneten yasaları ve yönetmelikleri bilmeniz ve uymanız önemlidir. |
| [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. | Rekabet Karşıtı Davranışın Ne Olduğunu Bilmek  Rakipler arasında fiyatlandırma, pazarlar, müşteriler, tedarikçiler, distribütörler vb.'ne ilişkin herhangi bir görüşmenin potansiyel olarak yasa dışı bir iş birliği olarak görülebilir ve bundan kaçınılmalıdır. |
| [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. | Her Şeyi Enine Boyuna Düşünmek  Zorlu bir kararla karşı karşıya kaldığınızda, her zaman şunları düşünmek için zaman ayırın:   * Hangi kanun, politika ve prosedürler ihlal edilebilir? * Kendinize ve şirkete yönelik riskler. * Aldığınız kararların başkaları üzerindeki etkisi.   Seçenekleriniz. |
| [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 | Aşağıdaki ifadeleri kabul ettiğinizi onaylamak için bir dakikanızı ayırın.  Abbott'ın Rakiplerle Etkileşim standartlarını ve bunların Abbott'ın faaliyet gösterdiği ortamla ilişkisini biliyor ve anlıyorum.  Abbott'ın İş Standartları hakkında Davranış Kuralları ile Etik ve Tam Uyum Global Politikasında bulunabilecek olan Abbott'ın Rakiplerle Etkileşim standartlarına uymam gerektiğini anlıyorum.  Onaylayın |
| [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. | Aşağıdaki Bilgi Kontrolü 5 soru içermektedir. Bu kursu başarıyla tamamlamak için %80 veya daha yüksek puan almalısınız.  HAZIR OLDUĞUNUZ ZAMAN BİLGİ KONTROLÜ DÜĞMESİNE TIKLAYIN. |
| [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] Reaktiflerin Amerika Birleşik Devletleri'ndeki üretiminden siz sorumlusunuz. Bir konferans sırasında, siz ve rakiplerinizdeki birkaç akranınız, tedarikçilerinizden biri hakkında bir “kayıt dışı” görüşme yaparsınız. Hiçbir resmi anlaşma yapılmamış olmasına karşın, bu akranların birkaçı, belirli bir tedarikçiyi, bu tedarikçinin neredeyse tekel gücüne ulaşması ve fiyatları artırmak için hâkim pozisyonunu kullanıyor olması nedeniyle bundan sonra kullanmayacaklarını belirttiler. Görüşmeye katılımınız rekabet karşıtı olarak değerlendirilebilir mi? |
| [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] Hayır, gündeme getirilen kaygılar geçerlidir. Esasen, pazarda tedarikçinin hâkim pozisyonu rekabet karşıtıdır. |
| [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] Hayır, taraflar arasında hiçbir yazılı anlaşma olmadığı müddetçe. |
| [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] Evet. Üçüncü tarafları boykot etme bağlamında herhangi bir görüşme rekabet karşıtı olarak görülebilir. |
| [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] Evet, ancak sadece diğer taraflarla birlikte tedarikçiyi boykot etmek için bir anlaşma imzalarsanız.  İleri |
| 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. | Tedarikçiler, distribütörler veya perakendeciler gibi üçüncü tarafların boykot edilmesine ilişkin olarak rakipler arasında gerçekleşen herhangi bir görüşme, hükümet yetkilileri tarafından rekabet karşıtı olarak görülebilir. |
| [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] Bir fiyatlandırma müzakeresine veya diğer bazı yasaklanan konulara kaymaya başlayan rakiple yapılan bir toplantıya veya görüşmeye katılımınızı nasıl sonlandırırsınız? |
| [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] Sakince ve saygılı biçimde. |
| [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] Sesli ve etkili biçimde itirazınızı dile getirin ve geçerli ise itirazınızın toplantı tutanaklarına geçirilmesini talep edin. |
| [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] Çabucak ve sessizce.  İleri |
| 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. | Bir fiyatlandırma müzakeresine veya diğer bazı yasaklanan konulara kaymaya başlayan bir toplantıya veya konuşmaya katılımınızı daima sesli ve etkili biçimde sona erdirmelisiniz, böylece diğerleri yasaklanan müzakereden ayrılışınızı hatırlar. |
| [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] Kısa süre önce rakiplerinizle birlikte ürün fiyatlarının ve yaklaşan tekliflerin görüşüldüğü bir yemeğe katıldınız. Bu durumda ne yapmanız gerekir? Doğru yanıtı işaretleyin. |
| [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] Akşam yemeğine katılan rakipleri arayarak etkinlikle ilgili görüşlerinizi paylaşırsınız. |
| [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] Rekabet karşıtı olarak yorumlanabilecek herhangi bir belge imzalamadığınız için hiçbir şey yapmazsınız. |
| [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] Tüm yemek katılımcılarına yemekte görüşülen konuları detaylandırdığınız ve rekabet karşıtı uygulamalara katılmadığınızı belirttiğiniz bir e-posta yazarsınız, böylece duruşunuz belgelenmiş olur. |
| [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] Mümkün olan en kısa sürede yöneticiniz ve Etik & Tam Uyum (OEC) ile iletişime geçersiniz.  İleri |
| 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. | Bir fiyatlandırma müzakeresine veya diğer bazı yasaklanan konulara kaymaya başlayan bir toplantıya veya konuşmaya katılımınızı daima sesli ve etkili biçimde sona erdirmelisiniz, böylece diğerleri yasaklanan müzakereden ayrılışınızı hatırlar. Konuyu yöneticinize, Etik & Tam Uyum (OEC) ile, Hukuk Bölümüne rapor edin veya Speak Up'ı arayın. |
| [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] Üç distribütör, yerel bir devlet hastanesinde yaklaşan bir dizi ihaleyi görüşmek üzere bir araya gelir ve her teklifte sunulan fiyatları kasıtlı olarak manipüle ederek sözleşmeleri sırayla kazanmayı kabul eder. |
| [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] Bu senaryo, “ihaleye fesat karıştırma” olarak bilinen adil olmayan ve yasa dışı bir rekabet uygulamasını tanımlıyor. |
| [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] Sunulan senaryoda herhangi bir sorun yok. Her şirket bir sözleşme kazandığı için herhangi bir zarar söz konusu değil. |
| [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] Belirtilen husus meşru bir anlaşma ve yasa dışı değil.  İleri |
| 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. | İhaleye fesat karıştırma, gerçek sonuçları olan ciddi bir suçtur. Fiyat veya ihaleler üzerine anlaşmalar kesinlikle yasaktır. |
| [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] ABD'de Abbott Beslenme'de satış ve pazarlama ekibini denetlemekten sorumlusunuz. Bir rakip, en iyi performans gösteren satış temsilcinizi işe alır. Rakip şirkette işe başlayan akranınızı arar ve iki şirketin birbirlerinin çalışanlarını ayartmama konusunda anlaşmasını önerirsiniz. Bu görüşme rekabet karşıtı olarak değerlendirilebilir mi? |
| [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] Evet, iki şirket çalışanları işe almak için rekabet etmektedir ve iki işveren arasında bu rekabeti sınırlandırmaya yönelik bir anlaşma rekabet karşıtı olarak görülebilir. |
| [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] Hayır, çünkü iki şirketin çalışanları kendi istihdam sözleşmelerinde yer alan rekabet etmeme hükümlerine tabidir. |
| [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] Hayır, çünkü düzenlemenin tüketicilerin ödediği fiyat üzerinde hiçbir etkisi yoktur.  İleri |
| 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. | İş gücü piyasasında rekabeti kısıtlamak için başka bir şirketle anlaşmak, tıpkı sattığımız ürünleri etkileyen fiyat sabitleme veya benzer anlaşmalar gibi, birçok yetki bölgesinde kanuna aykırı olarak kabul edilmektedir. |
| [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. | Bilgi Kontrolünü tamamlamadığınız için hiçbir sonuç mevcut değil.  Tebrikler! Bilgi Kontrolünü başarıyla geçtiniz.  Lütfen her bir soruya tıklayarak aldığınız sonuçları inceleyin.  Bitirdiğiniz zaman kısa bir ankete katılmak için ileri okuna tıklayın.  Üzgünüz, Bilgi Kontrolünü geçemediniz. Her bir soruya tıklayarak aldığınız sonuçları incelemek için birkaç dakika ayırın.  Tamamladığınız zaman Yeniden Gir düğmesine tıklayın. |
| [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] Bu oturumun sonucunda rakiplerle nasıl etkileşim kuracağımı daha iyi anladım.  Kesinlikle Katılmıyorum  Katılmıyorum  Kararsızım  Katılıyorum  Kesinlikle Katılıyorum |
| [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 | Nereden Yardım Almalı |
| [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. | Yönetici  Abbott dışındaki kişi ve kurumlarla etkileşiminize yönelik sorularınız varsa bu konuda başvurabileceğiniz en iyi kişi yöneticinizdir. |
| [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. | Yazılı Standartlar   * Şirketimizin başkalarıyla olan etkileşimlerdeki temel beklentileri için [Davranış Kurallarına](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) başvurun. * Abbott'ın gereklilikleri hakkında daha fazla rehberlik almak Abbott'ın İş Standartları hakkında Etik ve Tam Uyum Global Politikasına danışın.   Abbott World dahilindeki Etik ve Tam Uyum (OEC) web sitesinde yer alan Standartlara erişmek için [buraya](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) tıklayın. |
| [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. | ETİK VE TAM UYUM OFİSİ (OEC)   * Etik ve Tam Uyum Ofisi (OEC), rakiplerle etkileşimlerle ilgili sorularınızı veya endişelerinizi ele almak için kullanabileceğiniz global bir kaynaktır. * Abbott World üzerinde [OEC web sitesindeki](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) [OEC ile İletişim](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) sayfasını ziyaret edin.   Şirket içinde veya müşteriler veya diğer üçüncü şahıslarla yaptığınız işler esnasında rekabet karşıtı eylemlerden endişeleniyorsanız, endişenizi Etik ve Tam Uyum (OEC)([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)), Hukuk Bölümüne ya da 7 gün 24 saat kullanılabilen çok dilli [Speak Up](http://speakup.abbott.com/)'ı ziyaret ederek rapor edebilirsiniz. |
| [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. | Hukuk Bölümü  Rekabet yasası sorunları hakkındaki sorular veya kaygılarla ilgili olarak Hukuk Bölümü ile iletişime geçin.  Abbott World üzerindeki Hukuk ana sayfasına erişmek için [buraya](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) tıklayın. |
| [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 | Kurs Kaynakları  Transkript  Kursun tam bir transkripti için [buraya](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) tıklayın |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Açılış |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Rakiplerle Etkileşim |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Felsefemiz |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Amaçlar |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | İçindekiler |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Antitröste Giriş |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | İş Etkileşimlerimiz |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | Antitröstün Önemi |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | İçindekiler |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Kanunlar ve Düzenlemeler |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Kanunlar ve Abbott Standartları |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Hızlı Kontrol |
| 110\_toc\_14 | Review | Gözden Geçirme |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | İçindekiler |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | İşimizin ve Sorumluluklarımızın Üzerindeki Etki |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Abbott'ın Beklentileri |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Her Zaman Seçeneğiniz Vardır |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Ne Yapılması Gerektiğini Bilmek |
| 116\_toc\_20 | Review | Gözden Geçirme |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | İçindekiler |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Taahhüdünüz |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Taahhüdünüz |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Bilgi Kontrolü |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Giriş |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Değerlendirme |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Geri Bildirim |
| 124\_toc\_28 | Survey | Anket |
| 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 | Kurs, LMS ile iletişim kuramıyor. Devam etmek ve kursu incelemek için 'TAMAM' düğmesine tıklayın. Not, Kurs Sertifikasyonu mevcut olmayabilir. Çıkış için 'İptal' düğmesine tıklayın |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Tüm sorular yanıtlanmamış durumdadır |
| 127\_string\_3 | Questions | Sorular |
| 128\_string\_4 | Question | Soru |
| 129\_string\_5 | not answered | yanıtlanmadı |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Bu doğru! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Bu doğru değil! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Geri Bildirim: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Rakiplerle Etkileşim |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Bilgi Kontrolü |
| 135\_string\_11 | Submit | Gönder |
| 136\_string\_12 | Retake | Yeniden Cevapla |
| 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. | Kurs Tanımı: Abbott olarak, adil yaklaşım ve rekabet yasalarına uymayı taahhüt ederiz. Bu kursta, rekabet karşıtı davranışları anlamanıza ve tanımanıza ve adil rekabeti nasıl teşvik edeceğinize ve rekabet karşıtı uygulamalardan nasıl kaçınacağınıza yardımcı olacağız. Kursun tamamlanması yaklaşık 15 dakika sürecektir. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menü |
| 139\_string\_15 | Resources | Kaynaklar |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Başvuru Materyali |
| 141\_string\_17 | Audio | Ses |
| 142\_string\_18 | Exit | Çıkış |
| 143\_string\_19 | Close | Kapat |
| 144\_string\_20 | Comment... | Yorum... |