**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. | O sankcích a dodržování obchodních předpisů  Klikněte na šipku Další. |
| [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. | Čas od času USA a další země a jurisdikce (například Evropská unie) zakazují nebo omezují obchodní jednání s určitými zeměmi, subjekty a jednotlivci.  Tato omezení mohou zahrnovat uvalení zákazů na exporty, importy, cestování, investice a jiná finanční jednání se sankcionovanými stranami. |
| [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. | Legislativa vyžaduje, abychom jako zaměstnanci společnosti s ústředím v USA a globálními obchodními provozy dodržovali všechny sankční programy USA a opatření ve všech zemích, kde působíme. |
| [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. | Po absolvování tohoto kurzu budete schopni:   * Popsat prostředí, v němž provozujeme svou činnost, * Porozumět obchodním sankcím a proč se obchodní sankce vztahují na všechny ve společnosti Abbott, * Porozumět očekáváním společnosti Abbott ohledně dodržování obchodních sankcí USA a tomu, jak rozpoznat varovné signály jejich případného porušení, * Pochopit důležitost prověření potenciálních externích partnerů a * Vyhledat pomoc a podporu. |
| [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] Vítejte  1 minuta  [2] Úvod do obchodních sankcí  5 minut  [3] Zákony a předpisy  4 minuty  [4] Dopad na naše podnikání  4 minuty  [5] Vaše odpovědnost  6 minut  [6] Váš závazek  1 minuta  [7] Prověření získaných znalostí  5 minut  Pokrok v učení  Toto téma je nyní k dispozici. |
| [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. | Obchodní sankce, známé také jako ekonomické sankce, jsou **omezení obchodu** uvalená vládou jedné nebo více zemí na jinou zemi, organizaci, skupinu či jednotlivce.  Jedna země může například omezit určité vývozy, zavést kontroly pro konkrétní zboží, zmrazit nebo zablokovat majetek nebo zakázat obchodní styky s jinou zemí, právním subjektem nebo jednotlivcem. |
| [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. | Vlády ukládají obchodní sankce s cílem změnit chování a zásady cílených zemí nebo jednotlivců, kteří ohrožují jejich zájmy nebo porušují mezinárodní standardy chování.  Vzhledem k tomu, že obchodní sankce znesnadňují nebo znemožňují sankciované zemi nebo jednotlivci obchodování se zemí, která sankce uložila, obvykle vedou k negativním ekonomickým důsledkům pro cílené země nebo jednotlivce. |
| [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. | Obchodní sankce jsou obvykle uvaleny s cílem prosadit zahraniční politiku nebo národní bezpečnostní cíle.  Například USA a jiné země uvalují sankce na země nebo jednotlivce, kteří sponzorují terorismus, porušují lidská práva svého lidu nebo je o nich známo, že nelegálně obchodují s drogami. |
| [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. | Porušování sankcí nebo zapojování se do jakékoli aktivity, jejímž cílem je obejít tyto sankce, je závažným protiprávním činem, který může vést k vysokým občanskoprávním a trestním postihům pro jednotlivce i společnosti, včetně pokut a odnětí svobody.  Legislativa vyžaduje, aby společnost Abbott, jakožto společnost s ústředím v USA, a její zaměstnanci dodržovali všechny sankční programy USA a obchodní kontroly ve všech zemích, kde společnost Abbott působí. |
| [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. | Společnost Abbott se zavázala podnikat v souladu s nejvyššími zákonnými a etickými standardy.  Všichni zaměstnanci společnosti Abbott proto musí dodržovat obchodní sankční programy USA. Tento požadavek se objevuje v Kodexu obchodního chování a v Souhrnných zásadách a postupech oddělení pro dodržování obchodních předpisů. |
| [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. | Kodex obchodního chování společnosti Abbott uvádí k dodržování obchodních sankcí následující:  Dodržujeme veškerá platná obchodní nařízení včetně kontrol vývozu a dovozu vydávaných vládami z důvodu vyhovění zahraničním praktikám a postupům v oblasti národní bezpečnosti. Mezi obchodní nařízení patří sankce, omezení exportu určitých výrobků a zákaz obchodování s určitými jednotlivci, skupinami či entitami. |
| [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. | Naše Souhrnné zásady a postupy oddělení pro dodržování obchodních předpisů poskytují podrobné pokyny k tomu, jak vyhovět obchodním sankcím.  Úplný seznam obchodních zásad a postupů naleznete v části Zdroje v tomto kurzu. |
| [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. | Subjekty, které musí dodržovat sankce USA, jsou označeny jako „americké subjekty“ a patří k nim:   * Společnosti registrované nebo sídlící v USA (včetně Portorika), * Zaměstnanci takových amerických společností (včetně těch, které sídlí v Portoriku), jakož i zaměstnanci jejich poboček mimo USA, * Americké občany nebo osoby s trvalým pobytem na území USA bez ohledu na to, kde se nacházejí, * Každého, kdo se nachází na území USA, včetně osob, které jsou zde na dovolené, a * Jakákoli zahraniční dceřiná společnost společnosti, která má ústředí v USA, nebo jakýkoli subjekt vlastněný či ovládaný americkým subjektem. |
| [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. | V praxi je kategorie amerických subjektů široká a rozsáhlá, proto společnost Abbott požaduje, aby tyto programy dodržovali všichni zaměstnanci (včetně zahraničních přidružených a dceřiných společností a jejich zaměstnanců). |
| [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. | Kromě programů obchodních sankcí USA může společnost Abbott podléhat také sankcím uvaleným v rámci místní legislativy jiných zemí, v nichž podnikáme.  Společnost Abbott mohou omezením vystavit také sankce nařízené Spojenými národy nebo Evropskou unií. Tento kurz se zaměřuje konkrétně na programy obchodních sankcí USA a typy aktivit pokryté jednotlivými programy. Pokud máte otázky týkající se programů obchodních sankcí v ostatních zemích, napište prosím na exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [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. | Jelikož nepracujete v USA, téma obchodních sankcí pro vás není relevantní. |
| [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 | Pravda.  Nepravda.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  Legislativa vyžaduje, aby společnost Abbott, jakožto společnost s ústředím v USA, a její zaměstnanci dodržovali všechny sankční programy USA a obchodní kontroly ve všech zemích, kde společnost Abbott působí. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | Michelle, account manažerka v malé kolumbijské diagnostické společnosti, kterou společnost Abbott nedávno získala v akvizici, obdrží objednávku na laboratorní testy od zákazníka z Kuby. USA uplatňují vůči Kubě obchodní sankce, zatímco Kolumbie nikoli. Vzhledem k tomu, že je Michelle kolumbijskou občankou, která pracuje pro kolumbijskou pobočku, a Kolumbie proti Kubě neuplatňuje žádné sankce, bylo by v pořádku, kdyby Michelle objednávku splnila? |
| [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 | Ano. Jako kolumbijská občanka žijící v Kolumbii Michelle nesplňuje definici „amerického subjektu.“ Nemá proto povinnost dodržovat sankční program.  Ano. I když se obchodní sankce USA vztahují na americké společnosti působící v USA, neplatí pro jejich zahraniční dceřiné společnosti.  Ne. I když je Michelle kolumbijskou občankou žijící v Kolumbii, pracuje pro americkou pobočku, a musí proto dodržovat americké embargo Kuby.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  I když Michelle není občankou USA, ani nemá v USA trvalý pobyt, jejím zaměstnavatelem je dceřiná společnost společnosti Abbott. Michelle a její společnost jsou tedy v rámci sankčního programu vůči Kubě považovány za „americké subjekty“. Proto objednávku nesmí splnit. |
| [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. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Definice obchodních sankcí  Obchodní sankce, známé také jako ekonomické sankce, jsou omezení obchodu uvalená vládou jedné nebo více zemí na jinou zemi, organizaci, skupinu či jednotlivce. |
| [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. | Porušení obchodních sankcí  Porušování sankcí nebo zapojování se do jakékoli aktivity, jejímž cílem je obejít tyto sankce, je závažným protiprávním činem, který může vést k vysokým občanskoprávním a trestním postihům pro jednotlivce i společnosti, včetně pokut a odnětí svobody. |
| [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. | Kdo musí dodržovat obchodní sankce USA  Subjekty, které musí dodržovat sankce USA, jsou označeny jako „americké subjekty“. V praxi je kategorie amerických subjektů široká a rozsáhlá, proto společnost Abbott požaduje, aby tyto programy dodržovali všichni zaměstnanci (včetně zahraničních přidružených a dceřiných společností a jejich zaměstnanců). |
| [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. | V USA spravuje a vymáhá programy obchodních sankcí Office of Foreign Assets Control (OFAC, Úřad kontroly zahraničních aktiv ministerstva financí USA) a Bureau of Industry and Security (BIS, Úřad průmyslu ministerstva obchodu USA) v rámci zahraničních a národních bezpečnostních snah. |
| [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. | Programy obchodních sankcí USA spadají do tří širokých kategorií:   * Komplexní sankce, * Omezené sankce a * Sankce na základě seznamů. |
| [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. | Komplexní sankce také známé jako embarga, **zakazují téměř veškeré transakce se sankcionovanou zemí nebo územím** včetně jejich vlád, občanů a subjektů založených v sankcionované zemi nebo z ní působících. |
| [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. | Komplexní sankce obecně zakazují:   * Importy ze sankcionované země, * Exporty nebo zpětné exporty do sankcionované země a * Obchodní jednání a ostatní finanční styky se sankcionovanou zemí nebo její vládou nebo styky je zahrnující. |
| [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. | Věděli jste, že... ?  Komplexní sankce pro danou zemi zakazují většinu styků s občany a společnostmi sankcionované země i v případě, že nejsou přímo spojeni s vládou této země. |
| [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. | Sankcionované vlády mohou také vlastnit nebo řídit společnosti, které se nacházejí mimo jejich území.  Komplexní sankce pro jednotlivé země obecně zakazují „americkým subjektům“ zapojovat se do aktivit s těmito společnostmi bez ohledu na to, kde sídlí. |
| [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). | Komplexním sankcím USA nyní podléhají tyto země:   * Kuba, * Írán, * Severní Korea, * Některé oblasti Ukrajiny (Krym, samozvaná Doněcká lidová republika a Luhanská lidová republika) a * Sýrie.   Jestliže se chystáte navázat obchodní činnost s některou z těchto zemí, měli byste nejprve kontaktovat [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | Některé ostatní země podléhají omezeným nebo cíleným sankcím spíše než komplexním.  Mezinárodní události však mohou způsobit, že americká vláda změní status některé země v rámci svých sankčních programů. To znamená, že by některé země, které v současné době čelí omezeným sankcím, mohly v budoucnu čelit komplexnějším sankcím. |
| [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. | Omezené sankce se **vztahují na určité aktivity nebo konkrétně uvedené cíle**.  Mohou například pouze omezovat import nebo export určitých produktů. Případně mohou cílit pouze na vládu určitých zemí. |
| [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. | Mezi běžné země a území, které podléhají omezeným sankčním programům USA patří:   * Afghánistán, * Barma (Myanmar), * Čína (vč. Hongkongu) * Irák, * Libye, * Nikaragua, * Rusko, * Somálsko, * Západní břeh Jordánu, * Jemen.   Úplný seznam sankčních programů Úřadu pro kontrolu zahraničních aktiv (Office of Foreign Assets Control, OFAC) najdete na webu [Informace o sankčních programech a zemích | Úřad pro kontrolu zahraničních aktiv (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information).  Pokud si nejste jistí situací v konkrétní zemi, ověřte si to na adrese exports@abbott.com. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | Většinu sankcí vlády USA z poslední doby tvoří sankce na základě seznamů, které jsou **cíleny na jednotlivce nebo subjekty v určitých zemích.**  Tito jednotlivci nebo subjekty jsou obvykle zapojení do terorismu, nelegálních obchodů s drogami, šíření jaderných zbraní nebo jednání jménem cílených zemí. Jsou uvedeny na seznamu speciálně označených státních příslušníků a blokovaných osob (SDN) agentury OFAC. |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | Souhrnně jsou všechny tyto cílené subjekty, organizace a osoby označovány jako **omezené, zamítnuté nebo zakázané strany.**  OFAC vydává seznam SDN, který obsahuje více než 15 000 jmen společností a jednotlivců. Seznam SDN je dynamický a je průběžně aktualizován. |
| [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 se mohou pohybovat mezi různými zeměmi a americké subjekty mají zakázáno s nimi jednat, ať sídlí kdekoli.  Za zakázanou stranu je navíc považován jakýkoli subjekt, který je z 50 nebo více procent vlastněný jednou nebo více SDN bez ohledu na to, zda je tento subjekt uveden na seznamu SDN. Americké subjekty mají zakázáno zapojovat se téměř do všech aktivit s takovými subjekty. |
| [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. | Úřad pro průmysl a bezpečnost (Bureau of Industry and Security, BIS) a americké ministerstvo zahraničí také uchovávají seznam omezených stran, včetně seznamu zamítnutých osob, seznamu subjektů, neověřeného seznamu a seznamu vyloučených stran.  Později v tomto kurzu si řekneme o prověřování potenciálních i stávajících obchodních partnerů na základě různých seznamů omezených stran. |
| [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! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | Mei, prodejní manažerka společnosti Abbott, provádí prověření omezených stran ohledně společnosti Zhejiang Medical Supply Company, potenciálního nového distributora v Číně. I když společnost není uvedena na žádném ze seznamů omezených stran, profil zákazníka uvádí, že společnost je ze 75 % vlastněná členem představenstva, který je na seznamu SDN agentury OFAC. Bylo by v pořádku s distributorem spolupracovat, pokud není na seznamu omezených stran uvedený? |
| [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 | Nejspíš ano. Vzhledem k tomu, že se společnost jako taková na seznamu zakázaných stran neobjevuje, je v pořádku s ní spolupracovat.  Nejspíš ne. I když společnost není sama o sobě na seznamu omezených stran, vypadá to, že ji vlastní SDN.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  I když společnost není sama o sobě na seznamu omezených stran, vypadá to, že ji vlastní SDN a je potřeba dalšího zkoumání. |
| [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. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Komplexní sankce  Komplexní sankce, také známé jako embarga, zakazují téměř veškeré transakce se sankcionovanou zemí nebo územím včetně jejich vlád, občanů a subjektů založených v sankcionované zemi nebo z ní působících. |
| [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. | Omezené sankce  Omezené sankce se vztahují na určité aktivity nebo konkrétně uvedené cíle. Mohou například pouze omezovat import nebo export určitých produktů. Případně mohou cílit pouze na vládu určitých zemí. |
| [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. | Sankce na základě seznamů  Sankce na základě seznamů jsou cíleny na jednotlivce nebo subjekty v určitých zemích. Jsou uvedeny na seznamu speciálně označených státních příslušníků a blokovaných osob (SDN). Souhrnně jsou tyto cílené subjekty, organizace a osoby označovány jako omezené, zamítnuté nebo zakázané strany. |
| [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. | Existuje řada aktivit, které sankční programy omezují nebo zakazují.  Pojďme se podívat na hlavní aktivity, na něž se vztahují sankce, a proberme, jak souvisí s podnikáním společnosti Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Řada sankčních programů stanoví, že je nelegální exportovat zboží, služby, software nebo technologii do sankcionované země nebo obchodovat se zamítnutou stranou.  Uvalení zákazů na export se vztahují nejen na přímé exporty do sankcionované země, ale také na nepřímé exporty nebo zpětné exporty prostřednictvím třetí nesankcionované země. |
| [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. | Mnoho programů obsahuje osvobození a obecná povolení, která vám mohou umožňovat export následujících položek i v případě, kdy jsou ostatní exporty zakázány:   * Informační materiály, osobní zavazadla, oblečení, kosmetika a další osobní potřeby (při cestování), * Některé potraviny, léky a zdravotnické prostředky v rámci výjimky humanitární pomoci.   Tyto výjimky jsou omezené, neplatí stejně pro každý program a ve většině případů jsou vyžadovány speciální licence. Před exportem nebo zpětným exportem potravin, léků nebo zdravotnických prostředků v rámci sankčního programu požádejte o schválení na adrese exports@abbott.com. |
| [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! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | Bruno, obchodní zástupce společnosti Abbott, se účastní veletrhu v USA. Je kontaktován Ashley, irskou distributorkou, ve věci prodejní příležitosti v Íránu. Ashley navrhne, aby jí Bruno prodal a doručil produkt do Irska a ona se pak postará o zaslání zásilky do Íránu. Bylo by v pořádku v exportu pokračovat? |
| [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 | Asi ano, protože společnost Abbott by exportovala přímo do Irska a Irsko není na seznamu zemí, na které sankce USA cílí.  Nejspíš ne, protože i když není export do Irska zakázán americkou vládou, export do Íránu zakázaný je a Írán je místem určení pro Brunův produkt.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  I když Bruno produkt expeduje do Irska, je si vědom, že bude zpětně exportován do Íránu, což je sankcionovaná země USA. Bez povolení vládou USA je to porušení zákazu exportu, který se vztahuje nejen na přímé exporty do sankcionovaných zemí, jako je Írán, ale také nepřímé exporty nebo zpětné exporty prostřednictvím třetí nesankcionované země, jako je Irsko, s vědomím, že bude zboží zpětně exportováno do Íránu. Sankcím se nelze vyhnout přepravou zboží přes jinou zemi nebo prodejem prostřednictvím distributora. |
| [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. | Většina programů obchodních sankcí zakazuje import zboží a služeb přímo ze sankcionovaných zemí do USA a ještě šířeji zakazuje jakákoli jednání probíhající kdekoli, v souvislosti s produkty nebo službami, které pocházejí ze sankcionovaných zemí.  Sem patří vracení exportovaných produktů, které se staly součástí obchodního toku sankcionované země. |
| [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. | Zákaz se vztahuje i na nepřímé importy zboží sankcionované země, které cestuje skrze nesankcionovanou zemi.  Omezení platí rovněž pro zboží vyrobené ze surovin nebo dílů ze sankcionované země. To znamená, že člen nákupního týmu, nakupující zboží pro společnost Abbott, se musí postarat o to, aby žádné produkty ani komponenty, zcela nebo zčásti, nebyly vědomě získávány od sankcionované osoby nebo země, bez ohledu na to, jak nízko se v dodavatelském řetězci nachází. |
| [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. | Věděli jste, že... ?  Pro účely společnosti Abbott se zákazy importu vztahují stejně na přidružené a dceřiné společnosti a zaměstnance společnosti Abbott, kteří importují zboží a služby z cílených zemí do jakékoli země, kde společnost Abbott působí. O našem očekávání dodržovat platné kontroly obchodu bychom měli vzdělávat také dodavatele společnosti Abbott. Máte-li nějaké dotazy ohledně dovozních kontrol týkajících se sankcí, kontaktujte prosím exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | Občané USA jsou v souladu se zákonem oprávněni cestovat do většiny sankcionovaných zemí.  Některé sankční programy však staví mimo zákon utrácení peněz nebo provádění určitých aktivit v sankcionované zemi bez licence od agentury OFAC. I v případě řádné licence jsou některé aktivity v rámci země, jako například jednání o prodejní strategii nebo diskuse o propagaci v Íránu, přesto zakázány. |
| [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. | Jako zaměstnanec společnosti Abbott nacházející se kdekoli na světě se tedy musíte poradit s oddělením pro dodržování obchodních předpisů na adrese exports@abbott.com předtím, než se vydáte na služební cestu do některé ze sankcionovaných zemí. |
| [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. | Kontroly zahraničního obchodu a sankční programy obecně zahrnují zákaz usnadňování aktivit jiných osob.  Tento zákaz stanoví, že je nezákonné napomáhat osobě nebo společnosti, které nepocházejí z USA, při jakékoli transakci, které se vy jako americký subjekt (nebo zaměstnanec společnosti s ústředím v USA) nemáte sami dovoleno zúčastnit. Americká firma má například zakázáno doporučovat zakázky se sankcionovanými zeměmi zahraničním firmám nebo pobočkám, které nepodléhají sankcím USA. |
| [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! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [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 pracuje pro Abbott Argentina. Zjistila příležitost expanze na Kubu, ale ví, že je nepovolené obchodování s Kubou v rámci obchodních sankcí USA zakázáno. Sergio, Argentinec, který pracuje pro argentinskou marketingovou firmu, je intenzivně zapojen na kubánském trhu. Kontaktuje Ginu ohledně práce jménem společnosti Abbott na otevření příležitostí na kubánském trhu v rámci předpokládaného zrušení sankcí proti Kubě. Gina souhlasí s odkazováním zakázek Sergiově firmě. Bylo by to v pořádku? |
| [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 | Asi ano, protože činnost s Kubou bude prováděna třetí stranou, na jejíž společnost a zemi, Argentinu, se nevztahuje zákaz USA o obchodování s Kubou.  Asi ne, protože je nelegální, aby americká společnost využívala třetí stranu k usnadnění spolupráce s cílenou zemí, jako je Kuba.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  I když má Gina v úmyslu využít třetí stranu, na niž se nevztahují obchodní sankce USA, nemá jako zaměstnankyně americké společnosti dovoleno odkazovat zakázky se sankcionovanými zeměmi na zahraniční firmy, které nemusí dodržovat sankce USA. |
| [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. | Většina sankčních programů stanoví jako nelegální napomáhat někomu vyhnout se sankčním pravidlům stejně jako usnadňovat aktivity.  Radit někomu, jak strukturovat transakci, aby se vyhnul předpisům o sankcích nebo je obešel, je samo o sobě porušením sankcí. Základní vysvětlení sankčních předpisů, však není porušením sankcí, pokud nenabízíte strategické rady, jak se těmto předpisům vyhnout. |
| [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. | Jediným zákonným způsobem, jak spolupracovat se sankcionovanou zemí bez porušení sankčních programů a zásad společnosti Abbott, je získání licence od úřadu Office of Foreign Assets Control (OFAC; Úřad pro kontrolu zahraničních aktiv) nebo Bureau of Industry and Security (BIS; Úřad pro průmysl a bezpečnost) k provozování povolených aktivit.  Ohledně jakékoli aktivity zahrnující sankcionované země kontaktujte [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [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. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Export a zpětný export  Uvalení zákazů na export se vztahují nejen na přímé exporty do sankcionované země, ale také na nepřímé exporty nebo zpětné exporty prostřednictvím třetí nesankcionované země. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Import  Většina programů obchodních sankcí zakazuje import zboží a služeb přímo ze sankcionovaných zemí do USA. Zákaz se vztahuje i na nepřímé importy zboží sankcionované země, které cestuje skrze nesankcionovanou zemi. |
| [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. | Služební cesty  Občané USA jsou v souladu se zákonem oprávněni cestovat do většiny sankcionovaných zemí. Některé sankční programy však staví mimo zákon utrácení peněz nebo provádění určitých aktivit v sankcionované zemi. Předtím, než se vydáte na služební cestu do některé ze sankcionovaných zemí, se poraďte s oddělením pro dodržování obchodních předpisů na adrese exports@abbott.com. |
| [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. | Usnadnění aktivit jiných osob  Kontroly zahraničního obchodu a sankční programy obecně zahrnují zákaz usnadňování aktivit jiných osob. Je nezákonné napomáhat osobě nebo společnosti, které nepocházejí z USA, při jakékoli transakci, které se vy jako americký subjekt (nebo zaměstnanec společnosti s ústředím v USA) nemáte sami dovoleno zúčastnit. |
| [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. | Snaha obejít sankce  Je nelegální napomáhat někomu vyhnout se sankčním pravidlům. |
| [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. | Jak bylo uvedeno výše, legislativa USA i zásady společnosti Abbott požadují, aby každý zaměstnanec společnosti Abbott (včetně zaměstnanců zahraničních přidružených a dceřiných společností) dodržoval předpisy USA o obchodních sankcích. |
| [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. | Americká legislativa zakazuje spolupráci s jakoukoli osobou či organizací, která je SDN nebo je na seznamu omezených stran.  Všechny přidružené firmy společnosti Abbott na celém světě musí prověřovat své potenciální obchodní partnery, zákazníky, dodavatele, banky, poskytovatele zdravotní péče, hlavní vyšetřovatele, mluvčí, příjemce darů atd. na základě všech platných a relevantních seznamů omezených stran. |
| [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. | Všechny přidružené firmy společnosti Abbott na celém světě musí nadále prověřovat své stávající obchodní partnery, aby měly jistotu, že nebyli přidáni na seznam omezených stran až poté, co bylo provedeno počáteční prověřování. |
| [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. | Prověřování je pro účely dodržení sankčních programů zásadně důležité.  Na pomoc s prověřováním zavedlo oddělení pro dodržování obchodních předpisů společnosti Abbott systém, díky němuž je prověřování jednoduché a účinné. Tento systém vám umožňuje prověřit jméno nebo subjekt na základě aktuálního seznamu zakázaných stran, a jakmile jsou jméno/subjekt nahrány, systém automaticky provede opakované prověření při každé aktualizaci seznamu. Pokud chcete získat přístup do systému a pokyny k jeho používání, kontaktujte prosím CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | Věděli jste, že... ?  Postup prověřování zamítnutých stran (CCTC8990.09.001) poskytuje pokyny pro dodržení požadavků na prověřování zamítnutých stran a vztahuje se globálně na všechny dceřiné společnosti a divize společnosti Abbott. |
| [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. | Pokud se při prověřování ukáže, že se jméno nebo subjekt nachází na seznamu omezených stran přesně tak, jak jste ho zadali, měli byste postupovat s maximální obezřetností.  Měli byste ihned pozastavit transakce, do nichž jsou příslušná osoba nebo subjekt zapojené, a kontaktovat CCTC\_DPS@abbott.com k zajištění dalšího náležitého prověření. |
| [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. | Většina transakcí (ale ne všechny) se zamítnutými stranami je zakázána.  Konkrétní sankční programy jednotlivých zemí obsahují výjimky, osvobození a licencované aktivity, které mohou umožňovat uskutečnění konkrétní transakce. Více informací o požadavcích společnosti Abbott na prověřování zamítnutých stran se dozvíte na stránce týkající se prověřování zamítnutých stran na Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Během běžného výkonu své práce věnujte pozornost varovným signálům, které vás mohou upozornit na možné porušení programu obchodních sankcí nebo mohou indikovat, že je produkt určen pro nezamýšlené koncové využití, koncového uživatele nebo koncové místo určení. |
| [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. | Rozpoznání varovného signálu neznamená, že transakce nemůže nebo by neměla pokračovat, ale upozorní vás na podezřelé okolnosti, které je třeba před dalším postupem prověřit. |
| [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. | Přimhouření očí nad varovnými signály a pokračování v transakci s vědomím, že došlo nebo dojde k porušení předpisů, je samo o sobě porušením předpisů.  Když například název nemocnice koncového uživatele ukazuje na možné vazby se sankcionovanou zemí (např. „Kubánská nemocnice“ sídlící v Kataru), mělo by to být považováno za varovný signál, který vyžaduje další vyšetřování před tím, než budete pokračovat. |
| [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. | Tady jsou některé další varovné signály, kterých byste si měli všímat:   * Zákazník odmítne rutinní instalaci, školení nebo službu údržby produktu, který nedávno zakoupil (například diagnostický analyzátor); * Zákazník je ochoten platit v hotovosti za zboží, které by normálně bylo hrazeno na splátky; * Všimnete si značného nevysvětleného navýšení objednávek od určitého zákazníka.   Výše uvedený seznam není vyčerpávající, takže buďte vždy ostražití ohledně dalších možných varovných signálů. Další příklady varovných signálů uvádí podnikové finanční zásady CFM 8990 – Zákony a nařízení USA týkající se exportu a kontroly zahraničních obchodů. Pokud si všimnete jakýchkoli varovných signálů, požádejte o další pokyny na adrese exports@abbott.com. |
| [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! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [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? | Co z následujícího jsou varovné signály, které by vás měly upozornit, že pravděpodobně máte co do činění se sankcionovanou zemí nebo osobou? |
| [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 | Společnost se sídlem v Římě, která má vazby na Írán, vás požádá o dopravení zakázky do Turecka, které s Íránem sousedí.  Se zákazníkem se potkáte v Belgii. Název jeho společnosti je International Trade Co. ze Sýrie.  Obchodní zástupce se zdráhá vám poskytnout informace o konečném místě určení některých výživových přípravků, které prodáváte.  Objednávky metod jsou doručeny z jiného místa, než kam jste prodali analyzátor.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  To jsou všechno příklady varovných signálů, které by vás měly upozornit, že pravděpodobně máte co do činění se sankcionovanou zemí nebo osobou. |
| [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. | Porušení amerických sankčních programů mohou vést k občanskoprávním pokutám přesahujícím 300 000 USD za každé porušení a trestním pokutám až do 1 milionu USD a/nebo 20 let odnětí svobody za každé porušení.  Mohou rovněž vést k dalším důsledkům, jako je negativní publicita a ztráta oprávnění k exportu. |
| [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. | Přiznání se k porušení je významnou polehčující okolností z hlediska snížení pokut.  Pokud jste si tedy vědomi možného porušení, neprodleně se obraťte na oddělení pro dodržování obchodních předpisů na čísle +1 224 668 9585, případně na právní oddělení a oddělení pro dodržování předpisů na čísle +1 224 668 5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | Obchodní sankční programy jsou složité a mohou se měnit v reakci na mezinárodní události.  KLIKNUTÍM NA ŠIPKU VPŘED ZJISTÍTE, JAK POSTUPOVAT, ABYSTE PLNĚ DODRŽOVALI VEŠKERÉ AMERICKÉ KONTROLY ZAHRANIČNÍHO OBCHODU A SANKČNÍ PROGRAMY. |
| [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. | Dodržujte zásady a postupy  Seznamte se se zásadami a postupy společnosti Abbott ohledně zpracování a kontroly obchodních aktivit, které by mohly být ovlivněny sankčními programy, a dodržujte je. |
| [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. | Všímejte si varovných signálů  Vždy si všímejte varovných signálů naznačujících možná porušení sankcí. |
| [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. | Ukončete transakci  Pokud narazíte na varovný signál, transakci ihned ukončete a požádejte o pomoc na adrese exports@abbott.com. |
| [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. | Prověřujte obchodní partnery  Vždy prověřujte potenciální obchodní partnery, zákazníky, dodavatele, poskytovatele zdravotní péče atd. na základě všech platných a příslušných seznamů omezených stran a dbejte na to, aby byli stávající partneři prověřováni průběžně. |
| [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. | Klaďte otázky a vyjadřujte pochybnosti  Jestliže máte nějaké dotazy nebo pochybnosti v souvislosti se sankcemi, ihned se obraťte na exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Prověřování zamítnutých stran  Všechny přidružené firmy společnosti Abbott na celém světě musí prověřovat své potenciální obchodní partnery, zákazníky, dodavatele, banky, poskytovatele zdravotní péče, hlavní vyšetřovatele, mluvčí, příjemce darů atd. na základě všech platných a relevantních seznamů omezených stran. |
| [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. | Systém prověřování zamítnutých stran společnosti Abbott  Díky Systému prověřování zamítnutých stran společnosti Abbott je prověřování jednoduché a účinné. Pokud chcete získat přístup do systému a pokyny k jeho používání, kontaktujte CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Pokud se subjekt nachází na seznamu omezených stran  Pokud se při prověřování ukáže, že se jméno nebo subjekt nachází na seznamu omezených stran přesně tak, jak jste ho zadali, měli byste ihned pozastavit transakce, do nichž jsou příslušná osoba nebo subjekt zapojené, a kontaktovat CCTC\_DPS@abbott.com k zajištění dalšího náležitého prověření. |
| [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. | Varovné signály  Během běžného výkonu své práce věnujte pozornost varovným signálům, které vás mohou upozornit na možné porušení programu obchodních sankcí nebo mohou indikovat, že je produkt určen pro nezamýšlené koncové využití, koncového uživatele nebo koncové místo určení. |
| [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. | Porušení obchodních sankčních programů USA  Porušení amerických sankčních programů mohou vést k občanskoprávním pokutám přesahujícím 300 000 USD za každé porušení a trestním pokutám až do 1 milionu USD a/nebo 20 let odnětí svobody za každé porušení. |
| [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. | Otázky a pochybnosti  Jestliže máte nějaké dotazy nebo pochybnosti v souvislosti se sankcemi, ihned se obraťte na exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Na chvilku se zamyslete a poté potvrďte, že rozumíte své odpovědnosti související s obchodními sankcemi.  Potvrzuji, že rozumím své odpovědnosti týkající se obchodních sankcí a vím, kde mohu najít příslušné zásady a postupy a prohlédnout si je.  Potvrdit |
| [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. | Prověření získaných znalostí, které následuje, se skládá z 10 otázek. Úspěšné dokončení tohoto kurzu vyžaduje skóre minimálně 80 %.  AŽ BUDETE PŘIPRAVENÍ, KLIKNĚTE NA TLAČÍTKO PROVĚŘENÍ ZÍSKANÝCH ZNALOSTÍ. |
| [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 je občankou USA a zaměstnankyní společnosti Abbott v Kanadě. Je požádána, aby zorganizovala cestu na Kubu pro skupinu svých kanadských kolegů, včetně rezervace ubytování v hotelu v Havaně a organizace nějakých výletů. Kanada nezavedla vůči Kubě žádné ekonomické sankce. Je v pořádku, aby Julie tuto cestu zorganizovala? |
| [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] Ano. |
| [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] Ne.  Další |
| 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. | Existuje několik důvodů, proč se Julie musí zdržet jakéhokoli zapojení do pořádání této cesty:   * Jako americká občanka je Julie považována za „americký subjekt“ a podléhá obchodním sankcím proti Kubě bez ohledu na to, kde se nachází. * Jako americký subjekt Julie nesmí napomáhat neamerickým subjektům cestovat na Kubu z pracovních nebo jakýchkoli důvodů. * Jako zaměstnankyně společnosti Abbott – americké společnosti – musí Julie dodržovat všechny programy a kontroly obchodních sankcí USA ve všech zemích, kde společnost Abbott působí. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] James, manažer pro obchodní rozvoj společnosti Abbott v USA, obdržel žádost o export zboží a služeb do Íránu. Věděl o obecném omezení amerických exportů do Íránu, takže zakázku předal svému kolegovi ve Španělsku. Je to v pořádku? |
| [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] Ano. |
| [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] Ne.  Další |
| 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 by neměl zakázku svěřit svému kolegovi ve Španělsku z těchto důvodů:   * Využití dceřiné společnosti k jednání se sankcionovanou zemí, jako je Írán, je považováno za usnadnění aktivit jiných osob a je zakázáno. Doporučení zakázky dceřiné společnosti pravděpodobně znamená porušení sankcí OFAC, a to i pokud se daná dceřiná společnost nikdy skutečně nezapojí do jakékoli činnosti v Íránu. Zákaz usnadňování stanoví, že je nezákonné napomáhat osobě nebo společnosti, které nepocházejí z USA, při jakékoli transakci, které se vy jako americký subjekt (nebo zaměstnanec společnosti s ústředím v USA) nemáte oprávnění nebo svolení sami zúčastnit. * Protože Jamesův kolega je zaměstnanec společnosti Abbott – americké společnosti – stejně jako James, musí dodržovat všechny programy a kontroly obchodních sankcí USA ve Španělsku a všech zemích, kde společnost Abbott působí. |
| [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] Které z následujících subjektů jsou považovány za americké subjekty, které musí dodržovat obchodní sankce USA?  Označte všechny platné odpovědi. |
| [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] Americký občan, který má trvalý pobyt v Izraeli. |
| [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] Pařížský přidružený subjekt americké společnosti. |
| [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] Mexická společnost sídlící v Juarez, která prodává primárně do USA. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] Dánský občan, který navštíví USA během dovolené.  Další |
| 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. | Americké obchodní sankce platí pro všechny „americké subjekty“. Definice amerického subjektu zahrnuje:   * Společnosti registrované nebo sídlící v USA (včetně Portorika), * Zaměstnance amerických společností (včetně těch, které sídlí v Portoriku), jakož i zaměstnance jejich neamerických přidružených subjektů, * Americké občany nebo osoby s trvalým pobytem na území USA bez ohledu na to, kde se nacházejí, * Každého, kdo se nachází na území USA, včetně osob, které jsou zde na dovolené, a * Jakoukoli zahraniční dceřinou společnost společnosti, která má ústředí v USA, nebo jakýkoli subjekt vlastněný či ovládaný americkým subjektem.   To znamená, že do kategorie „americký subjekt“ spadají americký občan žijící v Izraeli, pařížská pobočka americké firmy a Dán, který je v USA na dovolené. Mexická firma v Juarez však do této kategorie nepatří, a to ani přesto, že obchoduje s USA. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] Které z následujících akcí americké firmy pravděpodobně porušují obchodní sankce USA?  Označte všechny platné odpovědi. |
| [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] Export zboží do Francie s vědomím, že bude toto zboží zpětně exportováno do Severní Koreje. |
| [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] Zaslání potravin a léků do sankcionované země bez licence OFAC nebo BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Prodej zboží společnosti, kterou vlastní SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] Prodej zařízení výzkumné instituci, která je spojená s vládou Íránu. |
| [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] Nákup zboží obsahujícího komponenty, materiály nebo suroviny získané ze sankciovaných zemí.  Další |
| 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. | Všechny tyto akce pravděpodobně porušují obchodní sankce USA.   * Americká společnost nemůže využívat nesankcionovanou zemi, jako je Francie, ke zpětnému exportu zboží do sankcionované země, jako je Severní Korea. * Export potravin a léků do sankcionované země z humanitárních důvodů může být přípustný, ale pouze na základě řádné licence od OFAC nebo BIS. * Americké obchodní sankce zakazují prodej společnosti, která je z 50 nebo více procent vlastněná SDN. * Je porušením amerických sankcí prodávat vybavení společnosti, která je spojena se sankcionovanou zemí, jako je Írán. * Americká společnost nesmí zakoupit zboží, zcela nebo zčásti, které bylo vyprodukováno, vyrobeno, extrahováno nebo zpracováno v sankciované zemi nebo zakoupeno od sankciované osoby. |
| [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] Firma Istanbul Distributors, která podléhá tureckým zákonům, je zákazníkem společnosti Abbott. Firma Istanbul Distributors si u společnosti Abbott zadá objednávku na pět (5) diagnostických přístrojů. Nákupní zástupce konkrétně požaduje, aby dokumentace a balení bylo v perštině, protože zařízení jsou určena ke zpětnému exportu do Íránu. Které z následujících možností jsou pravdivé? |
| [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] Společnost Abbott může zařízení prodat firmě Istanbul Distributors, protože Turecko na Írán neuvalilo ekonomické sankce. |
| [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] Společnost Abbott může zařízení prodat firmě Istanbul Distributors, pokud žádný z dokumentů týkajících se transakce neuvádí, že jsou zařízení určena ke zpětnému exportu do Íránu. |
| [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] Společnost Abbott nemůže zařízení prodat firmě Istanbul Distributors bez licence, protože ví, že jsou zařízení určena ke zpětnému exportu do Íránu.  Další |
| 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. | Odeslání zboží z USA do nesankcionované země, jako je Turecko, se záměrem zpětně exportovat toto zboží do cílené země, jako je Írán, by znamenalo porušení sankčních programů USA. Společnost Abbott nemůže zařízení prodat firmě Istanbul Distributors bez licence, protože ví, že jsou zařízení určena ke zpětnému exportu do Íránu. I bez explicitní vědomosti o tom, že jsou zařízení určena pro Írán, žádost o dokumentaci v perštině je varovným signálem, který by vyžadoval, abychom se zajímali o zamýšlené místo určení. |
| [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] Obchodní sankce jsou vždy uloženy proti zemím, a nikoli proti jednotlivcům nebo subjektům. |
| [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] To je pravda. |
| [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] To není pravda.  Další |
| 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. | I když mohou být obchodní sankce uloženy proti zemím, mohou být uloženy také proti jednotlivcům a subjektům podezřelým z nezákonné činnosti. To může pomoci zabránit rozšiřování zločineckých podniků. Vlády různých zemí uchovávají informace o těchto osobách a subjektech v seznamech a jakékoli sankce proti nim se označují jako sankce založené na seznamech. |
| [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] Co z následujícího se může stát společnosti sídlící v USA, která importuje repasované zdravotnické přístroje označené „Vyrobeno v Íránu“ od íránských lékařů sídlících v Evropě?  Označte všechny platné odpovědi. |
| [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] Nic. Zboží se importuje z Evropy, nikoli z Íránu. |
| [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] Pokud nejsou importy řádně licencovány, společnost může být nucena zaplatit pokutu převyšující 300 000 USD za každé porušení. |
| [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] Pokud existuje důkaz, že majitelé společnosti záměrně skrývají zemi původu, mohou být trestně stíháni a v případě odsouzení uvězněni a pokutováni.  Další |
| 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. | Pravidla OFAC obecně zakazují importy z Íránu. Porušení sankcí USA může vést k občanskoprávním pokutám převyšujícím 300 000 USD za každé porušení. Pokud je porušení shledáno trestným činem, mohou se na ně vztahovat vyšší pokuty a možné odnětí svobody. |
| [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] Prověřili jste potenciálního zákazníka na základě všech platných a příslušných seznamů omezených stran. Zákazník není uveden na žádném ze seznamů. Vaše nadřízená informuje o varovném signálu, který v souvislosti se zákazníkem zjistila. Rozhodnete se ho nedbat, protože jste zákazníka už prověřili. Je to v pořádku? |
| [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] Ano. |
| [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] Ne.  Další |
| 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. | Varovné signály vás upozorňují na podezřelé okolnosti, které je třeba před pokračováním prověřit. Pokud varovné signály neprověříte a podnikáte s omezenou stranou, můžete být shledáni vinnými z porušování zákonů o obchodních sankcích USA, a to i v případě, že toto vaše porušení bylo nezáměrné. |
| [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] Co z následujícího by vás mělo varovat, že by transakce mohla potenciálně porušovat zákony o obchodních sankcích USA? |
| [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] Zákazník požaduje dodávku objednávky do neobvyklého místa. |
| [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] Zákazník trvá na tom, že bude platit v hotovosti za drahé zboží, které by normálně bylo hrazeno na splátky. |
| [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] Název firmy, se kterou jednáte, naznačuje možné vazby se sankcionovanou zemí. |
| [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] Technické specifikace produktu neodpovídají technickým specifikacím produktů, které jsou typické pro zemi, do níž jsou produkty dodávány. |
| [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] Vše výše uvedené.  Další |
| 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. | Všechny tyto akce by měly vyvolávat varovné signály nebo výstrahy, protože všechny indikují možná porušení zákonů o obchodních sankcích USA. |
| [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] Na koho byste se měli obrátit, pokud máte nějaké otázky nebo byste se chtěli o sankčních programech dozvědět něco víc? Označte všechny platné odpovědi. |
| [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] Personální oddělení (HR) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] Oddělení pro dodržování obchodních předpisů |
| [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] Oddělení pro veřejné záležitosti |
| [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] Právní oddělení a oddělení dodržování předpisů (LR&C)  Odeslat |
| 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. | Pokud máte nějaké dotazy nebo byste se chtěli o sankčních programech dozvědět více, kontaktujte prosím oddělení pro dodržování obchodních předpisů a právní oddělení a oddělení pro dodržování předpisů (LR&C) na adrese exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Nejsou k dispozici žádné výsledky, protože jste nedokončili kontrolu získaných znalostí.  Blahopřejeme! Úspěšně jste absolvovali prověření získaných znalostí.  Níže si prosím zkontrolujte své výsledky kliknutím na jednotlivé otázky.  Až budete hotovi, klikněte na šipku vpřed a absolvujte krátký průzkum.  Je nám líto, při prověření získaných znalostí jste neuspěli. Věnujte pár minut překontrolování výsledků kliknutím na jednotlivé otázky.  Po dokončení klikněte na tlačítko Zkusit znovu. |
| [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] Tato relace mi umožnila lépe porozumět obchodním sankcím.  Rozhodně nesouhlasím  Nesouhlasím  Nevím  Souhlasím  Rozhodně souhlasím |
| [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 | Kde získat pomoc |
| [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. | NADŘÍZENÝ NEBO VEDOUCÍ PRACOVNÍK  Pokud při jednání s obchodním partnerem narazíte na varovný signál, máte obavy v souvislosti s tím, že se někdo pokouší obejít sankce nebo máte obecné dotazy k programům obchodních sankcí, vždy se obraťte na svého nadřízeného. Váš nadřízený pracovník zná vás i vaše pracovní prostředí a měl by být připraven vám pomoci situaci správně řešit. Na svého nadřízeného se můžete obrátit také v případě dotazů, jak se tento kurz vztahuje na vaše konkrétní pracovní povinnosti. |
| [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 | PÍSEMNÉ STANDARDY   * Pokud chcete získat pokyny, jak vyhovět všem platným obchodním nařízením, projděte si [Kodex obchodního chování](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) společnosti Abbott. * Projděte si následující podnikové zásady a postupy ohledně zpracování a kontroly obchodních aktivit, které by mohly být ovlivněny sankčními programy. Dokumenty na portálu Abbott World otevřete kliknutím [zde](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx). * Podnikové právní zásady 60-3 – Zákony USA o zahraničním embargu a kontrole obchodů * CFM 8990 – Sankce a kontroly zahraničního obchodu * CCTC8990.01.001 – Kontroly prodeje považovaného za vývoz * CCTC8990.03.001 – Žádosti BIS o export / zpětný export * CCTC8990.09.001 – Postup prověřování zamítnutých stran * CCTC8990.10.001 – Postup licencování OFAC * CCTC8990.10.003 – Komerční aktivity zahrnující obecné licence OFAC * CCTC8990.10.004 – Interakce s poskytovateli zdravotní péče a sankcionovanými zeměmi * CCTC8990.11.001 – Číselná klasifikace vývozní kontroly |
| [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. | Oddělení pro dodržování obchodních předpisů  Oddělení pro dodržování obchodních předpisů je podnikový zdroj dostupný k řešení vašich dotazů nebo pochybností ohledně programů obchodních sankcí. Pokud máte nějaké dotazy nebo byste se chtěli o sankčních programech dozvědět něco víc, kontaktujte prosím:  Telefon: +1 224 668 9585  E-mail: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Web:   * Podrobnosti o prověřování zamítnutých stran naleznete na Abbott World kliknutím [sem](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx). * Pokud máte jakékoli pochybnosti ohledně možného porušení, neprodleně se obraťte na oddělení pro dodržování obchodních předpisů na čísle +1 224 668 9585, případně na právní oddělení a oddělení pro dodržování předpisů na čísle +1 224 668 5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Právní oddělení  Pokud máte otázky nebo pochybnosti týkající se právních důsledků možného porušení obchodních sankcí, kontaktujte právní oddělení na čísle +1 224 668 5635. |
| [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). | ODDĚLENÍ PRO ETIKU A DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ (OEC)  OEC je podnikový zdroj, který je k dispozici pro řešení vašich otázek nebo pochybností týkajících se dodržování předpisů, včetně interakcí, ke kterým může dojít v souvislosti s pohoštěním, cestováním a zábavou.   * Navštivte stránku [Kontaktujte OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) na [webu OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) na portálu Abbott World. * Použijte linku [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), kde můžete vyjádřit pochybnosti ohledně možného porušení našeho Kodexu obchodního chování nebo zásad. Linka [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) je k dispozici globálně, 24 hodin denně, 7 dní v týdnu v několika jazycích. * Můžete také zaslat e-mail na adresu [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Zdroje kurzu  Přepis  Úplný přepis kurzu zobrazíte kliknutím [sem](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Vítejte |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | O sankcích a dodržování obchodních předpisů |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Naše filozofie |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Cíle |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Obsah |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Úvod do obchodních sankcí |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Definice obchodních sankcí |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Účel obchodních sankcí |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Porušení obchodních sankcí |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Závazek společnosti Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definice amerických subjektů |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Další sankční programy |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 190\_toc\_14 | Review | Shrnutí |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Obsah |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Zákony a předpisy |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Úvod |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Komplexní sankce |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Omezené sankce |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sankce na základě seznamů |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 198\_toc\_22 | Review | Shrnutí |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Obsah |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | Dopad na naše podnikání |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Úvod |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Export a zpětný export |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 204\_toc\_28 | Importation | Import |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Služební cesty |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Usnadnění aktivit jiných osob |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Snaha obejít sankce |
| 209\_toc\_33 | Review | Shrnutí |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Obsah |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Naše odpovědnost |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Úvod |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Důležitost prověřování obchodních partnerů |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Systém prověřování zamítnutých stran |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Jak postupovat, když najdete jméno na seznamu omezených stran |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Varovné signály |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Důsledky porušení obchodních sankcí |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Jak postupovat |
| 220\_toc\_44 | Review | Shrnutí |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Obsah |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Váš závazek |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Váš závazek |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Prověření získaných znalostí |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Úvod |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Hodnocení |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Zpětná vazba |
| 228\_toc\_52 | Survey | Průzkum |
| 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 | Kurz nemůže kontaktovat LMS. Pokračujte kliknutím na tlačítko OK a projděte si kurz. Certifikace kurzu nemusí být k dispozici. Kurz ukončete kliknutím na tlačítko Zrušit. |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Všechny otázky zůstaly bez odpovědi |
| 231\_string\_3 | Questions | Otázky |
| 232\_string\_4 | Question | Otázka |
| 233\_string\_5 | not answered | bez odpovědi |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Je to správně! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Není to správně! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Zpětná vazba: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | O sankcích a dodržování obchodních předpisů |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Prověření získaných znalostí |
| 239\_string\_11 | Submit | Odeslat |
| 240\_string\_12 | Retake | Zkusit znovu |
| 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. | Popis kurzu: Pro naši zdravotnickou společnost je důležité, abychom vždy dělali to, co je správné pro mnoho lidí, kterým sloužíme. To zahrnuje dodržování všech platných zákonů a předpisů. V tomto kurzu se zaměstnanci naučí, jak dodržovat obchodní sankce USA, druhy aktivit, na něž se sankce vztahují, a jak rozpoznat varovné signály jejich potenciálního porušení. Kurz vám zabere přibližně 30 minut. |
| 242\_string\_14 | Menu | Nabídka |
| 243\_string\_15 | Resources | Zdroje |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Referenční materiály |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Konec |
| 247\_string\_19 | Close | Zavřít |
| 248\_string\_20 | Comment... | Komentář... |

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. | Interakce s konkurencí  Klikněte na šipku Další. |
| [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. | Ve společnosti Abbott jsme zavázáni k čestnému jednání a dodržování zákonů na ochranu hospodářské soutěže.  Konkurence je prospěšná všem od firem, přes spotřebitele až k ekonomice jako celku. Výsledkem konkurence jsou dynamické trhy, což vede k vyšší produktivitě a lepší hodnotě pro spotřebitele. |
| [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. | Po absolvování tohoto kurzu budete schopni:   * Vysvětlit, co je protisoutěžní chování, na koho má vliv, a jak. * Uvědomit si, že existují zákony a předpisy s cílem zabránit protisoutěžnímu chování. * Chápat očekávání společnosti Abbott týkající se globálního podnikání správným způsobem. * Vyhledat pomoc a podporu. |
| [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] Vítejte  1 minuta  [2] Úvod do antimonopolních pravidel  2 minuty  [3] Zákony a předpisy  4 minuty  [4] Dopad na naše podnikání a naše odpovědnost  5 minut  [5] Váš závazek  1 minuta  [6] Prověření získaných znalostí  3 minuty  Pokrok v učení  Toto téma je nyní k dispozici. |
| [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. | Při našich každodenních aktivitách se někdy setkáváme s konkurenty.  Tyto interakce mohou mít formální podobu, jako při účasti na výběrových řízeních nebo schůzkách odborů, nebo mohou být méně formální, jako náhodná setkání v ordinaci lékaře. Bez ohledu na místo může jakákoli interakce s konkurencí potenciálně představovat riziko pro vás i společnost Abbott. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | Pro naši zdravotnickou společnost je důležité, abychom vždy dělali to, co je správné pro mnoho lidí, kterým sloužíme.  To zahrnuje dodržování antimonopolních zákonů s cílem zamezit nekalé soutěži. |
| [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. | Zákony na ochranu hospodářské soutěže, známé také jako antimonopolní zákony, spotřebitele chrání před chováním, které je protisoutěžní, podvodné nebo neférové.  Tyto zákony zakazují smlouvy, které eliminují nebo odrazují konkurenci a vztahují se k mnoha aspektům našeho podnikání včetně vztahů s konkurenty, cenami, marketingovými a obchodními praktikami a podmínkami prodeje až k distributorům a dalším zákazníkům stejně jako marketingovým a obchodním postupům. |
| [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! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [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? | Je během neformální konverzace v pořádku s konkurenty probírat ceny produktů? |
| [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 | Pravda  Nepravda  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  Při interakci s konkurencí musíme být vždy opatrní. S konkurenty byste neměli diskutovat o citlivých obchodních tématech, jako jsou ceny, podmínky prodeje, obchodní nebo marketingové plány, marže, náklady, výrobní kapacita, úrovně skladových zásob nebo slevy. |
| [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. | Většina zemí, ve kterých působíme, má zákony zakazující nekalou soutěž. |
| [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. | Standardy společnosti Abbott týkající se férové soutěže jsou v souladu s naším závazkem podnikat spravedlivě, čestně a bezúhonně.  Tyto standardy lze najít v Kodexu obchodního chování společnosti Abbott a v globálních zásadách pro etiku a dodržování předpisů společnosti Abbott. |
| [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. | Jak zajistit, aby naše interakce s konkurenty byla vhodná  Dohody nebo diskuse s konkurenty o cenách, objemech, omezení nebo řízení výroby nebo objem prodeje, rozdělení zákazníků nebo trhů, výběrových řízeních, žádostech o nabídku nebo cenových nabídkách jsou přísně zakázány.  Jsou také zakázány bojkoty. Dohoda s konkurentem, že nebudete jednat s jinou firmou nebo dodavatelem nebo nabádat ostatní k tomu samému, může to být považována za nekalou soutěž. |
| [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. | Dodržování zákonů  Všichni jsme zavázáni dodržovat zákony na ochranu hospodářské soutěže v každé zemi, kde podnikáme. |
| [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. | Férové procesy výběrových řízení, založené na přínosech  Společnost Abbott se zavazuje při všech výběrových řízeních, žádostech o nabídku a cenových nabídkách soutěžit férově. Tajné dohody s konkurenty, manipulování s cenovými nabídkami a jakékoli podobné kroky, které by mohly nepatřičně ovlivnit výsledek výběrových procesů, jsou přísně zakázány. |
| [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. | Setkání s konkurenty  Při setkání s konkurenty je nutné projít si program schůzky, abyste měli jistotu, že jsou zahrnuta pouze vhodná témata. Nikdy se nezapojujte do jakékoli diskuse o cenách, výběrových řízení, bojkotování třetích stran, rozdělení zákazníků nebo území či omezení objemu výroby nebo prodejů.  Pokud někdo zahájí diskusi o některé z těchto záležitostí, okamžitě zakročte. Ukončete svou účast na schůzce a požádejte o zaznamenání svých námitek. Při odchodu dejte ostatním hlasitě a dramaticky najevo, že zakázanou diskusi opouštíte, aby si to ostatní zapamatovali. |
| [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. | Konkurence a trh práce  Podle zákonů na ochranu hospodářské soutěže konkurence zahrnuje nejen společnosti, kterým společnosti Abbott konkuruje v prodeji svých produktů, ale také společnosti, kterým konkurujeme s ohledem na nábor zaměstnanců.  Za nekalou soutěž může být také považováno například probírání odměn zaměstnanců s jinou společností nebo dohoda s jinou společností nenabírat zaměstnance druhé společnosti (dohoda nepřetahovat zaměstnance). |
| [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. | Oznamování podezření na porušení zásad  Zavázali jsme se, že budeme hlásit jakékoli domnělé porušení směrnic společnosti Abbott v souvislosti s nekalou soutěží. Můžeme tak učinit prostřednictvím OEC nebo linky Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Rychlá kontrola  Nyní si otestujte své znalosti! |
| [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? | Jste regionální obchodní manažer odpovědný za divizi Abbott Vascular v Turecku. Zvažujete podat cenovou nabídku dodávky produktu do velké veřejné nemocnice ve vaší oblasti. Víte, že tuto zakázku v současné době zajišťuje jedna místní firma. Než věnujete spoustu času tomu, abyste připravili nabídku, spojíte se s protistranou ze společnosti Medtronic, abyste zjistili, zda se výběrového řízení účastní. Je to v pořádku? |
| [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 | Ano, dokud nediskutujete o cenách, slevách, rabatech nebo jiných podmínkách nabídky.  Ano, protože cílem tohoto telefonátu je prostě zjistit, zda se Medtronic zúčastní či nikoliv.  Ne. Veškeré diskuse s konkurenty o cenách nebo strategiích při výběrových řízeních jsou přísně zakázány.  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  I když nic nenaznačuje, že by účelem telefonátu mělo být zapojení do manipulace při podávání nabídky, jakákoli diskuse s konkurencí o podmínkách nabídky nebo strategiích podávání nabídek by mohla být vnímána jako poškozování hospodářské soutěže.  Pokud se například společnosti Abbott i Medtronic zdrží podávání konkurenčních nabídek, může to nechat otevřené dveře k podání nabídky na smlouvu jedné firmě. Výsledkem může být, že nemocnice zaplatí více, než by se očekávalo v konkurenční situaci. Úřady to mohou následně považovat za typ utlumení nabídek. |
| [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? | Jste oblastní prodejní ředitel divize Rapid Diagnostics společnosti Abbott ve východní Africe. Na jednání s místním distributorem, který distribuuje zařízení pro diagnostické testování pro vás a předního konkurenta, obdržíte seznam zákazníků, na které byste podle distributora měli zaměřit svůj marketing v oblasti rychlé diagnostiky. Vysvětlí vám, že podobně dlouhý seznam s jinými zákazníky obdržel váš konkurent, aby se marketingové snahy dvou firem nepřekrývaly. Protože je distributor odpovědný za konečný prodej produktů dvou firem, souhlasíte, že své marketingové snahy omezíte na zákazníky ze seznamu. Je to v pořádku? |
| [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 | Ano  Ne  Odeslat |
| [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. | Je to správně!  Není to správně!  Rozdělení trhu nebo zákazníků je téměř vždy ilegální. Pouhá skutečnost, že dohodu sjednala třetí strana, v tomto případě místní distributor, nemění skutečnost, že rozdělení zákazníků nebo zeměpisných oblastí s cílem vyhnout se konkurenci, může mít za následek, že zákazníci za diagnostické přístroje zaplatí více.  Při komunikaci s dodavateli a externími distributory je důležité, abyste dávali pozor na jakákoli ujednání, která mohou být považována za omezující konkurenci. |
| [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. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Zákony na ochranu hospodářské soutěže  Většina zemí, ve kterých působíme, má zákony zakazující nekalou soutěž. |
| [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. | Férové procesy výběrových řízení, založené na přínosech  Společnost Abbott se zavazuje při všech výběrových řízeních, žádostech o nabídku a cenových nabídkách soutěžit férově. Tajné dohody s konkurenty, manipulování s cenovými nabídkami a jakékoli podobné kroky, které by mohly nepatřičně ovlivnit výsledek výběrových procesů, jsou přísně zakázány. |
| [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. | Setkání s konkurenty  Nikdy se nezapojujte do jakékoli diskuse o cenách, výběrových řízení, bojkotování třetích stran, rozdělení zákazníků nebo území či omezení objemu výroby nebo prodejů. |
| [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. | Reakce na protisoutěžní diskuse  Pokud někdo zahájí diskusi o citlivých obchodních záležitostech, okamžitě zakročte. Ukončete svou účast na schůzce a požádejte o zaznamenání svých námitek. Při odchodu dejte ostatním hlasitě a dramaticky najevo, že zakázanou diskusi opouštíte, aby si to ostatní zapamatovali. |
| [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. | Oznamování podezření na porušení zásad  Zavázali jsme se, že budeme hlásit jakékoli domnělé porušení směrnic společnosti Abbott v souvislosti s nekalou soutěží. Můžeme tak učinit prostřednictvím OEC nebo linky Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | Globální standardy společnosti Abbott týkající se férové soutěže jsou v souladu s naším závazkem podnikat spravedlivě, čestně a bezúhonně.  Stanovují silný závazek společnosti Abbott dodržovat zákony o spravedlivé soutěži v každé zemi, kde působíme. |
| [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. | Vlády prosazují opatření proti konkurentům, kteří se tajně smluvili na omezení hospodářské soutěže.  V uplynulých letech se značně zvýšily pokuty za protisoutěžní chování. |
| [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. | Kromě občanských a trestních postihů existují ještě další důsledky.  Vzhledem k tomu, že protisoutěžní jednání zpravidla vede k vyšším cenám nebo menší možnosti výběru pro spotřebitele, společnost, která se takových přečinů dopustí, riskuje vážné poškození své pověsti v očích zákazníků. |
| [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. | Pro vás jako zaměstnance společnosti Abbott je důležité znát zákony a nařízení, jimiž se řídí konkurence v zemích a oblastech, kde působíte.  Zaměstnanec, který se dopouští protisoutěžního jednání, porušuje zásady společnosti a může s ním být vedeno disciplinární řízení vedoucí až k ukončení pracovního poměru. |
| [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. | Když stojíte před náročným rozhodnutím, vždy si udělejte čas na promyšlení situace.   * Představte si, které zákony, směrnice a postupy by mohly být kompromitovány. * Pomyslete na rizika pro sebe a společnost. * Přemýšlejte, jaký dopad by mělo vaše rozhodnutí na ostatní. * Ale především přemýšlejte o svých možnostech. Protože vždy existuje možnost volby. |
| [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. | A mějte na paměti, že bez ohledu na to, co se stane, pokud se správně rozhodnete, společnost Abbott vás podpoří. |
| [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. | Pamatujte, jakákoli diskuse o cenách, trzích, zákaznících, dodavatelích, distributorech atd. mezi konkurenty by mohla být potenciálně považována za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jí vyhýbat, pokud ji nejprve neschválilo právní oddělení společnosti Abbott. |
| [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. | Diskuse o cenách  Jakákoli diskuse mezi konkurenty týkající se cen, jako jsou cenové rozdíly, ceníkové ceny nebo bezplatné služby, by mohly být považovány jako za nelegální spolupráci a je vhodné se jim vyhýbat. Tyto konverzace nemusí nutně vést k formální dohodě s konkurentem, aby byly považovány za protisoutěžní. |
| [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. | Diskuse týkající se veřejných výběrových řízení  Jakékoli diskuse mezi konkurenty ohledně veřejných výběrových řízení, nabídek a žádostí o návrhy (RFP) by mohly být považovány za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jim vyhýbat. Tyto konverzace nemusí nutně vést k formální dohodě s konkurentem, aby byly považovány za protisoutěžní. |
| [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. | Diskuse o rozdělení trhu nebo zákazníků  Jakákoli diskuse mezi konkurenty o rozdělení trhu nebo zákazníků by mohla být považována za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jí vyhnout. Tyto konverzace nemusí nutně vést k formální dohodě s konkurentem, aby byly považovány za protisoutěžní. |
| [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. | Diskuse o skupinových bojkotech  Jakákoli diskuse mezi konkurenty o bojkotování třetích stran, jako jsou dodavatelé, distributoři nebo prodejci, by mohla být považována za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jí vyhnout. Tyto konverzace nemusí nutně vést k formální dohodě s konkurentem, aby byly považovány za protisoutěžní. |
| [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. | Diskuse o omezení nebo řízení výroby nebo objemů prodeje  Jakákoli diskuse s konkurenty o omezení nebo řízení výroby nebo objemů prodeje by mohla být považována za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jí vyhnout. Tyto konverzace nemusí nutně vést k formální dohodě s konkurentem, aby byly považovány za protisoutěžní. |
| [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. | Třetí strany a prostředníci  Při komunikaci s dodavateli a distributory třetích stran je důležité, abyste dávali pozor na jakákoli ujednání, která mohou být považována za omezující konkurenci. |
| [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. | Kliknutím na šipku spustíte shrnutí.  Shrnutí  Podívejte se na shrnutí některých klíčových pojmů v této části. |
| [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. | Vaše odpovědnost  Pro vás jako zaměstnance společnosti Abbott je důležité znát zákony a nařízení, jimiž se řídí konkurence v zemích a oblastech, kde působíte. |
| [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. | Co představuje protisoutěžní chování  Jakákoli diskuse o cenách, trzích, zákaznících, dodavatelích, distributorech atd. mezi konkurenty by mohla být potenciálně považována za nezákonnou spolupráci a je vhodné se jí vyhýbat. |
| [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. | Promyslete situaci  Když stojíte před náročným rozhodnutím, vždy si udělejte čas a zamyslete se nad:   * Tím, které zákony, směrnice a postupy by mohly být kompromitovány. * Riziky pro sebe a společnost. * Dopadem, který vaše rozhodnutí bude mít na ostatní. * Svými možnostmi. |
| [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 | Věnujte chvíli potvrzení svého souhlasu s oběma tvrzeními.  Jsem si vědom(a) a rozumím standardům interakce s konkurencí společnosti Abbot a tomu, jak souvisejí s prostředím, ve kterém společnost Abbott působí.  Rozumím, že musím dodržovat standardy interakce s konkurencí společnosti Abbott, které lze najít v Kodexu obchodního chování a globálních zásadách pro etiku a dodržování předpisů společnosti Abbott.  Potvrdit |
| [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. | Prověření získaných znalostí, které následuje, se skládá z 5 otázek. Úspěšné dokončení tohoto kurzu vyžaduje skóre minimálně 80 %.  AŽ BUDETE PŘIPRAVENÍ, KLIKNĚTE NA TLAČÍTKO PROVĚŘENÍ ZÍSKANÝCH ZNALOSTÍ. |
| [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] Odpovídáte za výrobu reagencií ve Spojených státech. Během konference máte s protistranami diskusi „mimo záznam“ o jednom z vašich dodavatelů. I když není dosaženo žádné formální dohody, několik těchto protějšků naznačuje, že nebudou nadále využívat konkrétního dodavatele, protože tento dodavatel má téměř monopolní postavení a zneužívá svého dominantního postavení ke zvyšování cen. Může být vaše zapojení do této diskuse považováno za protisoutěžní? |
| [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] Ne, vznesené pochybnosti jsou platné. Ve skutečnosti je protisoutěžní dominantní pozice dodavatele na trhu. |
| [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] Ne, pokud mezi stranami neexistuje písemná dohoda. |
| [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] Ano. Jakákoli diskuse s ohledem na bojkotování třetích stran by mohla být považována za protisoutěžní. |
| [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] Ano, ale jenom pokud podepíšete dohodu, že budete dodavatele spolu s ostatními stranami bojkotovat.  Další |
| 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. | Jakákoli diskuse mezi konkurenty s ohledem na bojkotování třetích stran, jako jsou dodavatelé, distributoři nebo maloobchodníci, by mohla být státními orgány považována za protisoutěžní. |
| [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] Jak byste tedy měli ukončit svou účast na jednání nebo zapojení do konverzace, která začíná tak, aby vedla k diskusi o cenách nebo jiných zakázaných tématech? |
| [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] Klidně a ohleduplně. |
| [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] Hlasitě a dramaticky. Je-li to relevantní, požádejte také o zaznamenání vašich námitek v zápisu z jednání. |
| [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] Rychle a tiše.  Další |
| 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. | Účast na jednání nebo zapojení do konverzace, která začíná vést k diskusi o cenách nebo jiném zakázaném tématu, byste měli vždy ukončit hlasitě a dramaticky, aby si váš odchod ze zakázané diskuse každý zapamatoval. |
| [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] Nedávno jste se zúčastnili večeře s konkurenty, při které se diskutovalo o cenách produktů a nadcházejících cenových nabídkách. Co byste v tomto případě měli udělat? Vyberte správnou odpověď. |
| [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] Zavolat konkurentům, kteří se večeře zúčastnili, a probrat svůj názor na průběh události. |
| [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] Nedělat nic, protože jste nepodepsali žádný dokument, který by mohl být považován za protisoutěžní. |
| [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] Zaslat e-mail všem účastníkům večeře, podrobně popsat diskuze při večeři a uvést, že jste s žádnými protisoutěžními praktikami nesouhlasil(a). Váš postoj tak bude zdokumentovaný. |
| [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] Kontaktovat neprodleně svého nadřízeného a OEC.  Další |
| 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. | Účast na jednání nebo zapojení do konverzace, která začíná vést k diskusi o cenách nebo jiném zakázaném tématu, byste měli vždy ukončit hlasitě a dramaticky, aby si váš odchod ze zakázané diskuse každý zapamatoval. Záležitost nahlaste svému nadřízenému, OEC, právnímu oddělení, nebo kontaktujte linku SpeakUp. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] Tři distributoři se sejdou, aby prodiskutovali nadcházející řadu výběrových řízení v místní veřejné nemocnici a dohodli se, že se při získávání zakázek budou střídat tím, že budou vědomě manipulovat s cenami uvedenými v jednotlivých nabídkách. |
| [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] Situace popisuje neférovou a nelegální soutěžní praktiku známou jako „manipulace při podávání nabídek“. |
| [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] Představená situace není nijak problematická. Jelikož obě společnosti získaly zakázku, nedošlo k žádné újmě. |
| [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] Popsaná situace představuje legitimní dohodu a není nelegální.  Další |
| 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. | Manipulace při podávání nabídek je vážný protiprávní čin s reálnými důsledky. Dohody o cenách nebo nabídkách jsou přísně zakázány. |
| [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] Máte odpovědnost za prodejní a marketingový tým divize Abbott Nutrition v USA. Konkurent najme vašeho nejvýkonnějšího obchodního zástupce. Zavoláte svému protějšku u konkurence a navrhnete, aby si vaše dvě společnosti mezi sebou přestaly přetahovat zaměstnance. Může být taková diskuse považována za protisoutěžní? |
| [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] Ano. Tyto dvě společnosti si konkurují v náboru zaměstnanců. Dohoda mezi dvěma zaměstnavateli toto konkurování omezit může být považována za protisoutěžní. |
| [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] Ne, protože na zaměstnance těchto dvou společností se vztahují konkurenční podmínky v jejich zaměstnanecké smlouvě. |
| [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] Ne, protože ujednání nemá žádný dopad na cenu hrazenou spotřebiteli.  Další |
| 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. | Dohoda s jinou společností omezit konkurenci na trhu práce je v mnoha jurisdikcích považována za nezákonnou, stejně jako stanovení cen nebo podobné dohody s dopadem na produkty, které prodáváme. |
| [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. | Nejsou k dispozici žádné výsledky, protože jste nedokončili kontrolu získaných znalostí.  Blahopřejeme! Úspěšně jste absolvovali prověření získaných znalostí.  Níže si prosím zkontrolujte své výsledky kliknutím na jednotlivé otázky.  Až budete hotovi, klikněte na šipku vpřed a absolvujte krátký průzkum.  Je nám líto, při prověření získaných znalostí jste neuspěli. Věnujte pár minut překontrolování výsledků kliknutím na jednotlivé otázky.  Po dokončení klikněte na tlačítko Zkusit znovu. |
| [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] Tato relace mi umožnila lépe porozumět vhodné interakci s konkurencí.  Rozhodně nesouhlasím  Nesouhlasím  Nevím  Souhlasím  Rozhodně souhlasím |
| [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 | Kde získat pomoc |
| [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. | Nadřízený  Pokud máte otázku týkající se vašich interakcí s osobami mimo společnost Abbott, je nejlepší začít u svého nadřízeného. |
| [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. | Písemné standardy   * Základní informace týkající se našich očekávání ohledně interakcí s jinými najdete v našem [Kodexu obchodního chování](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Další pokyny k požadavkům společnosti Abbott si vyhledejte v globálních zásadách pro etiku a dodržování předpisů společnosti Abbott. * Kliknutím [sem](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank) získáte přístup ke směrnici na webu oddělení OEC na portálu Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | ODDĚLENÍ PRO ETIKU A DODRŽOVÁNÍ PŘEDPISŮ (OEC)   * OEC je globální zdroj, který je k dispozici, aby se věnoval vašim otázkám nebo pochybnostem týkajícím se interakce s konkurencí. * Navštivte stránku [Kontaktujte OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) na [webu OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) na portálu Abbott World. * Pokud máte nějaké pochybnosti o protisoutěžních obchodních aktivitách ve společnosti nebo při svých jednáních s konkurenty či jinými třetími stranami, můžete je ohlásit oddělení OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)) nebo právnímu oddělení, případně kontaktovat naši linku [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank), která je dostupná 24 hodin denně, 7 dní v týdnu, v několika jazycích. |
| [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. | Právní oddělení  Pokud máte otázky nebo pochybnosti související se záležitostmi soutěžního práva, kontaktujte právní oddělení.   * Kliknutím [sem](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) získáte přístup na domovskou stránku právního oddělení na portálu Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Zdroje kurzu  Přepis  Úplný přepis kurzu zobrazíte kliknutím [sem](file:///C:\\dev\\AbbottCompete\\courses\\EN-US\\translation\\reference\\Transcript.pdf" \t "_blank) |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Vítejte |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interakce s konkurencí |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Naše filozofie |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Cíle |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Obsah |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Úvod do antimonopolních pravidel |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Naše obchodní interakce |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | Důležitost antimonopolních pravidel |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Obsah |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Zákony a předpisy |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Zákony a standardy společnosti Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Rychlá kontrola |
| 110\_toc\_14 | Review | Shrnutí |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Obsah |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | Dopad na naše podnikání a naše odpovědnost |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Očekávání společnosti Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Vždy existuje možnost volby |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Znalost správného postupu |
| 116\_toc\_20 | Review | Shrnutí |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Obsah |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Váš závazek |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Váš závazek |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Prověření získaných znalostí |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Úvod |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Hodnocení |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Zpětná vazba |
| 124\_toc\_28 | Survey | Průzkum |
| 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 | Kurz nemůže kontaktovat LMS. Pokračujte kliknutím na tlačítko OK a projděte si kurz. Certifikace kurzu nemusí být k dispozici. Kurz ukončete kliknutím na tlačítko Zrušit. |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Všechny otázky zůstaly bez odpovědi |
| 127\_string\_3 | Questions | Otázky |
| 128\_string\_4 | Question | Otázka |
| 129\_string\_5 | not answered | bez odpovědi |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Je to správně! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Není to správně! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Zpětná vazba: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interakce s konkurencí |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Prověření získaných znalostí |
| 135\_string\_11 | Submit | Odeslat |
| 136\_string\_12 | Retake | Zkusit znovu |
| 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. | Popis kurzu: Ve společnosti Abbott se zavazujeme k férovému jednání a dodržování zákonů na ochranu hospodářské soutěže. V tomto kurzu vám pomůžeme rozpoznat a porozumět protisoutěžnímu chování a také tomu, jak prosazovat spravedlivou hospodářskou soutěž a vyhýbat se protisoutěžním praktikám. Kurz vám zabere přibližně 15 minut. |
| 138\_string\_14 | Menu | Nabídka |
| 139\_string\_15 | Resources | Zdroje |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Referenční materiály |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Konec |
| 143\_string\_19 | Close | Zavřít |
| 144\_string\_20 | Comment... | Komentář... |