**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 ComplianceClick the forward arrow. | הבנת סנקציות וציות לענייני מסחרלחצו על החץ להמשך. |
| [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. | מעת לעת, ארה"ב ומדינות ואזורי שיפוט אחרים (כמו האיחוד האירופי) מגבילים או אוסרים את המסחר עם מדינות, גופים ואנשים מסוימים.מגבלות אלה עשויות לכלול איסורים על ייצוא, ייבוא, נסיעות, השקעות ועסקאות פיננסיות אחרות עם הגורמים עליהם הוטלו הסנקציות. |
| [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. | כעובדי חברה שבסיסה בארה"ב עם פעילות עסקית גלובלית, אנו נדרשים על פי חוק לעמוד בכל התוכניות והבקרות של סנקציות המסחר של ארה"ב, בכל מדינה בה אנו מנהלים עסקים. |
| [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.
 | לאחר השלמת הקורס תהיו מסוגלים:* לתאר את הסביבה שבה אנו פועלים,
* להבין סנקציות מסחר ואת הסיבה לכך שסנקציות מסחר של ארה"ב חלות על כולם ב-Abbott,
* להבין את הציפיות של Abbott בנוגע לציות לסנקציות המסחר של ארה"ב וכיצד לזהות סימני אזהרה של הפרות אפשריות,
* להבין את החשיבות של סינון שותפי צד שלישי פוטנציאליים,
* לדעת לאן לפנות כדי לקבל עזרה ותמיכה
 |
| [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] Welcome1 minute[2] Introduction to Trade Sanctions5 minutes[3] Laws and Regulations4 minutes[4] The Impact on Our Business4 minutes[5] Our Responsibilities6 minutes[6] Your Commitment1 minute[7] Knowledge Check5 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] ברוכים הבאיםדקה אחת[2] מבוא לסנקציות מסחר5 דקות[3] חוקים ותקנות4 דקות[4] ההשפעה על העסק שלנו4 דקות[5] תחומי האחריות שלנו6 דקות[6] המחויבות שלכם1 דקה[7] בדיקת ידע5 דקותהתקדמות הלמידהנושא זה זמין עכשיו. |
| [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. | סנקציות מסחר, הידועות גם כסנקציות כלכליות, הן **הגבלות מסחר** הנכפות על ידי ממשלה של מדינה אחת או יותר על מדינה, ארגון, קבוצה או אדם אחרים.לדוגמה, מדינה אחת עשויה להגביל ייצוא מסוים, ליישם בקרות על סחורות מסוימות, להקפיא או לחסום נכסים, או לאסור לחלוטין ביצוע עסקאות סחר עם מדינה, גוף או אדם כלשהם. |
| [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. | ממשלות מטילות סנקציות מסחריות במטרה לשנות את התנהגותן ומדיניותן של מדינות או אנשים מסוימים המסכנים את האינטרסים שלהן או מפרים נורמות התנהגות בינלאומיות.סנקציות מסחר מקשות או לא מאפשרות כלל למדינה או לאדם תחת סנקציה לסחור עם המדינה המטילה את הסנקציות, ולכן הן בדרך כלל גורמות לתוצאות כלכליות שליליות עבור המדינות או האנשים שעליהם הוטלה הסנקציה. |
| [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. | סנקציות מסחר בדרך כלל מוטלות על מנת לקדם יעדי מדיניות חוץ או ביטחון לאומי.לדוגמה, ארה"ב ומדינות אחרות מטילות סנקציות על מדינות או אנשים אשר נותנים חסות לטרור, מבצעים הפרות של זכויות אדם בבני עמם, או שהם סוחרי סמים מוכרים. |
| [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. | הפרה של סנקציות, או פעילות כלשהי שנועדה לעקוף אותן, היא עבירה חמורה העלולה לגרור עונשים אזרחיים ופליליים כבדים לחברות ולאנשים, כולל קנסות ומאסר.כחברה שבסיסה בארה"ב, Abbott ועובדיה נדרשים על פי חוק לעמוד בכל התוכניות והבקרות של סנקציות המסחר של ארה"ב, בכל מדינה בה Abbott פועלת. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | Abbott מחויבת לנהל עסקים על פי הסטנדרטים החוקיים והאתיים הגבוהים ביותר.עקב כך, כל עובדי Abbott חייבים לציית לתוכניות סנקציות המסחר של ארה"ב. דרישה זו באה לידי ביטוי בקוד ההתנהגות העסקית ובמדיניות ונוהלי הציות הגלובלי בענייני מסחר. |
| [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. | כך מנוסח קוד ההתנהגות העסקית שלנו לגבי ציות לתקנות מסחר:אנו מצייתים לכל תקנות המסחר הרלוונטיות, כגון איסורים על ייצוא וייבוא שפרסמו ממשלות מטעמי מדיניות חוץ וביטחון לאומי. תקנות מסחר כוללות סנקציות, הגבלות על ייצוא מוצרים מסוימים ואיסור על ניהול עסקים עם אנשים, קבוצות או גופים מסוימים. |
| [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. | מדיניות ונוהלי הציות הגלובלי שלנו בענייני מסחר מספקים הנחיות מפורטות כיצד לציית לסנקציות המסחר.לרשימה מלאה של מדיניות ונהלים בענייני מסחר, אנא פנו לסעיף "משאבים" של קורס זה. |
| [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.
 | אלו המחויבים לציית לתוכניות הסנקציות של ארה"ב מכונים "אנשי ארה"ב" וכוללים:* חברות המאוגדות או שבסיסן בארה"ב (כולל פורטו ריקו),
* העובדים של חברות אמריקאיות אלו (כולל אלו שבסיסן בפורטו ריקו), כמו גם העובדים בסניפים שאינם בארה"ב,
* אזרחי או תושבי קבע של ארה"ב, ללא תלות במיקומם,
* כל מי שנמצא בארה"ב, כולל מבקרים בחופשה,
* כל חברת בת זרה של חברה שבסיסה בארה"ב או קבוצה בבעלות או בשליטה אמריקאית.
 |
| [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. | בפועל, הקטגוריה של אנשי ארה"ב רחבה ומרחיקת לכת, וזו הסיבה ש-Abbott מחייבת את כל עובדיה (כולל חברות בת וחברות שותפות זרות ועובדיהן) לעמוד בתוכניות אלו. |
| [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. | מלבד תוכניות סנקציות המסחר של ארה"ב, Abbott עשויה להיות כפופה לסנקציות שהוטלו על פי החוקים המקומיים של המדינות האחרות בהן אנו מנהלים עסקים.הסנקציות המוטלות על ידי האו"ם או האיחוד האירופי עשויות גם להטיל מגבלות על Abbott. קורס זה מתמקד באופן ספציפי בתוכניות סנקציות המסחר של ארה"ב ובסוגי הפעילויות הנכללים בכל תוכנית. אם יש לכם שאלות כלשהן לגבי סנקציות מסחר במדינות אחרות, אנא צרו קשר בכתובת 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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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. | משום שאינכם עובדים בארה"ב, הנושא של סנקציות מסחר אינו רלוונטי אליכם. |
| [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 | נכון.לא נכון.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!כחברה שבסיסה בארה"ב, Abbott ועובדיה נדרשים על פי חוק לעמוד בכל התוכניות והבקרות של סנקציות המסחר של ארה"ב, בכל מדינה בה Abbott פועלת. |
| [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? | מישל, מנהלת חשבונות בחברת דיאגנוסטיקה קולומביאנית קטנה שנרכשה לאחרונה על ידי Abbott, מקבלת הזמנה לתבחינים מלקוח בקובה. לארה"ב יש סנקציית מסחר על קובה, אך לקולומביה אין. מכיוון שמישל היא אזרחית קולומביאנית העובדת בחברת בת קולומביאנית, ולקולומביה אין סנקציות מסחר על קובה, האם זה בסדר שמישל תבצע את ההזמנה? |
| [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 | כן. כאזרחית קולומביאנית המתגוררת בקולומביה, מישל אינה מוכללת בהגדרה "אנשי ארה"ב". לכן, היא לא מחויבת לציית לתוכנית הסנקציות.כן. אף על פי שסנקציית המסחר של ארה"ב חלה על חברות אמריקאיות הפועלות בארה"ב, היא אינה חלה על חברות הבת הזרות שלהן.לא. אף על פי שמישל היא אזרחית קולומביאנית המתגוררת בקולומביה, היא עובדת בחברת בת של חברה אמריקנית ולפיכך נדרשת לציית לאמברגו של ארה"ב על קובה.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!אף על פי שמישל אינה אזרחית או תושבת ארה"ב, המעסיק שלה הוא חברה בת של Abbott. כתוצאה מכך, מישל והחברה שלה נכללות בהגדרה "אנשי ארה"ב" תחת תוכנית הסנקציות על קובה. על כן, אסור לה לבצע את ההזמנה. |
| [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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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 DefinedTrade 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. | הגדרת סנקציות מסחרסנקציות מסחר, הידועות גם כסנקציות כלכליות, הן הגבלות מסחר הנכפות על ידי ממשלה של מדינה אחת או יותר על מדינה, ארגון, קבוצה או אדם אחרים. |
| [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 SanctionsViolating 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. | הפרת סנקציות מסחרהפרה של סנקציות, או פעילות כלשהי שנועדה לעקוף אותן, היא עבירה חמורה העלולה לגרור עונשים אזרחיים ופליליים כבדים לחברות ולאנשים, כולל קנסות ומאסר. |
| [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 SanctionsThose 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. | מי נדרש לציית לסנקציות המסחר של ארה"ב?אלו המחויבים לציית לתוכניות הסנקציות של ארה"ב מכונים "אנשי ארה"ב". בפועל, הקטגוריה של אנשי ארה"ב רחבה ומרחיקת לכת, וזו הסיבה ש-Abbott מחייבת את כל עובדיה (כולל חברות בת וחברות שותפות זרות ועובדיהן) לעמוד בתוכניות אלו. |
| [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. | בארה"ב, תוכניות סנקציות מסחר מנוהלות ונאכפות על ידי מחלקת הפיקוח על נכסי החוץ של משרד האוצר האמריקאי (OFAC) ולשכת התעשייה והביטחון של משרד המסחר האמריקאי (BIS) כחלק ממאמצי החוץ והביטחון הלאומי. |
| [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.
 | סנקציות המסחר של ארה"ב מתחלקות לשלוש קטגוריות רחבות:* סנקציות מקיפות,
* סנקציות מוגבלות,
* סנקציות מבוססות רשימה.
 |
| [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. | סנקציות מקיפות, המוכרות לרוב גם כאמברגו, **אוסרות כמעט על כל העסקאות עם מדינה או טריטוריה שתחת הסנקציה**, לרבות ממשלותיהן, תושביהן וגופים המאורגנים או הפועלים במדינה שתחת הסנקציה. |
| [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.
 | סנקציות מקיפות לרוב אוסרות על:* ייבוא מהמדינה שתחת הסנקציה,
* ייצוא או ייצוא מחדש למדינה שתחת הסנקציה,
* משא ומתן עסקי או התנהלות עסקית וכלכלית אחרת עם המדינה שתחת הסנקציה או עם ממשלתה.
 |
| [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. | הידעתם?סנקציות מקיפות על מדינה אוסרות על מרבית ההתנהלות עם האזרחים והחברות של המדינה שתחת הסנקציה, גם אם הם אינם קשורים באופן ישיר לממשלה של אותה מדינה. |
| [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. | ממשלות תחת סנקציות עשויות גם להיות הבעלים של חברות שנמצאות מחוץ לגבולותיהן, או להיות בעלות השליטה בהן.סנקציות מקיפות על מדינה אוסרות בדרך כלל על "אנשי ארה"ב" לקיים פעילויות עם חברות אלו, בכל מקום בו הן נמצאות. |
| [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. | מדינות שנמצאות כרגע תחת סנקציות מקיפות של ארה"ב כוללות:* קובה,
* איראן,
* צפון קוריאה,
* אזורים מסוימים באוקראינה (קרים, הרפובליקה העממית של דונייצק והרפובליקה העממית של לוהנסק),
* סוריה.

אם אתם מתכננים לנהל עסקים עם כל אחת ממדינות אלו, עליכם ליצור קשר קודם לכן בכתובת 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. | ישנן מדינות אחרות עליהן מוטלות סנקציות מוגבלות או ממוקדות במקום סנקציות מקיפות.עם זאת, אירועים בינלאומיים עשויים לגרום לממשלת ארה"ב לשנות את מעמדה של מדינה במסגרת תוכניות הסנקציות שלה. פירוש הדבר שמדינות שכעת נמצאות תחת סנקציות מוגבלות עשויות להיות תחת סנקציות מקיפות יותר בעתיד. |
| [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. | סנקציות מוגבלות **חלות רק על פעילויות מסוימות או על מטרות מסוימות ששמן צוין**.לדוגמה, סנקציות מוגבלות עשויות רק להגביל ייבוא וייצוא של מוצרים מסוימים. לחלופין, הן עשויות להתמקד אך ורק בממשלות של מדינות מסוימות. |
| [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. | מדינות וטריטוריות שכפופות בדרך כלל לתוכניות הסנקציות המוגבלות של ארה"ב כוללות את:* אפגניסטן
* בורמה (מיאנמר)
* סין (לרבות הונג קונג)
* עיראק
* לוב
* ניקרגואה
* רוסיה
* סומליה
* הגדה המערבית
* תימן

בקרו ב[תוכניות הסנקציות ומידע על מדינות | מחלקת הפיקוח על נכסים זרים (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), לקבלת פירוט מלא של תוכניות הסנקציות של OFAC.אם אינכם בטוחים לגבי הסטטוס של מדינה מסוימת, אנא צרו קשר בכתובת 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”). | מרבית הסנקציות שהוטלו על ידי ממשלת ארה"ב לאחרונה הינן סנקציות מבוססות רשימה **הממוקדות באנשים או בגופים במדינות מסוימות.**אנשים או גופים אלו מעורבים בדרך כלל בטרור, סחר בסמים, הפצת נשק גרעיני או בפעולות או מטעם מדינות ספציפיות. הם נרשמים ברשימת האזרחים והגופים המוכרזים (Specially Designated Nationals and Blocked Persons [‏"SDNs‏"]) של 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. | כל הגופים, הארגונים והאנשים הללו מכונים יחד **גורמים מוגבלים, מסורבים או אסורים.**OFAC מפרסמת את רשימת ה-SDN, שכוללת יותר מ-15,000 שמות של חברות ואנשים. רשימת ה-SDN משתנה ומתעדכנת באופן שוטף. |
| [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. | גורמי SDN עשויים לעבור ממדינה למדינה, ונאסר על אנשי ארה"ב לבוא במגע עימם, לא משנה היכן הם ממוקמים.בנוסף, כל גוף אשר 50 אחוז או יותר ממנו נמצאים בבעלותו של גורם SDN נחשב גם הוא כגורם אסור, לא משנה אם אותו גוף מצוין בשם ברשימת SDN. חל איסור על אנשי ארה"ב לעסוק כמעט בכל הפעילויות עם גופים אלה. |
| [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. | לשכת התעשייה והביטחון (BIS) ומחלקת המדינה של ארה"ב עורכות גם הן רשימות של גורמים מוגבלים, כולל רשימת האנשים המסורבים (Denied Persons), רשימת הגופים (Entity List), רשימת הבלתי מאומתים (Unverified List) ורשימת הגורמים המנועים (Debarred List).בהמשך קורס זה, תלמדו על סינון שותפי המסחר הפוטנציאליים והקיימים שלכם אל מול הרשימות השונות של הגורמים המוגבלים. |
| [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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | מיי, מנהלת מכירות ב-Abbott, מבצעת סינון של גורמים מוגבלים על Zhejiang Medical Supply Company, מפיץ פוטנציאלי חדש בסין. אף על פי שהחברה אינה מופיעה ברשימות הגורמים המוגבלים, בפרופיל הלקוחות מצוין כי 75% מהחברה הם בבעלות חבר מועצה, המופיע כ-SDN ברשימה של OFAC. בהנחה שהמפיץ לא מופיע באף רשימה של גורמים מוגבלים, האם זה יהיה בסדר לעשות עסקים עם חברה זו? |
| [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 | קרוב לוודאי שכן. מכיוון שהחברה עצמה אינה מופיעה ברשימת גורמים מוגבלים כלשהי, זה בסדר לעשות עימה עסקים.לא, כנראה שלא. אפילו שהחברה לא מופיעה באף רשימת גורמים מוגבלים, נראה שהיא בבעלותו של SDN.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!אף על פי שהחברה עצמה לא מוזכרת ברשימות הגורמים המוגבלים, נראה שהיא בבעלות SDN ומחייבת בדיקה נוספת. |
| [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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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 SanctionsComprehensive 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. | סנקציות מקיפותסנקציות מקיפות, המוכרות לרוב גם כאמברגו, אוסרות כמעט על כל העסקאות עם מדינה או טריטוריה שתחת הסנקציה, לרבות ממשלותיהן, תושביהן וגופים המאורגנים או הפועלים במדינה שתחת הסנקציה. |
| [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 SanctionsLimited 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. | סנקציות מוגבלות סנקציות מוגבלות חלות רק על פעילויות מסוימות או על מטרות מסוימות ששמן צוין. לדוגמה, סנקציות מוגבלות עשויות רק להגביל ייבוא וייצוא של מוצרים מסוימים. לחלופין, הן עשויות להתמקד אך ורק בממשלות של מדינות מסוימות. |
| [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 SanctionsList-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. | סנקציות מבוססות רשימהסנקציות מבוססות רשימה מתמקדות באנשים או בגופים במדינות מסוימות. הם נרשמים ברשימת האזרחים והגופים המוכרזים (Specially Designated Nationals and Blocked Persons [‏SDNs]). הגופים, הארגונים והאנשים הללו מכונים יחד גורמים מוגבלים, מסורבים או אסורים. |
| [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. | ישנן מספר פעילויות שאסורות או מוגבלות על ידי תוכניות הסנקציות.בואו נסתכל על הפעילויות העיקריות המכוסות על ידי הסנקציות ונדון כיצד הן קשורות לעסקים של 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. | תוכניות סנקציות רבות מוציאות מהחוק ייצוא של סחורות, שירותים, תוכנה או טכנולוגיה למדינה תחת סנקציה, או מסחר עם גורם מנוע.חרמות ייצוא אוסרים לא רק ייצוא ישיר למדינה תחת סנקציה, אלא גם ייצוא עקיף או ייצוא מחדש דרך מדינה שלישית שלא חלה עליה סנקציה. |
| [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. | לתוכניות רבות יש פטורים והרשאות כלליות אשר עשויות לאפשר ייצוא של הדברים הבאים גם כאשר ייצוא אחר אסור:* חומרי מידע, מטען אישי, ביגוד, קוסמטיקה וחפצים אישיים אחרים (בעת נסיעה)
* מזון, תרופות ומכשירים רפואיים מסוימים, תחת יוצא מן הכלל הומניטרי.

פטורים אלו צרים, אינם חלים באותה צורה בכל תוכנית, וברוב המקרים נדרש רישוי מיוחד. לפני ביצוע ייצוא או ייצוא מחדש של מזון, תרופות או התקנים רפואיים הנמצאים תחת תוכנית סנקציות, יש ליצור קשר עם exports@abbott.com לקבלת אישור. |
| [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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | ברונו, נציג מכירות Abbott, משתתף בתצוגת סחר בארה"ב. פונה אליו אשלי, מפיצה אירית, לגבי הזדמנות למכירות באיראן. אשלי מציעה לברונו למכור ולשלוח לה את המוצר לאירלנד, ואז היא תטפל במשלוח לאיראן. האם זה יהיה בסדר להמשיך עם הייצוא? |
| [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 | כנראה שכן, מכיוון ש-Abbott תייצא ישירות לאירלנד, ואירלנד אינה נמצאת ברשימת המדינות שנמצאות תחת סנקציות של ארה"ב.כנראה שלא, כי אף על פי שהייצוא לאירלנד אינו אסור על ידי ממשלת ארה"ב, הייצוא לאיראן כן אסור, ואיראן היא היעד הסופי של המוצר של ברונו.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!אף על פי שברונו שולח את המוצר לאירלנד, הוא יודע שהמוצר יעבור ייצוא מחדש לאיראן – מדינה תחת סנקציות של ארה"ב. בהיעדר אישור של ממשלת ארה"ב, מדובר בהפרה של חרמות הייצוא של ארה"ב האוסרים לא רק על ייצוא ישיר למדינה שתחת סנקציה כמו איראן, אלא גם ייצוא עקיף או ייצוא מחדש דרך מדינה שלישית שאינה תחת סנקציה, כמו אירלנד, בידיעה שהן יעברו ייצוא מחדש לאיראן. לא ניתן להימנע מהסנקציות באמצעות העברת סחורות דרך מדינה אחרת או מכירה באמצעות מפיץ. |
| [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. | מרבית תוכניות סנקציות המסחר אוסרות על ייבוא של סחורות ושירותים ישירות ממדינות תחת סנקציה לתוך ארה"ב, ובאופן רחב יותר אוסרות על עסקאות כלשהן, בכל מקום, הקשורות למוצרים או שירותים שמקורם במדינות תחת סנקציה.זה כולל החזרת מוצרים מיוצאים שנכנסו לזרם המסחר של המדינה שתחת הסנקציה. |
| [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. | האיסור חל גם על ייבוא עקיף של סחורות ממדינה שתחת סנקציה העוברות דרך מדינה שאינה תחת סנקציה.ההגבלה חלה גם על סחורות העשויות מחומרי גלם או רכיבים ממדינה תחת סנקציה. המשמעות היא שחבר בצוות הרכש הרוכש סחורות עבור Abbott מוכרח לוודא שאף מוצר או רכיב, בשלמותם או בחלקם, מגיעים ביודעין מאדם או מדינה שהוטלו עליהם סנקציות, ולא משנה כמה נמוך הם נמצאים בשרשרת האספקה. |
| [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. | הידעתם?למטרותיה של Abbott, איסורי ייבוא חלים באותה מידה על חברות שותפות, חברות בת ועובדים של Abbott, המייבאים סחורות ושירותים ממדינות תחת סנקציות למדינות כלשהן בהן Abbott מנהלת עסקים. עלינו גם ללמד את ספקי Abbott לגבי הציפייה שלנו מהם לציית לבקרות הסחר הרלוונטיות. אם יש לכם שאלות כלשהן לגבי בקרות ייבוא הקשורות לסנקציות, אנא צרו קשר בכתובת 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. | אזרחי ארה"ב רשאים לנסוע באופן חוקי לרוב המדינות שתחת סנקציות.עם זאת, חלק מתוכניות הסנקציות קובעות שיהיה זה בלתי חוקי להוציא כסף או לבצע פעילויות מסוימות במדינה תחת סנקציות ללא רישיון מ-OFAC. אפילו עם רישוי מתאים בתוקף, פעילויות מסוימות בתחום המדינה, כמו פגישות בנושאי אסטרטגיית מכירות או דיוני קידום מכירות באיראן, לדוגמה, עדיין אסורות. |
| [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. | לכן, כעובדי Abbott הממוקמים בכל מקום בעולם, עליכם להתייעץ עם מחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר בכתובת exports@abbott.com לפני שאתם יוצאים לנסיעת עסקים למדינה כלשהי שתחת סנקציה. |
| [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. | בקרות סחר החוץ ותוכניות הסנקציות כוללות בדרך כלל איסור על סיוע לפעילויות על ידי אחרים.איסור זה הופך לבלתי חוקי כל סיוע לאדם או לחברה שאינם אמריקאים, בכל עסקה שאתם, כאנשי ארה"ב (או עובדים של חברה שבסיסה בארה"ב), לא רשאים להשתתף בה בעצמכם. לדוגמה, אסור לחברה אמריקאית להפנות עסקים עם מדינות תחת סנקציה לחברות זרות או לחברות בת שאינן כפופות לסנקציות של ארה"ב. |
| [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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | ג'ינה עובדת ב-Abbott בארגנטינה. היא ראתה הזדמנות להתרחבות לקובה, אך יודעת כי סחר בלתי מורשה עם קובה הינו אסור על פי סנקציות המסחר של ארה"ב. סרחיו, אזרח ארגנטינאי העובד בחברת שיווק ארגנטינאית, עובד הרבה בשוק הקובני. הוא פונה לג'ינה בכדי לעבוד מטעם Abbott על מנת לפתוח הזדמנויות בשוק הקובני לקראת הסרת הסנקציות על קובה. ג'ינה מסכימה להפנות עסקים לחברה של סרחיו. האם זה יהיה בסדר? |
| [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 | כנראה שכן, מכיוון שהעסק עם קובה יתנהל על ידי צד שלישי שהחברה והמדינה שלו, ארגנטינה, אינן מחויבות על ידי האיסור האמריקאי על סחר עם קובה.כנראה שלא, מכיוון שזה עדיין לא חוקי שחברה אמריקאית תשתמש בצד שלישי כדי לקדם עסקים עם מדינה תחת סנקציות כמו קובה.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!אף על פי שג'ינה מתכוונת להשתמש בצד שלישי שאינו כפוף לסנקציות מסחר אמריקאיות, כעובדת בחברה אמריקאית, אסור לה להפנות עסקים עם מדינות תחת סנקציות לחברות זרות שאינן נדרשות לעמוד בסנקציות של ארה"ב. |
| [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. | בדומה לאיסור על קידום פעילויות, רוב תוכניות הסנקציות הופכות את הסיוע למישהו להימנע מחוקי הסנקציות לבלתי חוקי.לדוגמה, ייעוץ למישהו לגבי תכנון עסקה כך שתימנע או תתחמק מחוקי הסנקציות, הוא כשלעצמו הפרת סנקציות. עם זאת, מתן הסבר בסיסי על חוקי הסנקציות איננו הפרת סנקציות, כל עוד אינך מציע ייעוץ אסטרטגי כיצד להימנע מאותם חוקים. |
| [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 for any activity involving sanctioned countries. | הדרך החוקית היחידה לעשות עסקים עם מדינה תחת סנקציות מבלי להפר את תוכנית הסנקציות ואת מדיניות Abbott היא לקבל רישיון ממחלקת הפיקוח על נכסי חוץ (OFAC) ולשכת התעשייה והביטחון (BIS) לעסוק בפעילות מורשית.צרו קשר בכתובת exports@abbott.com בנוגע לכל פעילות המערבת מדינות תחת סנקציות. |
| [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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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-exportationExport bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | ייצוא וייצוא מחדשחרמות ייצוא אוסרים לא רק ייצוא ישיר למדינה תחת סנקציה, אלא גם ייצוא עקיף או ייצוא מחדש דרך מדינה שלישית שלא חלה עליה סנקציה. |
| [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)  | ImportationMost 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. | ייבוא רוב סנקציות המסחר אוסרות על ייבוא סחורות ושירותים ישירות ממדינות תחת סנקציות אל ארה"ב. האיסור תקף גם לייבוא עקיף של סחורות ממדינות תחת סנקציות שעוברות דרך מדינה שאינה תחת סנקציות. |
| [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 TravelU.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. | נסיעות עסקיםאזרחי ארה"ב רשאים לנסוע באופן חוקי לרוב המדינות שתחת סנקציות. עם זאת, חלק מתוכניות הסנקציות קובעות שיהיה זה בלתי חוקי להוציא כסף או לבצע פעילויות מסוימות במדינה תחת סנקציות. התייעצו עם מחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר בכתובת exports@abbott.com לפני שאתם יוצאים לנסיעת עסקים למדינה תחת סנקציה. |
| [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 OthersForeign 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. | סיוע לפעילויות על ידי אחריםבקרות סחר החוץ ותוכניות הסנקציות כוללות בדרך כלל איסור על סיוע לפעילויות על ידי אחרים. לא חוקי לסייע לאדם או חברה שאינם אמריקאים, בכל עסקה שאתם, כאנשי ארה"ב (או עובדים של חברה שבסיסה בארה"ב), לא רשאים להשתתף בה בעצמכם. |
| [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 SanctionsIt is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | ניסיון לעקוף סנקציותלא חוקי לסייע למישהו להימנע מכללי הסנקציות. |
| [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. | כאמור, הן חוקי ארה"ב והן מדיניות Abbott מחייבים את כל עובדי Abbott (כולל אלה של חברות הבת והשותפות הזרות שלנו) לציית לתקנות סנקציות המסחר של ארה"ב. |
| [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. | החוק בארה"ב אוסר לעשות עסקים עם כל אדם או ארגון שהינו SDN או שנמצא ברשימת גורמים מוגבלים כלשהי.כל השותפות של Abbott ברחבי העולם חייבות לסנן את שותפי המסחר הפוטנציאליים שלהן, וכן את הלקוחות, הספקים, הבנקים, אנשי המקצוע בתחום הבריאות, החוקרים הראשיים, הדוברים, מקבלי התרומות וכו', כנגד כל הרשימות הרלוונטיות של הגורמים המוגבלים. |
| [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. | בנוסף, על כל השותפות של Abbott ברחבי העולם להמשיך ולסנן באופן שוטף את שותפי המסחר הקיימים שלהן כדי להבטיח שלא התווספו לאחר מכן לרשימת הגורמים המוגבלים לאחר סיום הסינון הראשוני. |
| [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. | הסינון הוא קריטי לצורך ציות לתוכניות סנקציות.כדי לעזור לכם לבצע סינון, מחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר של Abbott הטמיעה מערכת שמאפשרת סינון קל ויעיל. מערכת זו מאפשרת לכם לערוך סינון של שם או ישות מסוימים אל מול רשימות הגורמים המוגבלים העדכניות, וברגע שמועלה שם/ישות, המערכת מסננת מחדש באופן אוטומטי בכל פעם שהרשימות מתעדכנות. על מנת לקבל גישה למערכת והוראות כיצד להשתמש בה, אנא פנו לכתובת 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. | הידעתם?נוהל הסינון של הגורמים המנועים (CCTC8990.09.001) מספק הנחיות לעמידה בדרישות הסינון של הגורמים המנועים וחל על כל חברות הבת והחטיבות של Abbott ברחבי העולם. |
| [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. | אם הסינון מגלה כי שם או ישות כלשהם מופיעים ברשימת הגורמים המוגבלים כהתאמה מדויקת, עליכם להמשיך בזהירות יתרה.עליכם להשעות מייד עסקאות בהן מעורבים האדם או הישות הרשומים וליצור קשר בכתובת CCTC\_DPS@abbott.com להמשך בדיקת נאותות. |
| [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. | רוב (אך לא כל) העסקאות עם גורמים מנועים אסורים.בתוכנית הסנקציות הספציפית של כל מדינה יש יוצאים מן הכלל, פטורים ופעילויות ברישיון שעשויים לאפשר לעסקה מסוימת להתקדם. למידע נוסף על דרישות הסינון של הגורמים המנועים של Abbott, יש לעיין בדף הסינון של הגורמים המנועים ב-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. | במהלך הפעילות השגרתית של העסק שלכם, חפשו דגלים אדומים שיכולים להזהיר אתכם מפני הפרה אפשרית של תוכנית סנקציות מסחר, או שעשויים להעיד על כך שמוצר מיועד לשימוש קצה, למשתמש קצה או ליעד סופי בלתי מכוונים. |
| [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. | זיהוי דגל אדום לא אומר שהעסקה לא יכולה או לא צריכה להמשיך, אך הוא מזהיר אתכם מפני נסיבות חשודות שצריך לחקור לפני שתמשיכו הלאה. |
| [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. | התעלמות מדגלים אדומים וביצוע עסקה בידיעה שהפרה התרחשה או עומדת להתרחש היא כשלעצמה הפרה של התקנות.לדוגמה, אם שם בית החולים שהינו משתמש הקצה מעלה קשרים אפשריים עם מדינה תחת סנקציות (כמו "בית חולים קובני" הממוקם בקטאר), יש להתייחס לכך כאל דגל אדום הדורש בדיקה נוספת לפני שתמשיכו. |
| [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. | להלן כמה דגלים אדומים אחרים שעליכם לחפש:* לקוחה דוחה את שירות ההתקנה, ההדרכה או התחזוקה השגרתי של מוצר שרכשה לאחרונה (למשל, מכשיר אנליזה אבחוני);
* לקוח מוכן לשלם במזומן עבור פריט שבדרך כלל משלמים עבורו בתשלומים;
* אתם מבחינים בעלייה לא מוסברת בהזמנות של לקוח.

הרשימה לעיל אינה כוללת הכול, לכן תמיד היו ערניים לדגלים אדומים אפשריים אחרים. דוגמאות נוספות לדגלים אדומים ניתן למצוא במדיניות הכספים התאגידית CFM 8990 – חוקים ותקנות של בקרת ייצוא וסחר חוץ בארה"ב (U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations). אם אתם מבחינים בדגלים אדומים, צרו קשר בכתובת exports@abbott.com להנחיות נוספות. |
| [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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | אילו מהדברים הבאים הם דגלים אדומים שצריכים להתריע בפניכם שאולי אתם מתמודדים עם מדינה או אדם תחת סנקציה? |
| [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 | חברה הממוקמת ברומא שיש לה קשרים עם איראן מבקשת מכם לשלוח הזמנה לטורקיה, אחת משכנותיה של איראן.אתם נפגשים עם לקוח בבלגיה. החברה שלו נקראת חברת המסחר הבינלאומית של סוריה.סוכן רכישה אינו שש לספק לכם מידע אודות היעד הסופי של מוצר תזונתי כלשהו שאתם מוכרים.הזמנות לתבחינים מגיעות ממקום שונה מהמיקום אליו מכרתם את מכשיר האנליזה.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!כל אלה דוגמאות של דגלים אדומים שצריכים להתריע בפניכם שאולי אתם מתמודדים עם מדינה או אדם תחת סנקציה. |
| [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. | הפרות של תוכניות הסנקציות של ארה"ב עשויות לגרור קנסות אזרחיים של יותר מ-300,000 דולר אמריקאי לכל הפרה, וכן קנסות פליליים של עד מיליון דולר ו/או תקופת מאסר של 20 שנה לכל הפרה.השלכות אחרות כגון פרסום שלילי ואובדן הרשאות ייצוא עשויות להתרחש גם כן. |
| [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. | חשיפה עצמית של הפרה היא גורם המסייע באופן משמעותי להפחתת העונשים.אם נודע לכם על הפרה אפשרית, יש ליצור קשר מייד עם מחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר בטלפון 1-224-668-9585+, או עם מחלקת רגולציה חוקית וציות בטלפון 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. | תוכניות סנקציות המסחר יכולות להשתנות בתגובה לאירועים בינלאומיים.לחצו על החץ "קדימה" כדי ללמוד מה אתם יכולים לעשות על מנת לציית באופן מלא לכל בקרות מסחר החוץ ותוכניות הסנקציות של ארה"ב. |
| [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 ProceduresBe aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | מלאו אחר המדיניות והנהליםהיו מודעים ועקבו אחר המדיניות והנהלים של Abbott לעיבוד ובדיקת פעילויות עסקיות שעלולות להיות מושפעות מתוכניות הסנקציות. |
| [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 FlagsAlways watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | חפשו דגלים אדומיםתמיד חפשו דגלים אדומים שמסמנים הפרת סנקציות אפשרית. |
| [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 TransactionIf you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | עצרו את העסקהאם אתם מזהים דגל אדום, עצרו מייד את העסקה וצרו קשר בכתובת exports@abbott.com לקבלת הנחיות. |
| [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 PartnersAlways 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. | סננו שותפי מסחרסננו תמיד שותפי מסחר פוטנציאליים, לקוחות, ספקים, אנשי מקצוע בתחום הבריאות וכו', כנגד כל רשימות הגורמים המוגבלים הרלוונטיים החלים, וודאו כי השותפים הקיימים מסוננים באופן שוטף. |
| [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 ConcernsIf you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | העלו שאלות וחששותאם יש לכם שאלות או חששות כלשהן לגבי סנקציות, העלו אותן מייד בכתובת 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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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 ScreeningAll 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. | סינון גורם מנועכל השותפות של Abbott ברחבי העולם חייבות לסנן את שותפי המסחר הפוטנציאליים שלהן, וכן את הלקוחות, הספקים, הבנקים, אנשי המקצוע בתחום הבריאות, החוקרים הראשיים, הדוברים, מקבלי התרומות וכו', כנגד כל הרשימות הרלוונטיות של הגורמים המוגבלים. |
| [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 SystemAbbott’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. | המערכת לסינון גורמים מנועים של Abbottהמערכת לסינון גורמים מנועים של Abbott מפשטת ומייעלת את תהליך הסינון. על מנת לקבל גישה למערכת ולהוראות השימוש בה, אנא פנו לכתובת 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 ListIf 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. | אם ישות מופיעה ברשימת הגורמים המוגבליםאם הסינון מגלה כי שם או ישות כלשהם מופיעים ברשימת הגורמים המוגבלים כהתאמה מדויקת, עליכם להשעות באופן מיידי את העסקאות המערבות את האדם או הישות המופיעים וליצור קשר עם CCTC\_DPS@abbott.com להמשך בדיקת נאותות. |
| [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 FlagsDuring 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. | דגלים אדומיםבמהלך הפעילות השגרתית של העסק שלכם, חפשו דגלים אדומים שיכולים להזהיר אתכם מפני הפרה אפשרית של תוכנית סנקציות מסחר, או שעשויים להעיד על כך שמוצר מיועד לשימוש קצה, למשתמש קצה או ליעד סופי בלתי מכוונים. |
| [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 ProgramsViolations 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. | הפרות של תוכניות סנקציות המסחר של ארה"בהפרות של תוכניות הסנקציות של ארה"ב עשויות לגרור קנסות אזרחיים של יותר מ-300,000 דולר אמריקאי לכל הפרה, וכן קנסות פליליים של עד מיליון דולר ו/או תקופת מאסר של 20 שנה לכל הפרה. |
| [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 ConcernsIf you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | שאלות וחששותאם יש לכם שאלות או חששות כלשהן לגבי סנקציות, העלו אותן מייד בכתובת 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 sanctionsI confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.Confirm | הקדישו רגע כדי לאשר שאתם מבינים את תחומי האחריות שלכם בכל הקשור לסנקציות מסחראני מאשר/ת שהבנתי את תחומי האחריות שלי בנוגע לסנקציות מסחר ויודע/ת היכן למצוא את המדיניות והתהליכים הרלוונטיים ולעיין בהם.אישור |
| [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. | בדיקת הידע שלהלן מורכבת מ-10 שאלות. עליכם להשיג ציון של 80% ומעלה כדי להשלים בהצלחה את הקורס.כשתהיו מוכנים, לחצו על לחצן בדיקת הידע. |
| [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] ג'ולי היא אזרחית ארה"ב העובדת ב-Abbott בקנדה. היא מתבקשת לארגן טיול לקובה לקבוצה של עמיתיה הקנדים, כולל הזמנת לינה במלון בהוואנה וקצת תיירות. לקנדה אין סנקציות כלכליות על קובה. האם זה בסדר שג'ולי תארגן את הטיול הזה? |
| [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] כן. |
| [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] לא.הבא |
| Screen 70Question 1: Feedback114\_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.
 | יש כמה סיבות לכך שג'ולי חייבת להימנע מכל מעורבות בארגון הטיול:* כאזרחית ארה"ב, ג'ולי נכללת תחת ההגדרה "אנשי ארה"ב" והיא כפופה לסנקציות מסחר נגד קובה, ללא קשר למקום מגוריה.
* ככזו, ג'ולי אינה רשאית לסייע לאלה שאינם אנשי ארה"ב לנסוע לקובה לצורך עסקים או לכל מטרה שהיא.

כעובדת של Abbott, חברה אמריקאית, ג'ולי נדרשת לעמוד בכל תוכניות ובקרות הסנקציות המסחריות של ארה"ב בכל מדינה בה Abbott מנהלת עסקים. |
| [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] ג'יימס, מנהל פיתוח עסקי של Abbott בארה"ב, קיבל בקשה לייצוא סחורות ושירותים לאיראן. הוא היה מודע למגבלה הכללית נגד ייצוא מארה"ב לאיראן, ולכן העביר את העסקה לעמיתו בספרד. האם זה מותר? |
| [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] כן. |
| [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] לא.הבא |
| Screen 70Question 2: Feedback118\_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.
 | ג'יימס לא היה צריך להעביר את העסקה לעמיתו בספרד שכן:* השימוש בחברת בת לניהול קשרים עם מדינה תחת סנקציות, כמו איראן, נחשב סיוע לפעילויות על ידי אחרים והוא אסור. הפניית העסקה לחברת הבת מפרה ככל הנראה את הסנקציות של OFAC, גם אם חברת הבת לעולם לא תעסוק בפעילות עסקית כלשהי עם איראן. איסור זה הופך לבלתי חוקי את הסיוע לפרט או לחברה שאינם אמריקאים בכל עסקה שאתם, כאנשי ארה"ב (או עובדים של חברה שבסיסה בארה"ב), לא רשאים להשתתף בה בעצמכם.

מכיוון שעמיתו של ג'יימס הוא עובד של Abbott, חברה אמריקאית, בדיוק כמו ג'יימס, הוא או היא נדרשים לעמוד בכל התוכניות והבקרות האמריקאיות לסנקציות מסחר, בספרד ובכל מדינה בה Abbott מנהלת עסקים. |
| [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] מי מהבאים נחשבים לאנשי ארה"ב אשר חייבים לציית לסנקציות המסחר של ארה"ב?בחרו את כל האפשרויות המתאימות. |
| [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] אזרח ארה"ב שמתגורר באופן קבוע בישראל. |
| [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] השותפה בפריז של חברה אמריקאית. |
| [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] חברה מקסיקנית הממוקמת בחוארז שמוכרת בעיקר לארה"ב. |
| [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] אזרח דני שמבקר בארה"ב לחופשה.הבא |
| Screen 70Question 3: Feedback124\_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. | סנקציות המסחר של ארה"ב חלות על כל "אנשי ארה"ב". ההגדרה של אנשי ארה"ב כוללת:* חברות המאוגדות או שבסיסן בארה"ב (כולל פורטו ריקו),
* העובדים של חברות אמריקאיות (כולל אלה שבסיסן בפורטו ריקו), כמו גם העובדים של השותפות שאינן בארה"ב,
* אזרחי או תושבי קבע של ארה"ב, ללא תלות במיקומם,
* כל מי שנמצא בארה"ב, כולל מבקרים בחופשה,
* כל חברת בת זרה של חברה שבסיסה בארה"ב או קבוצה בבעלות או בשליטה אמריקאית.

אז, אזרח ארה"ב המתגורר בישראל, השותפה בפריז של החברה האמריקאית והאזרח הדני בזמן שהותו בארה"ב בחופשה, כולם מסווגים כ"אנשי ארה"ב". אך החברה המקסיקנית בחוארז אינה מסווגת כך, אף על פי שהיא סוחרת עם ארה"ב. |
| [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] אילו מהפעולות הבאות של חברה אמריקאית עשויות להפר סנקציות מסחר של ארה"ב?בחרו את כל האפשרויות המתאימות. |
| [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] ייצוא סחורות לצרפת, בידיעה שהן יעברו ייצוא מחדש לצפון קוריאה. |
| [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] שליחת מזון ותרופות למדינה תחת סנקציות ללא רישיון OFAC או 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] מכירה לחברה בבעלות 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] מכירת ציוד למכון מחקר המזוהה עם ממשלת איראן. |
| [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] רכישת סחורות המכילות רכיבים, חומרים או מרכיבים שמקורם במדינות תחת סנקציות.הבא |
| Screen 70Question 4: Feedback131\_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.
 | כל הפעולות הללו עשויות להפר את סנקציות המסחר של ארה"ב.* חברה אמריקאית אינה יכולה להשתמש במדינה שאינה תחת סנקציות, כמו צרפת, כדי לייצא מחדש סחורות למדינה תחת סנקציות, כמו צפון קוריאה.
* ניתן להתיר ייצוא של מזון ותרופות למדינה תחת סנקציות מסיבות הומניטריות, אך רק ברישיון מתאים מ-OFAC או BIS.
* סנקציות המסחר של ארה"ב אוסרות מכירה לחברה ש-50% ומעלה ממנה בבעלות של SDN.
* זו הפרה של הסנקציות של ארה"ב למכור ציוד לחברה שיש לה קשר עם מדינה תחת סנקציות, כמו איראן.

חברה אמריקאית אינה יכולה לרכוש סחורות, בשלמותן או בחלקן, שהופקו, יוצרו, חולצו או עובדו במדינה תחת סנקציות או שנרכשו מאדם תחת סנקציות. |
| [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] חברת Istanbul Distributors מאיסטנבול, המאורגנת תחת חוקי טורקיה, היא לקוח של Abbott. Istanbul Distributors מבצעת הזמנה מ-Abbott לחמישה (5) מכשירי אבחון. סוכן הרכש מבקש באופן ספציפי שכל התיוג והאריזה למשלוח יהיו בפרסית מכיוון שהמכשירים מיועדים לייצוא מחדש לאיראן. מה מהבאים נכון? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] Abbott עשויה למכור את המכשירים ל-Istanbul Distributors מכיוון שטורקיה אינה מטילה סנקציות כלכליות על איראן. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] Abbott רשאית למכור את המכשירים ל-Istanbul Distributors כל עוד אף אחד מהמסמכים הנוגעים לעסקה לא מצביע על כך שהמכשירים מיועדים לייצוא מחדש לאיראן. |
| [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] על Abbott שלא למכור את המכשירים ל-Istanbul Distributors ללא רישיון מכיוון ש-Abbott יודעת כי המכשירים מיועדים לייצוא מחדש לאיראן.הבא |
| Screen 70Question 5: Feedback136\_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. | משלוח סחורות מארה"ב למדינה שאינה תחת סנקציות, כמו טורקיה, עם כוונה לייצא אותן מחדש למדינה תחת סנקציות, כמו איראן, יהיה הפרה של תוכנית הסנקציות של ארה"ב. Abbott לא תמכור את המכשירים ל-Istanbul Distributors ללא רישיון מכיוון ש-Abbott יודעת כי המכשירים מיועדים לייצוא מחדש לאיראן. אפילו ללא ידיעה מפורשת כי המכשירים מיועדים לאיראן, הבקשה לתיוג בפרסית היא דגל אדום שיחייב אותנו לשאול שאלות על היעד הסופי. |
| [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] סנקציות מסחריות מוטלות תמיד נגד מדינות ולא נגד אנשים או גופים. |
| [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] נכון. |
| [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] לא נכון.הבא |
| Screen 70Question 6: Feedback140\_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. | אומנם ניתן להטיל סנקציות מסחריות נגד מדינות, אך ניתן להטיל אותן גם על אנשים וגופים החשודים בפעילות בלתי חוקית. זה יכול לסייע במניעת התפשטות ארגוני פשיעה. ממשלות במדינות שונות שומרות את פרטי האנשים והגופים הללו ברשימות, וכל סנקציות נגדם נקראות סנקציות מבוססות רשימה. |
| [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] אילו מהבאים יכולים לקרות לחברה שבסיסה בארה"ב, שמייבאת ציוד רפואי מחודש המסומן כ"תוצרת איראן" מרופאים איראניים שבסיסם באירופה?בחרו את כל האפשרויות המתאימות. |
| [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] לא כלום. הסחורה מיובאת מאירופה ולא מאיראן. |
| [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] אם ליבוא אין רישיון מתאים, ייתכן שהחברה תצטרך לשלם קנס בסכום העולה על 300,000 דולר אמריקאים לכל הפרה. |
| [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] אם יש ראיות לכך שבעלי החברה מסתירים בכוונה את ארץ המוצא האמיתית, הם עשויים לעמוד לדין, ואם יורשעו, ייכלאו וייקנסו.הבא |
| Screen 70Question 7: Feedback145\_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. | כללי OFAC אוסרים בדרך כלל על ייבוא מאיראן. הפרות סנקציות של ארה"ב עשויות לגרום לקנסות אזרחיים של יותר מ-300,000 דולר אמריקאי לכל הפרה. כמו כן, אם יתברר כי ההפרה היא פלילית, עשויים לחול קנסות גבוהים יותר ומאסר אפשרי. |
| [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] סיננתם לקוח פוטנציאלי כנגד כל הרשימות הרלוונטיות של הגורמים המוגבלים. הלקוח אינו מופיע באף אחת מהרשימות. המנהלת שלכם משתפת אתכם בדגל אדום שזיהתה לגבי הלקוח. אתם מחליטים שלא לבדוק את הדגל האדום מכיוון שסיננתם את הלקוח כבר. האם זה מותר? |
| [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] כן. |
| [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] לא.הבא |
| Screen 70Question 8: Feedback149\_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. | דגלים אדומים מזהירים אתכם מנסיבות חשודות שצריך לחקור לפני שתמשיכו. אם אתם לא חוקרים את הדגל האדום ובסופו של דבר אתם עושים עסקים עם גורם מוגבל, אתם יכולים להימצא אשמים בהפרת חוקי סנקציות המסחר של ארה"ב, גם אם ההפרות שלכם אינן מכוונות. |
| [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] אילו מהבאים צריכים להזהיר אתכם שעסקה עשויה להפר את חוקי סנקציות המסחר של ארה"ב? |
| [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] לקוח מבקש שההזמנה תועבר למיקום לא שגרתי. |
| [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] לקוח מתעקש לשלם מזומן עבור פריט יקר שבדרך כלל משלמים עבורו בתשלומים. |
| [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] שמה של החברה שאתם מנהלים עימה עסקים מעיד על קשרים אפשריים עם מדינה תחת סנקציות. |
| [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] המפרט הטכני של מוצר אינו תואם את המפרט הטכני של מוצרים שנמצאים בדרך כלל במדינה אליה הוא נשלח. |
| [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] כל הנזכר לעיל.הבא |
| Screen 70Question 9: Feedback156\_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. | כל הפעולות הללו צריכות להעלות דגלים אדומים או אותות אזהרה מכיוון שכולן מצביעות על הפרות אפשריות של חוקי סנקציות המסחר של ארה"ב. |
| [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] עם מי אתם צריכים ליצור קשר אם יש לכם שאלות כלשהן או אם אתם מעוניינים ללמוד עוד על תוכניות הסנקציות? בחרו את כל האפשרויות המתאימות. |
| [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] מחלקת משאבי אנוש (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] ציות גלובלי בענייני מסחר |
| [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] מחלקת יחסי ציבור |
| [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] מחלקת רגולציה חוקית וציות (LR&C)הגשה |
| Screen 70Question 10: Feedback162\_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. | אם יש לכם שאלות כלשהן או אם אתם מעוניינים ללמוד עוד על תוכניות הסנקציות, אנא פנו למחלקת רגולציה חוקית וציות (LR&C) בנושא מסחרי גלובלי בכתובת 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. | אין כעת תוצאות זמינות משום שלא השלמתם את בדיקת הידע.ברכותינו! עברתם בהצלחה את בדיקת הידע.אנא עיינו בתוצאות שלכם להלן באמצעות לחיצה על כל שאלה.לאחר שתסיימו, לחצו על החץ קדימה כדי למלא סקר קצר.מצטערים, לא עברתם את בדיקת הידע. הקדישו כמה דקות כדי לעבור על התוצאות שלכם להלן באמצעות לחיצה על כל שאלה.לאחר שסיימתם, יש ללחוץ על הלחצן לביצוע חוזר. |
| [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 DisagreeDisagreeNeutralAgreeStrongly Agree | [3] בעקבות הפעילות הזאת, יש לי הבנה טובה יותר לגבי סנקציות מסחר.לא מסכים במידה רבהלא מסכיםניטרלימסכיםמסכים מאוד |
| [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 | לאן לפנות לעזרה |
| [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 SUPERVISORIf 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. | מנהלים/ות אם אתם מבחינים בדגל אדום כשאתם מנהלים פעילות עם שותף מסחר, אם יש לכם חששות הקשורים לניסיונות של מישהו לעקוף סנקציות, או אם יש לכם שאלות כלליות לגבי תוכניות סנקציות מסחר, דברו תמיד עם המנהל/ת שלכם. המנהל/ת שלכם מכיר/ה אתכם ואת סביבת העבודה שלכם ויוכל/תוכל לעזור לכם לטפל בעניין באופן הולם. אתם יכולים לדבר עם המנהל/ת שלכם גם אם ברצונכם לשאול כיצד הקורס הזה חל על מחויבויות התפקיד הספציפי שלכם. |
| [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
 | סטנדרטים בכתב* סקרו את [קוד ההתנהגות העסקית](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) של Abbott להנחיות בנושא עמידה בכל תקנות המסחר החלות.
* פנו למדיניות ולנהלים הבאים של Abbott לעיבוד וסקירת פעילויות עסקיות שעלולות להיות מושפעות מתוכניות הסנקציות. לחצו [כאן](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) כדי לגשת למסמכים ב-Abbott World.
* מדיניות משפטית תאגידית 60-3 – חוקי אמברגו חוץ ובקרת סחר של ארה"ב (U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws)
* CFM 8990 - סנקציות ובקרות סחר חוץ
* CCTC8990.01.001 – בקרות ייצוא קבועות (Deemed Export Controls)
* CCTC8990.03.001 – ייצוא BIS / בקשות רישיון Reexport ‏(BIS Export / Reexport License Requests)
* CCTC8990.09.001 – הליך סינון גורם מנוע (Denied Party Screening Procedure)
* CCTC8990.10.001 -- הליך רישיון OFAC ‏(OFAC Licensing Procedure)
* CCTC8990.10.003 – פעילויות מסחריות המערבות רישיונות OFAC כלליים (Commercial Activities Involving OFAC General Licenses)
* CCTC8990.10.004 – אינטראקציה עם אנשי מקצוע בתחום הבריאות ומדינות תחת סנקציה (Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries)
* CCTC8990.11.001 – סיווג בקרת ייצוא / סיווג מספר (Export Control Classification Number Classifications)
 |
| [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 ComplianceGlobal 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: +1-224-668-9585Email: exports@abbott.comWebsite:* 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.
 | ציות גלובלי בענייני מסחרמחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר היא משאב תאגידי הזמין על מנת לענות על השאלות או החששות שלכם בנוגע לתוכניות סנקציות המסחר. אם יש לכם שאלות כלשהן או אם אתם מעוניינים ללמוד עוד על תוכניות הסנקציות, אנא פנו למחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר:טלפון: ‎+1-224-668-9585דוא"ל: exports@abbott.comאתר אינטרנט:* ניתן לעיין בפרטי הסינון של הגורמים המנועים ב-Abbott World על ידי לחיצה [כאן](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx).

אם יש לכם חששות כלשהם לגבי הפרה אפשרית, יש ליצור קשר מייד עם מחלקת הציות הגלובלי בענייני מסחר בטלפון 1-224-668-9585+ או עם מחלקת רגולציה חוקית וציות בטלפון ‎+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 DivisionContact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | המחלקה המשפטיתניתן ליצור קשר עם המחלקה המשפטית בטלפון ‎+1-224-668-5635 בכל שאלה או חשש לגבי ההשלכות המשפטיות הנובעות מהפרות אפשריות של סנקציות מסחר. |
| [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.
 | משרד האתיקה והציותמשרד האתיקה והציות הוא משאב ארגוני הזמין לטיפול בשאלות או בחששות שלכם בנושא ציות, כולל אינטראקציות שעשויות להתקיים בהקשר לארוחות, לנסיעות ולבידור.* בקרו בעמוד [יצירת קשר עם משרד האתיקה והציות](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) ב[אתר משרד האתיקה והציות](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) ב-Abbott World
* בקרו באתר [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) ("התריעו") כדי להשמיע את חששותיכם בנוגע להפרות פוטנציאליות של קוד ההתנהגות העסקית או של המדיניות שלנו [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) זמין בכל העולם, 24/7, במספר שפות

תוכלו גם לשלוח הודעת דוא"ל אל 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 ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | משאבי הקורסתמליללחצו [כאן](file:///C%3A/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) כדי לקבל תמליל מלא של הקורס |
| 177\_toc\_1 | Welcome | ברוכים הבאים |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | הבנת סנקציות וציות לענייני מסחר |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | הפילוסופיה שלנו |
| 180\_toc\_4 | Objectives | יעדים |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions  | מבוא לסנקציות מסחר  |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | הגדרת סנקציות מסחר |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | מטרת סנקציות המסחר  |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | הפרת סנקציות מסחר |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | המחויבות של Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | הגדרת אנשי ארה"ב |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | תוכניות סנקציות אחרות |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 190\_toc\_14 | Review | סקירה |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations  | חוקים ותקנות  |
| 193\_toc\_17 | Introduction | מבוא |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | סנקציות מקיפות |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | סנקציות מוגבלות  |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | סנקציות מבוססות רשימה |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 198\_toc\_22 | Review | סקירה |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business  | ההשפעה על העסק שלנו  |
| 201\_toc\_25 | Introduction | מבוא |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | ייצוא וייצוא מחדש |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 204\_toc\_28 | Importation | ייבוא |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | נסיעות עסקים |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | סיוע לפעילויות על ידי אחרים |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | ניסיון לעקוף סנקציות |
| 209\_toc\_33 | Review | סקירה |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | תחומי האחריות שלנו |
| 212\_toc\_36 | Introduction | מבוא |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | החשיבות של סינון שותפי מסחר |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | מערכת סינון גורמים מנועים |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | מה לעשות אם מצאתם שם ברשימת גורמים מוגבלים כלשהי |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | דגלים אדומים |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | ההשלכות של הפרות סנקציות המסחר |
| 219\_toc\_43 | What to Do | מה לעשות |
| 220\_toc\_44 | Review | סקירה |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | המחויבות שלכם |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | המחויבות שלכם |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | בדיקת ידע |
| 225\_toc\_49 | Introduction | מבוא |
| 226\_toc\_50 | Assessment | הערכה |
| 227\_toc\_51 | Feedback | משוב |
| 228\_toc\_52 | Survey | סקר |
| 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  | הקורס לא מסוגל להתחבר ל-LMS. לחצו על "אישור" כדי להמשיך ולעיין בקורס. שימו לב, ייתכן שאישור השלמת הקורס לא יהיה זמין. לחצו על "ביטול" כדי לצאת  |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | כל השאלות נותרו ללא מענה |
| 231\_string\_3 | Questions | שאלות |
| 232\_string\_4 | Question | שאלה |
| 233\_string\_5 | not answered | ללא מענה |
| 234\_string\_6 | That's correct! | נכון! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | לא נכון! |
| 236\_string\_8 | Feedback:  | משוב:  |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance  | הבנת סנקציות וציות לענייני מסחר  |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | בדיקת ידע |
| 239\_string\_11 | Submit | הגשה |
| 240\_string\_12 | Retake | בצעו שוב |
| 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. | תיאור הקורס: כחברת שירותי בריאות, חשוב במיוחד שנעשה תמיד את מה שנכון עבור האנשים הרבים שאנו משרתים. זה כולל ציות לכל החוקים והתקנות החלים. בקורס זה, העובדים ילמדו כיצד להתנהל בהתאם לסנקציות המסחר של ארה"ב, מהם סוגי הפעילויות הנכללים בכל תוכנית וכיצד לזהות סימני אזהרה של הפרות אפשריות. להשלמת הקורס יידרשו כ-30 דקות. |
| 242\_string\_14 | Menu | תפריט |
| 243\_string\_15 | Resources | משאבים |
| 244\_string\_16 | Reference Material | חומרי עיון |
| 245\_string\_17 | Audio | שמע |
| 246\_string\_18 | Exit | יציאה |
| 247\_string\_19 | Close | סגירה |
| 248\_string\_20 | Comment... | הערות… |

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 CompetitorsClick the forward arrow. | אינטראקציות עם מתחריםלחצו על החץ להמשך. |
| [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. | ב-Abbott, אנו מחויבים לעסקאות הוגנות ולציות לחוקי התחרות.תחרות מועילה לכולם, מעסקים דרך צרכנים ועד לכלכלה ככלל. תחרות יוצרת שווקים דינמיים, וכך מובילה לעלייה בפריון ולערך טוב יותר עבור הצרכנים. |
| [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.
 | בסיום הקורס:* תוכלו להסביר מהי התנהגות של הגבל עסקי, על מי היא משפיעה ובאיזה אופן.
* תבינו כי קיימים חוקים ותקנות שנועדו למנוע התנהגות של הגבל עסקי.
* תבינו את הציפיות של Abbott לניהול עסקים גלובלי בדרך הנכונה.
* תדעו לאן לפנות כדי לקבל עזרה ותמיכה
 |
| [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] Welcome1 minute[2] Introduction to Antitrust2 minutes[3] Laws and Regulations4 minutes[4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities5 minutes[5] Your Commitment1 minute[6] Knowledge Check3 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] ברוכים הבאים1 דקה[2] מבוא להגבלים עסקיים2 דקות[3] חוקים ותקנות4 דקות[4] ההשפעה על העסק שלנו ועל תחומי האחריות שלנו5 דקות[5] המחויבות שלכם1 דקה[6] בדיקת ידע3 דקותהתקדמות הלמידהנושא זה זמין עכשיו. |
| [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. | במהלך עבודתנו השוטפת, אנו מקיימים לעיתים אינטראקציות עם המתחרים שלנו.אינטראקציות אלו עשויות להתרחש במסגרות רשמיות, כגון השתתפות במכרזים או פגישות של איגודים מקצועיים, או במסגרות רשמיות פחות, כגון משרדי רופאים. ללא קשר למיקום שבו הן מתרחשות, כל אינטראקציה עם מתחרה עשויה להוות סיכון עבורכם ועבור 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. | כחברת שירותי בריאות, חשוב במיוחד שנעשה תמיד את מה שנכון עבור האנשים הרבים שאנו משרתים.זה כולל ציות לחוקי הגבלים עסקיים שנועדו למנוע תחרות לא הוגנת. |
| [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. | חוקי תחרות, המוכרים גם כחוקי הגבלים עסקיים, קיימים כדי להגן על צרכנים מפני התנהלות שאינה תחרותית, מטעה או לא הוגנת.חוקים אלה אוסרים על הסכמים המונעים או מדכאים תחרות, והם חלים על היבטים רבים בעסק שלנו, לרבות קשרים עם מתחרים, מחירים, שיטות עבודה לשיווק ומסחר ותנאי מכירה למפיצים ולקוחות אחרים. |
| [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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | זה בסדר לשוחח על מחירי מוצרים עם מתחרים במהלך שיחה לא רשמית? |
| [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)  | TrueFalseSubmit | נכוןלא נכוןהגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!עלינו לנהוג תמיד משנה זהירות באינטראקציות עם מתחרים. אסור לכם לשוחח עם מתחרים על נושאים עסקיים רגישים כגון מחירים, תנאי מכירה, תוכניות עסקיות או שיווק, מתח רווחים, עלויות, כושר ייצור, רמות מלאי או הנחות. |
| [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. | ברוב המדינות שבהן אנו עושים עסקים יש חוקים האוסרים על תחרות לא הוגנת. |
| [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. | הסטנדרטים של Abbott בנוגע לתחרות הוגנת עולים בקנה אחד עם המחויבות שלנו לנהל עסקים ביושר, בהגינות וביושרה.ניתן למצוא סטנדרטים אלה בקוד ההתנהגות העסקית של Abbott ובמדיניות האתיקה והציות הגלובלית של Abbott בדבר סטנדרטים עסקיים. |
| [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 AppropriateAgreements 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. | לוודא שהאינטראקציות שלנו עם מתחרים ראויותהסכמים או דיונים עם מתחרים לגבי מחירים, כמויות, הגבלה או שליטה בכמויות הייצור או המכירות, הקצאה ללקוח או לשוק, מכרזים, בקשות להצעות או הצעות מכרז אסורים בתכלית.גם חרמות אסורים. אם אתם מסכימים עם מתחרה שלא לקיים עסקים עם חברה או ספק אחרים, או מעודדים אחרים לעשות זאת, הדבר יכול להתפרש כתחרות לא הוגנת. |
| [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 LawsWe are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | ציות לחוקיםאנו מחויבים לציית לחוקי התחרות בכל מדינה שבה אנו עושים עסקים. |
| [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 ProcessesAbbott 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. | תהליכי מכרז הוגנים ומבוססי זכאותAbbott מחויבת להתחרות בצורה הוגנת בכל המכרזים, הבקשות להצעות והצעות המכרז. קנוניות עם מתחרים, תיאום מכרזים ופעולות דומות שעשויות להשפיע באופן בלתי הולם על תוצאת תהליכי הבחירה אסורים בתכלית. |
| [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 CompetitorsWhen 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. | פגישות עם מתחריםבעת פגישה עם מתחרים, חשוב לעיין בסדר היום כדי לוודא שהוא כולל נושאים הולמים בלבד. לעולם אל תהיו מעורבים בשום דיון בנוגע לתמחור, מכרזים, חרמות על צדדים שלישיים, הקצאת לקוחות או טריטוריות, או הגבלת היקף הייצור או המכירות.אם מישהו מתחיל לדון בעניינים אלה, נקטו פעולה מיידית. סיימו את מעורבותכם בפגישה ובקשו שההתנגדויות שלכם יתועדו. עשו מחווה רועשת ודרמטית כשאתם עוזבים, כדי שאחרים יזכרו את עזיבתכם מהדיון האסור. |
| [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 MarketUnder 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. | מתחרים ושוק העבודהבמסגרת חוקי התחרות, מתחרים כוללים לא רק את החברות שאיתם מתחרה Abbott על מכירת המוצרים שלנו, אלא גם חברות שאיתן אנו מתחרים על העסקת עובדים.לדוגמה, דיון בשכר העובדים עם חברה אחרת או יצירת הסכם עם חברה אחרת שלא להעסיק את עובדי החברה זו של זו (הסכמי אי שידול עובדים) יכולים להתפרש גם הם כהגבלים עסקיים. |
| [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 ViolationsWe 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. | דיווח על חשש להפרותאנו מחויבים לדווח על כל חשד להפרה של מדיניות Abbott בנוגע לתחרות בלתי הוגנת. ניתן לעשות זאת באמצעות משרד האתיקה והציות, המחלקה המשפטית או 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 CheckTest your knowledge now! | בדיקה מהירהבדקו כמה אתם יודעים! |
| [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? | אתם מנהלי מכירות אזוריים האחראים על Abbott Vascular בטורקיה. אתם שוקלים להגיש הצעת מכרז לאספקת מוצר לבית חולים ציבורי גדול באזורכם. ידוע לכם שהחוזה מוחזק כיום על ידי חברה מקומית. לפני שאתם משקיעים זמן רב בהכנת ההצעה, אתם פונים לעמית ב-Medtronic כדי לברר אם הם מגישים הצעת מכרז. האם זה מותר? |
| [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 | כן, כל עוד אינכם משוחחים על תמחור, הנחות, החזרים או כל תנאי אחר של הצעת המכרז.כן, מכיוון שמטרת השיחה היא פשוט להבין אם Medtronic תגיש הצעת מכרז או לא.לא. כל דיון עם מתחרים בנוגע להצעות מכרז או לאסטרטגיות ההצעה אסור בהחלט.הגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!אף על פי שאין כל אינדיקציה לכך שמטרת השיחה היא לעסוק בתיאום מכרזים, כל דיון עם מתחרה על תנאי הצעת המכרז או אסטרטגיות ההצעה יכול להיחשב כמזיק לתחרות.לדוגמה, אם הן Medtronic והן Abbott נמנעות מהגשת הצעות מכרז תחרותיות, הדבר עלול להשאיר את הדלת פתוחה בפני חברה אחת ויחידה שתגיש הצעת מכרז לחוזה. בעקבות זאת, ייתכן שבית החולים ישלם יותר ממה שניתן היה לצפות במצב תחרותי. כתוצאה מכך, הרשויות עלולות לאחר מכן לראות בהתנהגות זו סוג של תיאום מכרזים ע"י משיכת הצעות שהוגשו. |
| [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? | אתם מנהלי מכירות אזוריים של עסקי Rapid Diagnostics ב-Abbott במזרח אפריקה. בפגישה עם מפיץ מקומי המפיץ ציוד לבדיקות אבחון עבורכם ועבור מתחרה מוביל, מסופקת לכם רשימת לקוחות שהמפיץ אומר שכדאי לכם להתמקד בהם עבור מוצרי האבחון המהיר שלכם. מוסבר לכם שרשימה באורך דומה עם לקוחות שונים ניתנה למתחרה שלכם, כך שמאמצי השיווק של שתי החברות אינם חופפים. מכיוון שהמפיץ אחראי למכירה הסופית של מוצרי החברות, אתם מסכימים להגביל את מאמצי השיווק שלכם ללקוחות ברשימה. האם זה מותר? |
| [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)  | YesNoSubmit | כןלאהגשה |
| [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. | נכון!לא נכון!הקצאת שוק או לקוחות כמעט תמיד אינה חוקית. העובדה שההסדר מאורגן על ידי צד שלישי, במקרה הזה מפיץ מקומי, אינה משנה את העובדה שחלוקת לקוחות או אזורים גאוגרפיים כדי להימנע מתחרות עשויה לגרום ללקוחות לשלם יותר עבור ציוד האבחון שלהם.בעת התקשרות עם ספקים ומפיצי צד שלישי, חשוב שתהיו ערניים לכל הסדר שעלול להתפרש כמגביל תחרות. |
| [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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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 LawsMost countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | חוקי תחרותברוב המדינות שבהן אנו עושים עסקים יש חוקים האוסרים על תחרות לא הוגנת. |
| [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 ProcessesAbbott 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. | תהליכי מכרז הוגנים ומבוססי זכאותAbbott מחויבת להתחרות בצורה הוגנת בכל המכרזים, הבקשות להצעות והצעות המכרז. קנוניות עם מתחרים, תיאום מכרזים ופעולות דומות שעשויות להשפיע באופן בלתי הולם על תוצאת תהליכי הבחירה אסורים בתכלית. |
| [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 CompetitorsNever engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | פגישות עם מתחריםלעולם אל תהיו מעורבים בשום דיון בנוגע לתמחור, מכרזים, חרמות על צדדים שלישיים, הקצאת לקוחות או טריטוריות, או הגבלת היקף הייצור או המכירות. |
| [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 DiscussionsIf 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. | תגובה לדיונים על הגבלים עסקייםאם מישהו מתחיל לדון בנושאים עסקיים רגישים, נקטו פעולה מיידית. סיימו את מעורבותכם בפגישה ובקשו שההתנגדויות שלכם יתועדו. עשו מחווה רועשת ודרמטית כשאתם עוזבים, כדי שאחרים יזכרו את עזיבתכם מהדיון האסור. |
| [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 ViolationsWe 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. | דיווח על חשש להפרותאנו מחויבים לדווח על כל חשד להפרה של מדיניות Abbott בנוגע לתחרות בלתי הוגנת. ניתן לעשות זאת באמצעות משרד האתיקה והציות, המחלקה המשפטית או 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. | הסטנדרטים הגלובליים של Abbott בנוגע לתחרות הוגנת עולים בקנה אחד עם המחויבות שלנו לנהל עסקים ביושר, בהגינות וביושרה.הם מתווים ברמה גבוהה את המחויבות של Abbott לעמידה בחוקי התחרות בכל מדינה שבה אנו עושים עסקים. |
| [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. | ממשלות ברחבי העולם נקטו פעולות נגד מתחרים שהתארגנו כדי להגביל את התחרות.העונשים על התנהגות של הגבל עסקי גדלו באופן משמעותי במהלך השנים האחרונות. |
| [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. | מלבד עונשים אזרחיים ופליליים, ישנן השלכות אחרות.מאחר שהתנהלות של הגבל עסקי מביאה בדרך כלל לעלייה במחירים או לצמצום ההיצע עבור הצרכנים, חברה המבצעת עבירות כאלו מסתכנת בפגיעה קשה במוניטין שלה בעיני לקוחותיה. |
| [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. | כעובדי Abbott, חשוב שתכירו את החוקים והתקנות החלים על תחרות במדינות ובאזורים שבהם אתם פועלים, ותצייתו להם.עובד המבצע פעולות של הגבל עסקי מפר את מדיניות החברה ועשויים להינקט נגדו צעדים משמעתיים, עד וכולל סיום העסקה. |
| [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.
 | כשאתם עומדים בפני החלטה קשה, הקדישו תמיד מספיק זמן כדי לחשוב על כל ההיבטים.* חשבו על החוקים, ההנחיות והנהלים שאותם עלולים להפר.
* חשבו על הסיכונים לכם ולחברה.
* חשבו כיצד אחרים יושפעו מהחלטתכם.

ומעל הכול, חשבו על האפשרויות העומדות בפניכם. משום שתמיד יש לכם אפשרויות אחרות. |
| [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. | זכרו, לא חשוב מה יקרה, אם תקבלו את ההחלטה הנכונה, Abbott תהיה שם כדי לתמוך בכם. |
| [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. | זכרו, כל שיחה בין מתחרים בנוגע לתמחור, שווקים, לקוחות, ספקים, מפיצים וכו', יכולה להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנה. |
| [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 PricingAny 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. | דיונים בנושא תמחורכל שיחה בין מתחרים בנוגע לתמחור, כגון הפרשי מחירים, מחירי מחירון או שירותים חינם, יכולה להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנה. שיחות אלו אינן חייבות להביא להסכם רשמי עם מתחרה כדי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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 TendersAny 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. | דיונים בנושאי מכרזים פומבייםכל דיון בין מתחרים לגבי מכרזים פומביים, הצעות מכרז ובקשות להצעות (RFP), יכול להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנו. שיחות אלו אינן חייבות להביא להסכם רשמי עם מתחרה כדי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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 AllocationAny 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. | דיונים בנושאי הקצאת שוק או לקוחותכל דיון בין מתחרים בנושאי הקצאת שוק או לקוחות, יכול להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנו. שיחות אלו אינן חייבות להביא להסכם רשמי עם מתחרה כדי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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 BoycottsAny 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. | דיונים בנושאי חרמות קבוצתייםכל דיון שמתקיים בין מתחרים בנושא החרמת צדדים שלישיים כגון ספקים, מפיצים או קמעונאים, יכול להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנו. שיחות אלו אינן חייבות להביא להסכם רשמי עם מתחרה כדי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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 VolumeAny 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. | דיונים בנושאי הגבלה או שליטה בהיקפי הייצור או המכירותכל דיון עם מתחרים בנושאי הגבלה או שליטה בהיקפי הייצור או המכירות, יכול להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנו. שיחות אלו אינן חייבות להביא להסכם רשמי עם מתחרה כדי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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 IntermediariesWhen 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. | צדדים שלישיים ומתווכיםבעת התקשרות עם ספקים ומפיצי צד שלישי, חשוב שתהיו ערניים לכל הסדר שעלול להתפרש כמגביל תחרות. |
| [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.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | כדי להתחיל את הסקירה, לחצו על החץ.סקירהבואו נעבור על כמה מהמושגים המרכזיים שנכללו בחלק זה. |
| [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 ResponsibilitiesAs 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. | תחומי האחריות שלכםכעובדי Abbott, חשוב שתכירו את החוקים והתקנות החלים על תחרות במדינות ובאזורים שבהם אתם פועלים, ותצייתו להם. |
| [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 BehaviorAny conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | לדעת מהי התנהגות של הגבל עסקיכל שיחה בין מתחרים בנוגע לתמחור, שווקים, לקוחות, ספקים, מפיצים וכו', יכולה להיחשב כשיתוף פעולה בלתי חוקי ויש להימנע ממנה. |
| [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 ThroughWhen 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.
 | חשיבה לעומקכשאתם עומדים בפני החלטה קשה, הקדישו תמיד מספיק זמן כדי לחשוב על:* החוקים, ההנחיות והנהלים שאותם עלולים להפר.
* הסיכונים לכם ולחברה.
* ההשפעה שתהיה להחלטתכם על אחרים.

האפשרויות שעומדות בפניכם. |
| [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 | הקדישו רגע לאישור הסכמתכם בנוגע לשתי ההצהרות.אני יודע/ת ומבין/ה את הסטנדרטים של Abbott לגבי אינטראקציות עם מתחרים, וכיצד הם קשורים לסביבה שבה Abbott פועלת.אני מבין/ה שעליי לציית לסטנדרטים של Abbott לגבי אינטראקציות עם מתחרים, אשר ניתן למצוא בקוד ההתנהגות העסקית של Abbott ובמדיניות האתיקה והציות הגלובלית בדבר סטנדרטים עסקיים.אישור |
| [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. | בדיקת הידע שלהלן מורכבת מ-5 שאלות. עליכם להשיג ציון של 80% ומעלה כדי להשלים בהצלחה את הקורס.כשתהיו מוכנים, לחצו על לחצן בדיקת הידע. |
| [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] אתם האחראים על ייצור ריאגנטים בארצות הברית. במהלך כנס, אתם וכמה מעמיתיכם העובדים אצל המתחרים מנהלים שיחה "לא לציטוט" על אחד הספקים שלכם. על אף שלא הושג הסכם רשמי, כמה מהעמיתים אומרים שהם יפסיקו להשתמש בספק מסוים, מכיוון שלספק זה יש כוח כמעט מונופוליסטי והוא משתמש במעמדו הדומיננטי כדי להעלות מחירים. האם השתתפותכם בדיון יכולה להיחשב להגבל עסקי? |
| [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] לא, החששות שהועלו הם נכונים. למעשה, מעמדו הדומיננטי של הספק בשוק הוא הגבל עסקי. |
| [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] לא, כל עוד אין הסכם בכתב בין הצדדים. |
| [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] כן. כל דיון ביחס להחרמת צדדים שלישיים יכול להיחשב להגבל עסקי. |
| [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] כן, אך רק אם אתם חותמים על הסכם עם הצדדים האחרים להחרים את הספק.הבא |
| Screen 26Question 1: Feedback62\_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. | כל דיון שמתקיים בין מתחרים בנושא החרמת צדדים שלישיים כגון ספקים, מפיצים או קמעונאים, יכול להיחשב להגבל עסקי על ידי רשויות ממשלתיות. |
| [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] כיצד עליכם לסיים את השתתפותכם בפגישה או בשיחה עם מתחרה, שמתחיל לסטות לדיון בתמחור או בנושא אסור אחר? |
| [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] ברוגע ובכבוד. |
| [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] בקול רם ודרמטי ולבקש שההתנגדות שלכם תתועד בדקות הפגישה, אם רלוונטי. |
| [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] במהירות ובשקט.הבא |
| Screen 26Question 2: Feedback67\_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. | עליכם לסיים תמיד את השתתפותכם בפגישה או בשיחה המתחילות לסטות לדיון בתמחור או בנושא אסור אחר בקול רם ובדרמטיות, כך שאחרים יזכרו את יציאתכם מהדיון האסור. |
| [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] השתתפתם לאחרונה בארוחת ערב עם מתחרים שבה נידונו תמחור המוצר והצעות המכרז הקרובות. במקרה זה, מה עליכם לעשות? סמנו את התשובה הנכונה. |
| [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] להתקשר למתחרים שהיו נוכחים בארוחת הערב כדי לשוחח על האופן שבו אתם מבינים את האירוע. |
| [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] לא לעשות דבר, משום שלא חתמתם על מסמך כלשהו שעשוי להתפרש כהגבל עסקי. |
| [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] לכתוב הודעת דוא"ל לכל המשתתפים בארוחת הערב, המפרטת את הדיונים שהתרחשו בארוחת הערב ומציינת שלא הסכמתם עם אף התנהלות של הגבל עסקי, כדי לתעד את עמדתכם. |
| [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] לפנות למנהל שלכם ולמשרד האתיקה והציות בהקדם האפשרי.הבא |
| Screen 26Question 3: Feedback73\_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. | עליכם לסיים תמיד את השתתפותכם בפגישה או בשיחה המתחילות לסטות לדיון בתמחור או בנושא אסור אחר בקול רם ובדרמטיות, כך שאחרים יזכרו את יציאתכם מהדיון האסור. דווחו על הבעיה למנהל שלכם, למשרד האתיקה והציות, למחלקה המשפטית או התקשרו ל-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] שלושה מפיצים נפגשים כדי לדון בסדרת מכרזים קרובה בבית חולים ציבורי מקומי, ומסכימים לזכות בחוזים לפי התור על ידי מניפולציות מכוונות של המחירים המוצגים בכל הצעת מכרז. |
| [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] התרחיש מתאר התנהלות תחרותית לא הוגנת ולא חוקית המוכרת כ"תיאום מכרזים". |
| [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] אין בעיות בתרחיש המוצג. משום שכל חברה זכתה בחוזה, לא נגרם כל נזק. |
| [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] הבעיה המתוארת היא הסכם לגיטימי ואינה מהווה עבירה על החוק.הבא |
| Screen 26Question 4: Feedback78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | תיאום מכרזים הוא עבירה חמורה עם השלכות בעולם האמיתי. הסכמים על מחירים או מכרזים אסורים בתכלית. |
| [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] אתם אחראים לפקח על צוות המכירות והשיווק עבור Abbott Nutrition בארה"ב. אחד המתחרים מעסיק את נציג המכירות בעל הביצועים הגבוהים ביותר בחברה שלכם. אתם מתקשרים לעמיתכם שעובד אצל המתחרה ומציעים ששתי החברות יסכימו להפסיק לשדל את העובדים זו של זו. האם דיון זה עשוי להיחשב להגבל עסקי? |
| [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] כן, שתי החברות מתחרות על העסקת עובדים והסכם בין שני מעסיקים להגביל תחרות זו עשוי להיחשב להגבל עסקי. |
| [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] לא, משום שהעובדים של שתי החברות כפופים לתקנות אי תחרות בהסכמי ההעסקה המתאימים שלהם. |
| [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] לא, משום שלהסדר אין השפעה על המחיר שמשלמים הצרכנים.הבא |
| Screen 26Question 5: Feedback83\_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. | הסכם עם חברה אחרת להגביל את התחרות בשוק העבודה אינו חוקי בתחומי שיפוט רבים, בדיוק כמו תיאום מחירים או הסכמים דומים המשפיעים על המוצרים שאנו מוכרים. |
| [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. | אין כעת תוצאות זמינות משום שלא השלמתם את בדיקת הידע.ברכותינו! עברתם בהצלחה את בדיקת הידע.אנא עיינו בתוצאות שלכם להלן באמצעות לחיצה על כל שאלה.לאחר שתסיימו, לחצו על החץ קדימה כדי למלא סקר קצר.מצטערים, לא עברתם את בדיקת הידע. הקדישו כמה דקות כדי לעבור על התוצאות שלכם להלן באמצעות לחיצה על כל שאלה.לאחר שסיימתם, יש ללחוץ על הלחצן לביצוע חוזר. |
| [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 DisagreeDisagreeNeutralAgreeStrongly Agree | [3] כתוצאה מפעילות זו, אני מבין/ה טוב יותר כיצד לקיים אינטראקציה עם מתחרים.לא מסכים במידה רבהלא מסכיםניטרלימסכיםמסכים מאוד |
| [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 | לאן לפנות לעזרה |
| [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)  | ManagerIf you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | מנהליםאם יש לכם שאלות בנוגע לאינטראקציה שלכם עם גורמים מחוץ ל-Abbott, המקום הטוב ביותר להתחיל בו הוא המנהל שלכם. |
| [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.
 | אמות מידה בכתב* למידע על מערכת הציפיות הבסיסית של החברה בנוגע לאינטראקציות עם גורמים אחרים, עיינו ב[קוד ההתנהגות העסקית](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) שלנו.
* להנחיות נוספות בעניין הדרישות של Abbott, עיינו במדיניות האתיקה והציות של Abbott בדבר סטנדרטים עסקיים.

לחצו [כאן](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) כדי לעבור לעמוד הסטנדרטים באתר האינטרנט של משרד האתיקה והציות (OEC) ב-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),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages.
 | משרד האתיקה והציות* משרד האתיקה והציות (OEC) הוא משאב גלובלי זמין לטיפול בשאלות או בחששות שלכם בנוגע לאינטראקציות עם מתחרים.
* בקרו בעמוד [יצירת קשר עם משרד האתיקה והציות](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) ב[אתר משרד האתיקה והציות](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) ב-Abbott World

אם יש לכם חששות בנוגע לפעילויות עסקיות המהוות הגבל עסקי, בין אם בתוך החברה או בהתנהלותכם מול מתחרים או גורמי צד שלישי אחרים, תוכלו לדווח על החששות שלכם למשרד האתיקה והציות‏ (investigations@abbott.com) או למחלקה המשפטית, או לבקר ב-[Speak Up](http://speakup.abbott.com/) הזמין בכל העולם, 24 שעות ביממה, שבעה ימים בשבוע, במספר שפות. |
| [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 DivisionContact 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.
 | המחלקה המשפטיתפנו למחלקה המשפטית בכל שאלה או חשש שקשורים לחוקי תחרות.לחצו [כאן](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) כדי להיכנס לדף הבית של המחלקה המשפטית ב-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 ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | משאבי הקורסתמליללחצו [כאן](file:///C%3A/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) כדי לקבל תמליל מלא של הקורס |
| 97\_toc\_1 | Welcome | ברוכים הבאים |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | אינטראקציות עם מתחרים |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | הפילוסופיה שלנו |
| 100\_toc\_4 | Objectives | יעדים |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | מבוא להגבלים עסקיים |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | האינטראקציות המסחריות שלנו |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | חשיבות ההגבלים העסקיים |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations  | חוקים ותקנות  |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | החוקים והסטנדרטים של Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | בדיקה מהירה |
| 110\_toc\_14 | Review | סקירה |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities  | ההשפעה על העסק שלנו ועל תחומי האחריות שלנו  |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | הציפיות של Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | תמיד יש לכם אפשרויות אחרות |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | לדעת מה לעשות |
| 116\_toc\_20 | Review | סקירה |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | תוכן העניינים |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | המחויבות שלכם |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | המחויבות שלכם |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | בדיקת ידע |
| 121\_toc\_25 | Introduction | מבוא |
| 122\_toc\_26 | Assessment | הערכה |
| 123\_toc\_27 | Feedback | משוב |
| 124\_toc\_28 | Survey | סקר |
| 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  | הקורס לא מסוגל להתחבר ל-LMS. לחצו על "אישור" כדי להמשיך ולעיין בקורס. שימו לב, ייתכן שאישור השלמת הקורס לא יהיה זמין. לחצו על "ביטול" כדי לצאת  |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | כל השאלות נותרו ללא מענה |
| 127\_string\_3 | Questions | שאלות |
| 128\_string\_4 | Question | שאלה |
| 129\_string\_5 | not answered | ללא מענה |
| 130\_string\_6 | That's correct! | נכון! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | לא נכון! |
| 132\_string\_8 | Feedback:  | משוב:  |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors  | אינטראקציות עם מתחרים  |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | בדיקת ידע |
| 135\_string\_11 | Submit | הגשה |
| 136\_string\_12 | Retake | בצעו שוב |
| 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.  | תיאור הקורס: אנו ב-Abbott מחויבים לעסקאות הוגנות ולציות לחוקי התחרות. בקורס זה, נעזור לכם להבין ולזהות התנהגות של הגבל עסקי וכיצד לקדם תחרות הוגנת ולהימנע מהתנהלות של הגבל עסקי. להשלמת הקורס יידרשו כ-15 דקות.  |
| 138\_string\_14 | Menu | תפריט |
| 139\_string\_15 | Resources | משאבים |
| 140\_string\_16 | Reference Material | חומרי עיון |
| 141\_string\_17 | Audio | שמע |
| 142\_string\_18 | Exit | יציאה |
| 143\_string\_19 | Close | סגירה |
| 144\_string\_20 | Comment... | הערות… |