**INSTRUCTIONS:**

**1)** Please edit the translation in the TARGET column directly.

**2)** To comment on a segment, simply create a new MS-Word comment.

**3)** It is best to edit this file in Normal or Draft view rather than page layout.

**4)** DO NOT alter the ID or SOURCE column text.

**5**) Blank rows should be ignored but not deleted.

**6**) **The following formatting must be maintained throughout:**

* **Paragraph (the number of paragraphs per row must be maintained)**
* **bold**
* **italic**
* **underline**
* **links**
* **lists (bullets and number of items in a list must be maintained)**

**7**) Ctrl+click on an ID in the left hand collumn to view the relevent screen in the online course. Toc ID’s will open the table of contents, ID’s containing \_string\_ have no relevent screen and are not linked.

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | О торговых ограничениях и соблюдении законов о торговле  Нажмите стрелку «Вперед». |
| [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. | В отдельных случаях США и другие страны и юрисдикции (например, Европейский Союз) ограничивают или запрещают торговые отношения с определенными странами, организациями и физическими лицами.  Эти ограничения могут включать запреты на экспорт, импорт, поездки, инвестиции и другие финансовые операции с лицами, подпадающими под торговые ограничения. |
| [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. | Abbott как компания с головным офисом в США, ведущая бизнес в разных странах, обязана по закону соблюдать все программы торговых ограничений США и контроля в каждой стране, где мы ведем бизнес. |
| [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. | По окончании этого курса вы:   * сможете описать среду, в которой мы работаем; * поймете, что такое торговые ограничения (санкции), и почему торговые санкции США распространяются на всех в Abbott; * поймете ожидания Abbott в отношении соблюдения торговых санкций США и то, как распознать признаки потенциальных нарушений; * сможете объяснить важность скрининга потенциальных сторонних партнеров; * будете знать, куда обращаться за помощью и поддержкой. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Добро пожаловать  1 минута  [2] Введение в торговые ограничения  5 минут  [3] Законы и регулирование  4 минуты  [4] Влияние на наш бизнес  4 минуты  [5] Наша ответственность  6 минут  [6] Ваше обязательство  1 минута  [7] Проверка знаний  5 минут  Ход изучения  Тема теперь доступна. |
| [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. | Торговые ограничения, также называемые **экономическими ограничениями**, представляют собой ограничения торговли, введенные правительством одной или нескольких стран в отношении другой страны, организации, группы или отдельного лица.  Например, одна страна может ограничивать некоторые виды экспорта, осуществлять контроль над определенными товарами, замораживать или блокировать активы или полностью запрещать торговые операции с другой страной, юридическим или физическим лицом. |
| [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 country under sanctions or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | Правительства вводят торговые ограничения с целью изменения поведения и политики конкретных стран или отдельных лиц, которые ставят под угрозу интересы этих правительств или нарушают нормы международного права.  Поскольку торговые ограничения затрудняют или делают невозможным для страны или отдельного лица-объекта торговых ограничений, торговлю со страной, вводящей такие ограничения, то торговые ограничения обычно вызывают негативные экономические последствия для таких стран или лиц. |
| [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. | Торговые ограничения обычно вводятся для достижения целей внешней политики или национальной безопасности.  Например, США и другие страны вводят торговые ограничения в отношении стран или отдельных лиц, которые спонсируют терроризм, нарушают права человека в отношении своих граждан или являются наркоторговцами. |
| [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. | Нарушение торговых ограничений или участие в любой деятельности, направленной на их обход, является уголовным преступлением, которое может повлечь за собой суровые административные и уголовные наказания для компаний и частных лиц, включая штрафы и тюремное заключение.  Abbott как компания с головным офисом в США обязана по закону соблюдать все программы торговых ограничений США и меры торгового контроля в каждой стране, где мы занимаемся коммерческой деятельностью. |
| [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. | Компания Abbott стремится вести бизнес в соответствии с самыми высокими юридическими и этическими стандартами.  В связи с этим, все сотрудники Abbott должны соблюдать программы торговых ограничений США. Это требование отражено в Кодексе делового поведения, а также в политиках и процедурах отдела Global Trade Compliance. |
| [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. | Вот что сказано в Кодексе делового поведения в отношении соблюдения торговых ограничений:  Мы соблюдаем все действующие правила торговли, например требования экспортного и импортного контроля, установленные государствами в интересах их внешней политики и национальной безопасности. Правила торговли включают предписания, ограничения экспорта определенных продуктов и запрет на ведение бизнеса с определенными физическими лицами, группами или организациями. |
| [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. | В политиках и процедурах отдела Global Trade Compliance содержатся подробные указания о том, как соблюдать торговые санкции.  Полный список торговых политик и процедур см. в разделе «Ресурсы» данного курса. |
| [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. | Те, кто обязан соблюдать программы ограничений США, называются «лицами США», к ним относятся:   * компании, зарегистрированные или базирующиеся в США (включая Пуэрто-Рико); * сотрудники таких компаний США (включая Пуэрто-Рико), а также сотрудники их подразделений за пределами США; * граждане США или постоянные резиденты США, независимо от того, где они находятся; * любое лицо, находящееся в США, в том числе во время отпуска; * любой зарубежный филиал компании со штаб-квартирой в США или организации, принадлежащей или подконтольной правительству США. |
| [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. | На практике категория «лиц США» очень широка и имеет большой охват, поэтому Abbott требует от всех сотрудников (включая сотрудников иностранных дочерних компаний и филиалов Abbott) соблюдать требования этих программ. |
| [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. | Помимо программ торговых ограничений США на компанию Abbott могут также распространяться ограничения, введенные в соответствии с местными законами других стран, в которых мы ведем коммерческую деятельность.  Ограничения, предписываемые Организацией Объединенных Наций или Европейским Союзом, могут также налагать ограничительные меры на Abbott. В этом курсе изложены программы торговых ограничений и типы деятельности, которые охватывает каждая программа. Если у вас есть вопросы о программах торговых санкций в других странах, обратитесь по адресу exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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. | Поскольку вы не работаете в США, тема торговых ограничений не имеет отношения к вам. |
| [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 | Верно  Неверно  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Abbott как компания с головным офисом в США обязана по закону соблюдать все программы торговых ограничений США и меры торгового контроля в каждой стране, где мы занимаемся коммерческой деятельностью. |
| [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? | Мишель, менеджер по работе с клиентами небольшой колумбийской диагностической компании, недавно приобретенной компанией Abbott, получает заказ на образцы для анализов от клиента на Кубе. США ввели торговые ограничения против Кубы, а Колумбия — нет. Поскольку Мишель является гражданкой Колумбии и работает на колумбийскую дочернюю компанию Abbott, а у Колумбии нет торговых ограничений против Кубы, может ли она выполнить заказ? |
| [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 | Да. Как гражданка Колумбии, живущая в Колумбии, Мишель не подпадает под определение «лица США». Поэтому она не обязана соблюдать программу ограничений.  Да. Хотя данное торговое ограничение США применяется к американским компаниям, ведущим деятельность на территории США, она не применяется к их иностранным дочерним компаниям.  Нет. Несмотря на то, что Мишель является гражданкой Колумбии, живущей в Колумбии, она работает в дочерней компании американской корпорации и поэтому обязана соблюдать эмбарго США в отношении Кубы.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Несмотря на то, что Мишель не является гражданкой или резидентом США, ее работодатель является дочерней компанией Abbott. Поэтому Мишель и ее компания считаются «лицами США» в рамках программы торговых ограничений против Кубы. Поэтому она не может выполнить заказ. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | Определение торговых ограничений  Торговые ограничения, также называемые экономическими ограничениями, представляют собой ограничения торговли, введенные правительством одной или нескольких стран в отношении другой страны, организации, группы или отдельного лица. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | Нарушение торговых ограничений  Нарушение торговых ограничений или участие в любой деятельности, направленной на их обход, является тяжким правонарушением, которое может повлечь за собой суровые административные и уголовные наказания для компаний и частных лиц, включая штрафы и тюремное заключение. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Кто обязан соблюдать торговые ограничения США  Те, кто обязан соблюдать программы ограничений США, называются «лицами США». На практике категория «лиц США» очень широка и имеет большой охват, поэтому Abbott требует от всех сотрудников (включая иностранные дочерние и аффилированные компании и их сотрудников) соблюдать требования этих программ. |
| [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. | В США программы торговых ограничений управляются и осуществляются Управлением по контролю за иностранными активами (OFAC) Министерства финансов США и Бюро промышленности и безопасности (BIS) Министерства торговли США в рамках усилий по обеспечению внешней и национальной безопасности. |
| [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. | Программы торговых ограничений США делятся на три широкие категории:   * всеобъемлющие ограничения; * ограниченные меры; * ограничения на основе списков. |
| [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. | Всеобъемлющие ограничения, также называемые эмбарго, **запрещают практически все виды операций со страной или территорией, в отношении которой введены ограничения,** включая их правительства, резидентов и организации, зарегистрированные в стране, подвергающейся ограничениям, или действующие на территории этой страны. |
| [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. | В большинстве случаев всеобъемлющие ограничения запрещают:   * импорт из страны-объекта ограничений; * экспорт или реэкспорт в страну-объект ограничений; * Деловые переговоры и прочие финансовые операции со страной-объектом ограничений, ее правительством или с их участием. |
| [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. | Знаете ли вы?  Всеобъемлющие страновые ограничения запрещают большую часть операций с гражданами и компаниями страны, в отношении которой введены ограничения, даже если они не связаны напрямую с правительством этой страны. |
| [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. | Правительства, в отношении которых введены ограничения, могут также владеть или осуществлять контроль над компаниями, которые находятся за пределами границ их государств.  Всеобъемлющие страновые ограничения обычно запрещают «лицам США» заниматься деятельностью с такими компаниями, где бы они ни находились. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | Страны, которые в настоящее время подпадают под всеобъемлющие ограничения США, включают в себя:   * Кубу; * Иран; * Северную Корею; * Некоторые регионы Украины (Крым, Донецкая Народная Республика и Луганская Народная Республика) и * Сирия.   Если вы планируете вести коммерческую деятельность с любой из этих стран, нужно сначала обратиться по адресу [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | Некоторые другие страны подвергаются ограниченным или целенаправленным, а не всеобъемлющим торговым ограничениям.  Однако международные события могут послужить причиной изменения правительством США статуса страны в рамках своих программ торговых ограничений. Это означает, что некоторые страны, которые в настоящее время находятся под ограниченными мерами, могут столкнуться с более всеобъемлющими торговыми ограничениями в будущем. |
| [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. | Ограниченные санкционные меры **относятся к определенным видам деятельности или специально указанным объектам**.  Например, ограниченные меры могут просто ограничивать импорт и экспорт определенной продукции. Они также могут быть направлены против правительств определенных стран. |
| [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. | Некоторые хорошо известные страны и территории, против которых направлены ограниченные меры ограничительных программ США, включают:   * Афганистан * Бирма (Мьянма) * Китай (включая Гонконг) * Ирак * Ливия * Никарагуа * Россия * Сомали * Западный берег реки Иордан * Йемен   Посетите сайт [Программы торговых ограничений и информация о странах | Управление по контролю за иностранными активами (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank), чтобы узнать полный список программ торговых ограничений OFAC.  Если вы не уверены в отношении статуса конкретной страны, обратитесь по адресу 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”). | Большинство недавних торговых ограничений правительства США являются ограничениями на основе списков, которые нацелены на **физических или юридических лиц в некоторых странах.**  Эти лица или организации, как правило, участвуют в терроризме, незаконном обороте наркотиков, распространении ядерного оружия или действуют от имени/в интересах целевых стран. Они включены в «Список лиц особых категорий и запрещённых лиц» (SDNs) 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. | В совокупности все эти целевые лица, организации и люди обычно называются **субъектами ограничений** или **сторонами, в отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций**.  OFAC публикует список лиц особых категорий, куда входят более 15 000 компаний и физических лиц. Список лиц особых категорий постоянно обновляется. |
| [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. | Участники списка лиц особых категорий могут перемещаться из страны в страну, и лицам США, запрещается иметь с ними дело, где бы они ни находились.  Кроме того, любая организация, 50% или более которой принадлежит одному или более участнику списка лиц особых категорий, также считается запрещенной стороной независимо от того, указана ли эта организация списке лиц особых категорий. Лицам США запрещено вести практически любую деятельность с такими организациями. |
| [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. | Бюро промышленности и безопасности (BIS) и Госдепартамент США также ведут списки сторон, подпадающих под ограничения, включая список лиц, отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций, Список организаций, Список непроверенных стран и компаний и Список запрещенных контрагентов.  Позже в этом курсе вы узнаете о том, как проводить скрининг потенциальных и существующих торговых партнеров в соответствии с различными списками сторон, подпадающих под ограничения. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Мей, менеджер по продажам в Abbott, проводит скрининг сторон, подпадающих под ограничения, в отношении компании Zhejiang Medical Supply Company, потенциального нового дистрибьютора в Китае. Хотя эта компания не фигурирует в каком-либо списке сторон, подпадающих под ограничения, в профиле клиента говорится, что она на 75% принадлежит члену совета директоров, который находится в списке лиц особых категорий OFAC. Если дистрибьютор не будет указан в каком-либо списке сторон, подпадающих под ограничения, можно ли вести бизнес с этой компанией? |
| [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 | Да, возможно. Поскольку сама компания не фигурирует в каком-либо списке сторон, подпадающих под ограничения, с ней можно вести бизнес.  Вероятно, нет. Несмотря на то, что компания не находится в каком-либо списке сторон, подпадающих под ограничения, она, по-видимому, принадлежит участнику списка лиц особых категорий.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Несмотря на то, что сама компания не указана в списке сторон, подпадающих под ограничения, по-видимому, она принадлежит участнику списка лиц особых категорий, и требуется дальнейшее расследование. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Всеобъемлющие ограничения  Всеобъемлющие ограничения, также называемые эмбарго, запрещают практически все виды операций со страной или территорией, в отношении которой введены ограничения, включая их правительства, резидентов и организации, зарегистрированные в стране-объекте ограничений, или действующие на территории этой страны. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Ограниченные санкции  Ограниченные санкционные меры относятся к определенным видам деятельности или специально указанным объектам. Например, ограниченные меры могут просто ограничивать импорт и экспорт определенной продукции. Они также могут быть направлены против правительств определенных стран. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | Торговые ограничения на основе списков  Торговые ограничения на основе списков нацелены на физических или юридических лиц в некоторых странах. Они включены в «Список лиц особых категорий и запрещённых лиц» (SDNs). В совокупности эти целевые лица, организации и люди обычно называются субъектами ограничений или сторонами, в отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций. |
| [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. | Существует ряд видов деятельности, которые запрещены или ограничены программами торговых ограничений.  Давайте рассмотрим основные виды деятельности, на которые распространяются торговые ограничения, и обсудим, как они соотносятся с деятельностью компании 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. | Многие программы торговых ограничений объявляют незаконным экспорт товаров, услуг, программного обеспечения или технологий в страну, на которую распространяются торговые ограничения, или торговлю с запрещенной стороной.  Запреты на экспорт запрещают не только прямой экспорт в страну-объект ограничений, но и косвенный экспорт или реэкспорт через третью страну, в отношении которой не введены торговые ограничения. |
| [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. | Многие программы имеют исключения и общие разрешения, которые могут позволить вам экспортировать нижеуказанное, даже если прочий экспорт запрещен:   * Информационные материалы, личный багаж, одежда, косметика и другие личные вещи (при путешествии) * Некоторые продукты питания, медикаменты и медицинские изделия в рамках гуманитарного исключения.   Эти исключения являются узконаправленными, применяются по-разному в каждой программе, и в большинстве случаев для таких исключений требуется специальное лицензирование. Перед экспортом или реэкспортом продуктов питания, медикаментов или медицинской техники в рамках программы торговых ограничений обратитесь по адресу exports@abbott.com для получения разрешения. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Бруно, торговый представитель компании Abbott, посещает торговую выставку в США. К нему обращается Эшли, ирландский дистрибьютор, по вопросу возможности продаж в Иране. Эшли предлагает Бруно продавать и отправлять товар ей в Ирландию, а затем она организует поставку в Иран. Возможен ли такой экспорт? |
| [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 | Да, возможно, так как Abbott будет осуществлять экспорт непосредственно в Ирландию, а она не входит в список стран, на которые распространяются торговые ограничения США.  Вероятно, нет, потому что, хотя экспорт в Ирландию не запрещен правительством США, но запрещен экспорт в Иран, который является конечным пунктом назначения для продукции Бруно.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Несмотря на то, что Бруно отправляет продукцию в Ирландию, он знает, что она будет реэкспортирована в Иран — страну, подпадающую под торговые ограничения США. Без разрешения правительства США это будет нарушением американских экспортных запретов, которые запрещают не только прямой экспорт в такую страну, как Иран, в отношении которой введены торговые ограничения, но и косвенный экспорт или реэкспорт через третью страну, такую как Ирландия, в отношении которой не введены торговые ограничения, со знанием того, что продукция будет реэкспортирована в Иран. Торговые ограничения нельзя обходить путем транспортировки товаров через другую страну или продажи через дистрибьютора. |
| [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. | Большинство программ торговых ограничений запрещают импорт товаров и услуг непосредственно из стран-объектов ограничений в США и, в более широком смысле, запрещают любые сделки, где бы то ни было, связанные с продуктами или услугами, которые были произведены в странах-объектах ограничений.  Это включает в себя возврат экспортированных продуктов, вошедших в товарный оборот страны, в отношении которой введены торговые ограничения. |
| [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. | Запрет распространяется на непрямой импорт товаров из стран, подпадающих под торговые ограничения, которые перемещаются через страну, не подпадающую под торговые ограничения.  Ограничительные меры также распространяются на товары, произведенные из сырья или комплектующих изделий из страны-объекта ограничений. Это значит, что сотрудник отдела закупок, приобретающий товары для Abbott, должен убедиться, что никакие продукты и компоненты, целиком или частично, заведомо не получены из страны или от лица, находящихся под торговыми ограничениями, вне зависимости от того, как далеко в цепочке поставок они находятся. |
| [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. | Знаете ли вы?  C точки зрения компании Abbott, запрет на импорт применяется в равной степени к филиалам, дочерним компаниям и сотрудникам Abbott, импортирующим товары и услуги из стран, в отношении которых введены торговые ограничения, в любые страны, где Abbott ведет коммерческую деятельность. Следует информировать поставщиков Abbott о том, что мы ожидаем от них соблюдения применимых мер торгового контроля. Если у вас есть какие-либо вопросы, касающиеся контроля импорта в связи с санкциями, обратитесь по адресу 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. | Граждане США могут легально путешествовать в большинство стран, подпадающих под торговые ограничения.  Тем не менее, в соответствии с некоторыми программами торговых ограничений считается незаконным нести расходы или вести определенную деятельность в стране-объекте ограничений без лицензии OFAC. Даже при наличии надлежащего лицензирования некоторые виды деятельности, такие как встречи по стратегии продаж или обсуждение промоционных активностей, по-прежнему запрещены, например в Иране. |
| [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. | Поэтому вы как сотрудник Abbott, находясь в любой точке мира, должны проконсультироваться с отделом Global Trade Compliance по адресу exports@abbott.com перед деловой поездкой в любую страну, в отношении которой введены торговые санкции. |
| [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. | Программы контроля за внешней торговлей и торговыми ограничениями, как правило, включают запрет на содействие деятельности других лиц.  В силу этого запрета оказание помощи лицу или компании, которые не являются резидентами США, явлется незаконным в любой сделке, в которой вам как лицу США (или сотруднику компании со штаб-квартирой с США) не разрешено участвовать. Например, компании со штаб-квартирой с США запрещено направлять клиентов из стран-объектов ограничений иностранным или дочерним компаниям, которые не подпадают под торговые ограничения США. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Джина работает в Abbott в Аргентине. Она увидела возможность для расширения на Кубу, но знает, что неразрешенная торговля с Кубой остается запрещенной в соответствии с торговыми ограничениями США. Серхио, гражданин Аргентины, работает в аргентинской маркетинговой компании и активно взаимодействует с кубинским рынком. Он предлагает Джине начать открывать новые возможности от имени компании Abbott на кубинском рынке в ожидании отмены торговых ограничений против Кубы. Джина соглашается направлять клиентов компании Серхио. Можно ли так поступить? |
| [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 | Да, возможно, так как бизнес с Кубой будет вести третья сторона, чья компания и страна (Аргентина) не подпадают под запрет США на торговлю с Кубой.  Вероятно, нет, поскольку для американской компании незаконно использовать третью сторону для содействия ведению бизнеса с такой страной как Куба, в отношении которой введены торговые ограничения.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Несмотря на то, что Джина намерена использовать третью сторону, которая не подпадает под торговые ограничения США, она является сотрудником американской компании, и ей не разрешается направлять клиентов из стран-объектов ограничений иностранным компаниям, которые не обязаны соблюдать торговые ограничения США. |
| [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. | Подобно запрету на содействие деятельности, большинство программ торговых ограничений запрещают оказание помощи кому-либо для обхода правил торговых ограничений.  Например, консультация кого-либо о том, как структурировать сделку таким образом, чтобы обойти или уклониться от торговых ограничений, сама по себе является нарушением торговых ограничений. Однако предоставление базового объяснения того, что говорится в законах о торговых ограничениях, не является нарушением торговых ограничений, если вы не предлагаете стратегических советов о том, как обойти эти законы. |
| [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 sanctionsed country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | Единственный законный способ вести бизнес со страной-объектом ограничений, не нарушая программы торговых ограничений и политики Abbott, — это получение лицензии Управления контроля иностранных активов (OFAC) или Бюро промышленности и безопасности (BIS) на осуществление разрешенной деятельности.  Обратитесь по адресу [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) в отношении любой деятельности, связанной со странами-объектами санкций. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Экспорт и реэкспорт  Запреты на экспорт запрещают не только прямой экспорт в страну-объект ограничений, но и косвенный экспорт или реэкспорт через третью страну, в отношении которой не введены торговые ограничения. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Импорт  Большинство программ торговых ограничений запрещают импорт товаров в США непосредственно из стран, в отношении которых введены торговые ограничения. Запрет распространяется на непрямой импорт товаров из стран-объектов ограничений, которые перемещаются через страну, не подпадающую под торговые ограничения. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Деловые поездки  Граждане США могут легально путешествовать в большинство стран, подпадающих под торговые ограничения. Тем не менее, в соответствии с некоторыми программами торговых ограничений считается незаконным нести расходы или вести определенную деятельность в стране-объекте ограничений. Поэтому вы должны проконсультироваться с отделом Global Trade Compliance по адресу exports@abbott.com перед деловой поездкой в любую страну, в отношении которой введены торговые санкции. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | Содействие деятельности других лиц  Программы контроля за внешней торговлей и торговыми ограничениями, как правило, включают запрет на содействие деятельности других лиц. Нарушением является оказание помощи лицу или компании, которые не являются резидентами США, в любой сделке, запрещенной в соответствии с политикой Abbott. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | Попытка обойти торговые ограничения  Помощь в обхождении торговых ограничений является незаконной. |
| [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. | Как упоминалось ранее, законодательство США и политики Abbott требуют от каждого сотрудника компании соблюдать правила торговых ограничений США. |
| [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. | Законодательство США запрещает ведение бизнеса с любым лицом или организацией, которая входит в список лиц особых категорий, или находится в списке сторон, подпадающих под ограничения.  Филиалы Abbott во всех странах мира должны проверять своих потенциальных торговых партнеров, клиентов, поставщиков, банки, сотрудников здравоохранения, главных исследователей, докладчиков, получателей пожертвований и т.д. По всем применимым и актуальным спискам сторон, подпадающих под ограничения. |
| [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. | Кроме того, филиалы Abbott по всему миру должны продолжать проводить скрининг своих существующих торговых партнеров на постоянной основе для гарантии того, что те не были добавлены в список сторон, подпадающих под ограничения, после первоначального скрининга. |
| [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. | Скрининг имеет решающее значение для соблюдения программ торговых ограничений.  Чтобы помочь вам провести скрининг, отдел Global Trade Compliance компании Abbott внедрил систему, которая делает скрининг простым и эффективным. Эта система позволяет вам проводить скрининг физического или юридического лица по актуальным спискам сторон, подпадающих под санкции. После того, как имя/название лица загружены, система автоматически повторно проверяет его каждый раз, когда списки обновляются. Для получения доступа к системе и инструкций по ее использованию, пожалуйста, направьте запрос на электронную почту 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. | Знаете ли вы?  Процедура скрининга сторон, в отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций (Denied Party Screening) (CCTC8990.09.001), содержит руководство по соблюдению требований для скрининга сторон, в отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций; она применяется к филиалам Abbott во всем мире. |
| [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. | Если скрининг выявляет точное совпадение по имени физлица или названию организации в списке сторон, подпадающих под ограничения, необходимо действовать с особой осторожностью.  Вы должны немедленно приостановить транзакции с участием физического или юридического лица, указанного в списке, и обратиться по адресу CCTC\_DPS@abbott.com для проведения дальнейшей комплексной юридической проверки. |
| [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. | Большинство сделок (но не все) со сторонами, в отношении которых установлен запрет на проведение финансовых операций, запрещены.  Конкретная программа торговых ограничений каждой страны имеет исключения и разрешенные виды деятельности, которые могут позволить осуществить ту или иную сделку. Чтобы подробнее узнать о требованиях компании Abbott к проверке Denied Party Screening, зайдите на страницу Denied Party Screening на портале 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. | В ходе повседневной деятельности необходимо следить за индикаторами риска, которые могут предупредить вас о возможном нарушении программы торговых ограничений или указать на то, что продукция предназначена для непредусмотренного использования, конечного пользователя или пункта конечного назначения. |
| [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. | Выявление индикатора риска не означает, что транзакция не может или не должна совершаться, но является предупреждением о подозрительных обстоятельствах, которые необходимо расследовать, прежде чем продолжать. |
| [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. | Закрывать глаза на индикаторы риска и совершать транзакцию, зная, что нарушение произошло или скоро произойдет, само по себе является нарушением законодательства.  Например, если название больницы конечного пользователя указывает на возможные связи с страной, в отношении которой введены торговые ограничения, (например, «кубинская больница», расположенная в Катаре), это следует рассматривать как индикатор риска, требующий дальнейшего расследования до того, как деловые отношения будут продолжены. |
| [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. | Вот некоторые другие индикаторы риска, на которые вы должны обращать внимание:   * клиент отказывается от обычной установки, обучения или технического обслуживания продукции, которую он недавно приобрел (например, диагностическое оборудование); * клиент готов заплатить наличными за товар, который обычно оплачивается в рассрочку; * вы замечаете большое увеличение заказов от клиента без видимой на то причины.   Приведенный выше список не является всеобъемлющим, поэтому всегда будьте начеку по поводу других возможных индикаторов риска. Дополнительные примеры индикаторов риска можно найти в корпоративной финансовой политике CFM 8990 – Законы и нормативно-правовые акты США по контролю экспорта и внешней торговли. Если вы заметили какие-либо индикаторы риска, обратитесь для получения дальнейших указаний по адресу exports@abbott.com. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Какие из указанных ниже индикаторов риска предупредят вас о том, что, возможно, вы имеете дело с страной или лицом, в отношении которых введены торговые ограничения? |
| [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 | Компания в Риме, которая имеет связи с Ираном, просит вас отправить заказ в Турцию, страну, граничащую с Ираном.  Вы встречаетесь с клиентом в Бельгии. Его компания называется International Trade Co. of Syria.  Агент по закупкам неохотно предоставляет вам информацию о конечном пункте назначения питательного продукта, который вы продаете.  Заказы на анализы поступают не из того места, куда было продано диагностическое оборудование.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Все это примеры индикаторов риска, которые предупредят вас о том, что возможно вы имеете дело со страной или лицом, в отношении которых введены торговые ограничения. |
| [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. | Нарушения программ торговых ограничений США могут привести к административным штрафам в размере более 300 000 долларов США за каждое нарушение и уголовным штрафам в размере до 1 миллиона долларов США и/или к 20 годам тюремного заключения за каждое нарушение.  Могут возникнуть и другие последствия, такие как негативное освещение в СМИ и потеря экспортных привилегий. |
| [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. | Самостоятельное раскрытие нарушения является важным смягчающим фактором с точки зрения снижения строгости наказания.  Таким образом, если вам станет известно о возможном нарушении, немедленно свяжитесь с отделом Global Trade Compliance по тел. +1-224-668-9585, либо с отделом Legal Regulatory & Compliance по тел. +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. | Программы торговых ограничений сложны и могут меняться в ответ на международные события.  НАЖМИТЕ «ДАЛЕЕ» И УЗНАЙТЕ, ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВОВАТЬ ВСЕМ ПРОГРАММАМ США ПО КОНТРОЛЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ТОРГОВЫМ ОГРАНИЧЕНИЯМ. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | Следуйте политикам и процедурам  Необходимо знать и следовать политикам и процедурам компании Abbott для обработки и анализа деловой активности, которая может быть затронута программами торговых ограничений. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | Следите за индикаторами риска  Всегда следите за индикаторами риска, указывающими на потенциальные нарушения торговых ограничений. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Остановите транзакцию  Если вы заметили индикатор риска, немедленно остановите транзакцию и обратитесь по адресу exports@abbott.com за руководством. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | Проводите скрининг торговых партнеров  Всегда проверяйте своих потенциальных торговых партнеров, клиентов, поставщиков, сотрудников здравоохранения и т.д. По всем применимым и актуальным спискам сторон, подпадающих под ограничения, а также следите, чтобы на постоянной основе проводился скрининг всех существующих партнеров. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Задавайте вопросы и выражайте опасения  Если у вас есть какие-либо вопросы или опасения в отношении торговых санкций, немедленно сообщите о них по адресу exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | Проверка Denied Party Screening  Филиалы Abbott во всем мире должны проверять своих потенциальных торговых партнеров, клиентов, поставщиков, банки, сотрудников здравоохранения, главных исследователей, докладчиков, получателей пожертвований и т.д. По всем применимым и актуальным спискам сторон, подпадающих под ограничения. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Система Denied Party Screening компании Abbott  Система Denied Party Screening компании Abbott обеспечивает удобный и эффективный скрининг. Для получения доступа к системе и инструкций по ее использованию направьте запрос на электронную почту CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Если организация оказывается в списке ограничений  Если скрининг выявляет точное совпадение по имени физлица или названию организации в списке сторон, подпадающих под ограничения, вам следует немедленно остановить все транзакции, связанные с лицом или организацией, находящимися в списке, и связаться с CCTC\_DPS@abbott.com для проведения дальнейшей комплексной проверки. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Индикаторы риска  В ходе повседневной деятельности необходимо следить за индикаторами риска, которые могут предупредить вас о возможном нарушении программы торговых ограничений или указать на то, что продукция предназначена для непредусмотренного использования, конечного пользователя или пункта конечного назначения. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | Нарушения программ торговых ограничений США  Нарушения программ торговых ограничений США могут привести к административным штрафам в размере более 300 000 долларов США за каждое нарушение и уголовным штрафам в размере до 1 миллиона долларов США и/или к 20 годам тюремного заключения за каждое нарушение. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Вопросы и опасения  Если у вас есть какие-либо вопросы или сомнения в отношении торговых санкций, немедленно сообщите о них по адресу exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Просим вас подтвердить свои обязательства, связанные с торговыми ограничениями.  Я подтверждаю, что мне понятны мои обязательства, связанные с торговыми ограничениями, и я знаю, где находятся применимые политики и процедуры и как ознакомиться с ними.  Подтвердите |
| [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. | Следующий далее раздел «Проверка знаний» состоит из 10 вопросов. Для успешного прохождения курса вам необходимо набрать как минимум 80 %.  КОГДА БУДЕТЕ ГОТОВЫ, НАЖМИТЕ КНОПКУ «ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ». |
| [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] Джули – гражданка США и работает в канадском офисе Abbott. Ее просят организовать поездку на Кубу для группы ее канадских коллег, включая бронирование гостиниц в Гаване и некоторые виды туризма. Канада не имеет экономических ограничений против Кубы. Может ли Джули организовать эту поездку? |
| [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] Да |
| [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] Нет  Далее |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | Есть несколько причин, почему Джули должна воздержаться от любого участия в организации поездки:   * Будучи гражданкой США, Джули считается «лицом США» и поэтому подпадает под торговые ограничения против Кубы, независимо от того, где она проживает. * Будучи гражданкой США, Джули не может помогать нерезидентам США выезжать на Кубу с деловой или с какой-либо другой целью. * Как сотрудница Abbott – американской компании, Джули обязана соблюдать все требования программ торговых ограничений и мер контроля в отношении торговых ограничений США в каждой стране, в которой Abbott ведет бизнес. |
| [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] Джеймс, менеджер по развитию бизнеса Abbott в США, получил запрос на экспорт товаров и услуг в Иран. Он знал об общем ограничении американского экспорта в Иран, поэтому передал клиента своему коллеге в Испании. Правильно ли это? |
| [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] Да |
| [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] Нет  Далее |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | Джеймс не должен был передавать клиента своему коллеге в Испании, потому что:   * Использование дочерней компании для ведения дел с такой страной как Иран, в отношении которой введены торговые ограничения, считается содействием деятельности других лиц и поэтому запрещено. Передача бизнеса дочерней компании, вероятно, нарушит ограничения OFAC, даже если дочерняя компания никогда фактически не вела бизнес в Иране. Запрет на содействие делает незаконным оказание помощи лицу или компании, которые не являются резидентами США, в любой сделке, в которой вы, как лицо США (или сотрудник компании с головным офисом в США), не уполномочены или не имеете разрешения участвовать. * Поскольку коллега Джеймса является сотрудником Abbott – американской компании, он (она), как и Джеймс, обязан соблюдать все американские программы торговых ограничений и контроля в Испании и в каждой стране, где Abbott ведет бизнес. |
| [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] Кто из перечисленных ниже считается лицом США, обязанным соблюдать торговые ограничения США?  Отметьте все подходящие варианты. |
| [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] Гражданин США, постоянно проживающий в Израиле. |
| [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] Парижский филиал американской компании. |
| [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] Мексиканская компания, расположенная в Хуаресе, которая осуществляет продажи главным образом в США. |
| [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] Датский гражданин, посещающий США во время отпуска.  Далее |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all “U.S. persons.” The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | Торговые ограничения США действуют в отношении всех «лиц США». Определение «лица США» включает в себя:   * компании, зарегистрированные или базирующиеся в США (включая Пуэрто-Рико); * сотрудников американских компаний (в том числе базирующихся в Пуэрто-Рико), а также сотрудников их филиалов, находящихся за пределами США; * граждан США или постоянных резидентов США, независимо от того, где они находятся; * любое лицо, находящееся в США, в том числе во время отпуска; * любой зарубежный филиал компании со штаб-квартирой в США или организации, принадлежащей или подконтольной правительству США.   Таким образом, гражданин США, проживающий в Израиле, парижский филиал американской компании и гражданин Дании, находящийся в США в отпуске, классифицируются как «лица США». Но мексиканская компания в Хуаресе – нет, хотя она и ведет торговлю с США. |
| [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] Какие из следующих действий американской компании могут нарушить торговые ограничения США?  Отметьте все подходящие варианты. |
| [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] Экспорт товаров во Францию при наличии информации о том, что они будут реэкспортированы в Северную Корею. |
| [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] Отправка продовольствия и медикаментов в страну, в отношении которой введены торговые ограничения, без лицензирования OFAC или 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] Продажи в адрес компании, принадлежащей участнику списка лиц особых категорий. |
| [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] Продажа оборудования научно-исследовательскому институту, аффилированному с правительством Ирана. |
| [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] Закупка товаров, которые содержат компоненты, материалы или ингредиенты, полученные из стран, в отношении которых введены ограничения.  Далее |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | Все эти действия, скорее всего, нарушат торговые ограничения США.   * Американская компания не может использовать страну, в отношении которой не введены торговые ограничения (такую как Франция), для реэкспорта товаров в страну-объект ограничений (такую как Северная Корея). * Экспорт продовольствия и медикаментов в страну-объект ограничений может быть разрешен по гуманитарным соображениям, но только при наличии соответствующей лицензии от OFAC или BIS. * Торговые ограничения США запрещают продажу компании, которая принадлежит на 50% или более участнику списка лиц особых категорий. * Продажа оборудования компании, которая имеет принадлежность к стране, в отношении которой введены торговые ограничения (например Ирану) будет являться нарушением торговых ограничений США. * Компания США не может приобретать товары, целиком или частично, которые были произведены, изготовлены, добыты или обработаны в стране, на которую наложены торговые ограничения, либо закуплены у лица, на которого наложены торговые ограничения. |
| [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] Стамбульские дистрибьюторы, зарегистрированные в соответствии с законодательством Турции, являются клиентами Abbott. Стамбульские дистрибьюторы заказывают в Abbott пять (5) диагностических приборов. Агент по закупкам специально просит, чтобы вся маркировка и упаковка для отгрузки были на фарси, поскольку устройства предназначены для реэкспорта в Иран. Что из нижеперечисленного верно? |
| [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 может продавать приборы стамбульским дистрибьюторам, поскольку Турция не имеет экономических ограничений против Ирана. |
| [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 может продавать приборы стамбульским дистрибьюторам, если в документах по сделке не указано, что техника предназначена для реэкспорта в Иран. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] Abbott не может продавать приборы стамбульским дистрибьюторам без лицензии, потому что знает, что оборудование предназначено для реэкспорта в Иран.  Далее |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | Отправка товаров из США в страну, не подпадающую под торговые ограничения (такую как Турция), с намерением реэкспортировать их в страну-объект ограничений (такую как Иран) будет нарушением программы торговых ограничений США. Abbott не может продавать приборы стамбульским дистрибьюторам без лицензии, потому что знает, что техника предназначена для реэкспорта в Иран. Даже при отсутствии прямых фактов, указывающих на то, что приборы предназначены для поставки в Иран, запрос на маркировку на фарси является индикатором риска, на основании которого нам нужно прояснить вопрос о предполагаемом конечном пункте назначения. |
| [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] Торговые ограничения всегда вводятся в отношении стран, а не физических или юридических лиц. |
| [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] Верно |
| [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] Неверно  Далее |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | Хотя торговые ограничения могут быть введены против стран, они также могут быть введены против физических и юридических лиц, подозреваемых в незаконной деятельности. Это может помочь предотвратить распространение деятельности преступных организаций. Правительства различных стран имеют данные об этих лицах и организациях в списках, и любые ограничения против них называются списочными торговыми ограничениями. |
| [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] Что из нижеуказанного может случиться с американской компанией, которая импортирует восстановленное медицинское оборудование с маркировкой «Сделано в Иране» от иранских врачей, проживающих в Европе?  Отметьте все подходящие варианты. |
| [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] Ничего. Товары импортируются из Европы, а не из Ирана. |
| [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] Если импорт не будет должным образом лицензирован, компании, возможно, придется заплатить штраф в размере более 300 000 долларов США за каждое нарушение. |
| [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] Если есть доказательства того, что владельцы компании намеренно скрывают истинную страну происхождения, их могут привлечь к ответственности и, если их признают виновными, заключить в тюрьму и оштрафовать.  Далее |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | Правила OFAC обычно запрещают импорт из Ирана. Нарушение торговых ограничений США может привести к административным штрафам в размере более 300 000 долларов США за каждое нарушение. Кроме того, если нарушение будет признано уголовным по своему характеру, могут иметь место более суровые наказания и потенциальное тюремное заключение. |
| [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] Вы проверили потенциального клиента по всем применимым и актуальным спискам сторон, подпадающих под ограничения. Клиент не находится ни в одном из списков. Ваш менеджер сообщает об индикаторе риска, который она обнаружила в отношении клиента. Вы решаете не проводить расследование по этому индикатору, потому что уже проверили клиента. Правильно ли это? |
| [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] Да |
| [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] Нет  Далее |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | Индикаторы риска предупреждают вас о подозрительных обстоятельствах, которые должны быть проверены перед тем, как продолжать сотрудничество. Если вы не провели расследование в отношении индикатора риска и начали вести коммерческую деятельность со стороной-объектом ограничений, вас могут признать виновными в нарушении законов о торговых ограничениях США, даже если нарушения непреднамеренны. |
| [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] Что из нижеследующего должно послужить для вас предупреждением о том, что операция может потенциально нарушить законы США о торговых ограничениях? |
| [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] Клиент просит доставить заказ в необычное место. |
| [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] Клиент настаивает на оплате наличными за дорогой товар, который обычно оплачивается в рассрочку. |
| [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] Название компании, с которой вы имеете дело, указывает на возможные связи со страной-объектом ограничений. |
| [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] Технические характеристики продукции не соответствуют техническим характеристикам, типичным для страны, в которую он поставляется. |
| [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] Все вышеперечисленное.  Далее |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | Все эти действия должны вызывать подозрения или служить предупреждающими сигналами, поскольку все они указывают на потенциальные нарушения законов о торговых ограничениях США. |
| [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] Куда следует обратиться, если у вас есть какие-либо вопросы или вы хотите узнать больше о программах торговых ограничений? Отметьте все подходящие варианты. |
| [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] Отдел по работе с персоналом (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] Отдел Global Trade Compliance |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] Отдел по связям с общественностью |
| [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] Отдел Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Отправить |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | Если у вас есть вопросы или вы хотите узнать больше о программах санкций, свяжитесь с отделом Legal Regulatory & Compliance (LR&C) по адресу 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. | Вы не прошли проверку знаний, поэтому результаты недоступны.  Поздравляем! Вы успешно прошли проверку знаний и завершили курс.  Просмотрите свои результаты ниже, нажимая на каждый вопрос.  По готовности нажмите стрелку «Вперед» и примите участие в кратком опросе.  К сожалению, вы не прошли проверку знаний. Просмотрите свои результаты ниже, нажимая на каждый вопрос.  Когда будете готовы, нажмите на кнопку «Повторить». |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] В результате этого занятия я стал(а) лучше понимать суть торговых ограничений.  Категорически не согласен(-на)  Не согласен(-на)  Нейтрален(-на)  Согласен(-на)  Полностью согласен(-на) |
| [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 | Куда обращаться за помощью |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | МЕНЕДЖЕР ИЛИ НЕПОСРЕДСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ  Если вы заметили индикатор риска при работе с торговым партнером, у вас есть опасения, связанные с чьими-либо попытками обойти торговые ограничения, или имеются общие вопросы о программах торговых ограничений, всегда обращайтесь к вашему руководителю. Ваш руководитель знает вас и вашу работу и должен быть в состоянии помочь вам разрешить ситуацию надлежащим образом. Кроме того, вы можете спросить руководителя о том, как данный курс применяется к вашим непосредственным рабочим обязанностям. |
| [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 | ПИСЬМЕННЫЕ СТАНДАРТЫ   * Ознакомьтесь с [Кодексом делового поведения](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) компании Abbott для руководства по соблюдению применимого торгового регулирования . * См. следующие корпоративные политики и процедуры компании Abbott для обработки и анализа деловой активности, которая может быть затронута программами торговых ограничений. Нажмите [здесь](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx" \t "_blank), чтобы получить доступ к документам на портале Abbott World. * Корпоративная юридическая политика 60-3 – Законы США о внешнем эмбарго и контроле внешней торговли * CFM 8990 – Торговые ограничения и меры контроля внешней торговли. * CCTC8990.01.001 – Контроль предполагаемого экспорта * CCTC8990.03.001 – Запросы лицензий BIS на экспорт / реэкспорт * CCTC8990.09.001 – Процедура Denied Party Screening * CCTC8990.10.001 – Процедура лицензирования OFAC * CCTC8990.10.003 – Коммерческая деятельность, связанная с генеральными лицензиями OFAC * CCTC8990.10.004 – Взаимодействие с сотрудниками здравоохранения и странами, подпадающими под торговые ограничения * CCTC8990.11.001 – Классификации классификационных номеров экспортного контроля |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Отдел Global Trade Compliance  Отдел Global Trade Compliance — это корпоративный ресурс, доступный для помощи с вопросами или опасениями, связанными с программами торговых санкций. Если у вас есть какие-либо вопросы или вы хотите узнать больше о программах санкций, свяжитесь с:  Телефон: +1-224-668-9585  Электронная почта: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Сайт:   * Подробные сведения о проверке Denied Party Screening можно просмотреть на портале Abbott World, нажав [здесь](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx" \t "_blank). * Если у вас есть какие-либо опасения по поводу возможного нарушения, немедленно свяжитесь с отделом Global Trade Compliance по тел. +1-224-668-9585, либо с отделом Legal Regulatory & Compliance по тел. +1-224-668-5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Юридический отдел  Обратитесь в Юридический отдел по телефону +1-224-668-5635 с вопросами или опасениями относительно правовых последствий потенциальных нарушений торговых ограничений. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | ОТДЕЛ КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ (ОЕС)  Отдел корпоративной этики – корпоративный ресурс, который призван отвечать на ваши вопросы и опасения, связанные с нормативным соответствием, которые могут возникать касательно питания, поездок и развлечений.   * Посетите страницу [Связаться с OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) на [веб-сайте OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) на портале Abbott World. * Используйте горячую линию [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank), чтобы выразить свои опасения по поводу потенциальных нарушений Кодекса делового поведения или политик. Горячая линия [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) доступна по всему миру в режиме 24/7 на нескольких языках. * Вы также можете отправить письмо по адресу [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Материалы курса  Текстовая версия  Нажмите [здесь](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank), чтобы ознакомиться с полным текстом курса |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Добро пожаловать |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | О торговых ограничениях и соблюдении законов о торговле |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Наша философия |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Цели |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Содержание |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Введение в торговые ограничения |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Определение торговых ограничений |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Цель торговых ограничений |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Нарушение торговых ограничений |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Обязательство Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Определение лиц США |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Прочие программы торговых ограничений |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Краткий тест |
| 190\_toc\_14 | Review | Просмотреть |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Содержание |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Законы и регулирование |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Введение |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Всеобъемлющие ограничения |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Ограниченные меры |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Торговые ограничения на основе списков |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Краткий тест |
| 198\_toc\_22 | Review | Просмотреть |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Содержание |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | Влияние на наш бизнес |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Введение |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Экспорт и реэкспорт |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Краткий тест |
| 204\_toc\_28 | Importation | Импорт |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Деловые поездки |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Содействие деятельности других лиц |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Краткий тест |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Попытка обойти торговые ограничения |
| 209\_toc\_33 | Review | Просмотреть |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Содержание |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Наша ответственность |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Введение |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Важность скрининга торговых партнеров |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Система Denied Party Screening |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Что делать, если вы обнаружили кого-либо в списке сторон, подпадающих под ограничения |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Индикаторы риска |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Краткий тест |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Последствия нарушения торговых ограничений |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Что делать |
| 220\_toc\_44 | Review | Просмотреть |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Содержание |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Ваше обязательство |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Ваше обязательство |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Проверка знаний |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Введение |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Оценка |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Комментарий |
| 228\_toc\_52 | Survey | Опрос |
| 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 | Курс не может связаться с системой LMS. Нажмите «ОК», чтобы продолжить изучение курса. Обращаем ваше внимание, что аттестация по курсу недоступна. Нажмите «Отменить» для выхода |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Вы не ответили ни на один вопрос |
| 231\_string\_3 | Questions | Вопросы |
| 232\_string\_4 | Question | Вопрос |
| 233\_string\_5 | not answered | ответ не предоставлен |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Правильно! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Это неверно! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Комментарий: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | О торговых ограничениях и соблюдении законов о торговле |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Проверка знаний |
| 239\_string\_11 | Submit | Отправить |
| 240\_string\_12 | Retake | Повторить |
| 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. | Описание курса: Мы, как компания, ведущая деятельность в сфере здравоохранения, должны всегда действовать во благо тех людей, которым служим. Сюда относится соблюдение всех применимых законов и нормативно-правовых актов. В этом курсе сотрудники узнают, как соблюдать торговые ограничения США, типы охватываемой деятельности и то, как распознать признаки потенциальных нарушений. Прохождение курса займет около 30 минут. |
| 242\_string\_14 | Menu | Меню |
| 243\_string\_15 | Resources | Ресурсы |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Справочные материалы |
| 245\_string\_17 | Audio | Аудио |
| 246\_string\_18 | Exit | Выход |
| 247\_string\_19 | Close | Закрыть |
| 248\_string\_20 | Comment... | Комментарий… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Взаимодействие с конкурентами  Нажмите стрелку «Вперед». |
| [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. | В компании Abbott мы стремимся действовать честно и соблюдать законы о защите конкуренции.  Конкуренция полезна для всех — предприятий и организаций, потребителей и экономики в целом. Конкуренция служит стимулом для динамичного развития рынка, способствуя повышению производительности и обеспечению лучшего предложения для потребителей. |
| [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. | По окончании этого курса вы:   * сможете объяснить, в чем выражается антиконкурентное поведение, на кого оно влияет и каким образом; * узнаете о законах и нормативно-правовых актах, призванных предотвращать антиконкурентное поведение; * будете понимать ожидания компании Abbott в области правильного ведения бизнеса на глобальном уровне; * будете знать, куда обращаться за помощью и поддержкой. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Добро пожаловать  1 минута  [2] Введение в антимонопольное законодательство  2 минуты  [3] Законы и нормативно-правовые акты  4 минуты  [4] Влияние на наш бизнес и наши обязанности  5 минут  [5] Ваше обязательство  1 минута  [6] Проверка знаний  3 минуты  Ход изучения  Тема теперь доступна. |
| [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. | В своей повседневной работе мы иногда взаимодействуем с конкурентами.  Такие взаимодействия могут иметь место в официальной обстановке, например, при участии в тендерах или отраслевых конференциях, или при случайных встречах, например у врача. В обоих случаях любые взаимодействия с конкурентами могут представлять потенциальный риск для вас и для компании 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. | Мы, как компания, ведущая деятельность в сфере здравоохранения, должны всегда действовать во благо тех людей, которым служим.  Это значит, что необходимо соблюдать антимонопольное законодательство во избежание недобросовестной конкуренции. |
| [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. | Законы о защите конкуренции, также известные как антимонопольные законы, призваны защитить потребителей от антиконкурентного, вводящего в заблуждение или несправедливого поведения.  Эти законы запрещают соглашения, исключающие или препятствующие конкуренции, и распространяются на многие аспекты нашей деятельности, включая взаимоотношения с конкурентами, цены и условия продажи дистрибьюторам и прочим клиентам. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Можно ли при неформальной беседе обсуждать цены на продукцию с конкурентами? |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Верно  Неверно  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Мы обязаны всегда проявлять осторожность при взаимодействии с конкурентами. Вам не следует обсуждать с конкурентами служебную бизнес-информацию, например, цены, условия продажи, бизнес-планы и планы маркетинга, доходность, расходы, производственные мощности, уровень запасов или скидки. |
| [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. | В большинстве стран, где мы работаем, есть законы о запрете недобросовестной конкуренции. |
| [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. | Собственные стандарты компании Abbott о честной конкуренции согласуется с нашим стремлением вести дела честно, справедливо и добросовестно.  Эти стандарты можно найти в Кодексе делового поведения Abbott и Глобальных Стандартах корпоративной этики. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | Обеспечение надлежащего взаимодействия с конкурентами  Категорически запрещаются соглашения или обсуждения с клиентами, касающиеся цены, объемов, ограничений или контроля производства или объема продаж, распределения клиентов или рынков, тендеров, запросов на коммерческие предложения или заявок.  Также запрещены бойкоты. Договор с конкурентом не вести хозяйственную деятельность с другой компанией или поставщиком или побуждение к этому других может быть истолковано как недобросовестная конкуренция. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Соблюдение законов  Мы стремимся соблюдать законы о конкуренции во всех странах, где ведем свою деятельность. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Справедливый и основанный на компетенциях тендерный процесс  Abbott стремится к добросовестной конкуренции во всех тендерах, запросах на коммерческие предложения и заявках. Сговор с конкурентами, сговор участников торгов не участвовать друг против друга в рамках тендера и любые другие подобные действия, которые могут оказать ненадлежащее влияние на результат процесса выбора, строго запрещены. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Встречи с конкурентами  При встрече с конкурентами важно полностью ознакомиться с повесткой дня, чтобы быть уверенными в том, что обсуждаются только уместные темы. Никогда не участвуйте в обсуждении ценовой информации, тендеров, бойкота третьих сторон, распределения клиентов или территорий, а также ограничения объемов производства или продаж.  Если кто-то начнет обсуждать эти вопросы, действуйте немедленно. Покиньте встречу и потребуйте, чтобы ваши возражения были зафиксированы. Уходя, вы должны сделать громкий выразительный жест, чтобы окружающие запомнили, как вы ушли от запрещенного разговора. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | Конкуренты и рынок труда  Согласно законам о защите конкуренции к конкурентам относятся не только компании, с которыми мы конкурируем при продаже продукции, но и компании, с которыми мы конкурируем при найме сотрудников.  Например, обсуждение компенсации сотрудников с другой компанией или соглашение с другой компанией о запрете найма сотрудников друг друга (соглашения о запрете переманивания) также могут считаться антиконкурентными. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Сообщение о предполагаемых нарушениях  Мы обязуемся сообщать о любых предполагаемых нарушениях политик компании Abbott в отношении недобросовестной конкуренции. Это можно сделать, обратившись в Отдел корпоративной этики, Юридический отдел или на горячую линию Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Краткий тест  Проверим ваши знания! |
| [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? | Вы – региональный менеджер по продажам Abbott Vascular в Турции. Вы рассматриваете участие в заявке на поставку продукции в большую государственную больницу в вашем регионе. Вам известно, что в данный момент по контракту работает местная фирма. Прежде чем тратить время на составление заявки, вы звоните коллеге из Medtronic и пытаетесь выяснить у него, собираются ли они подавать заявку на участие в торгах. Правильно ли это? |
| [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 | Да, вы же с ним не обсуждали информацию о ценах, скидки, ретро-бонусах или любые другие условия торгов.  Да, так как цель звонка — просто узнать, будет ли Medtronic участвовать в торгах.  Нет. Любое обсуждение с конкурентами информации о ценах или стратегии участия в торгах строго запрещено.  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Хотя нет никаких признаков того, что звонок был сделан с целью вступить в сговор с другим участником торгов, любое обсуждение с конкурентом условий торгов или стратегий участия в них может восприниматься как действие, наносящее вред конкуренции.  Например, если и Medtronic, и Abbott воздержатся от подачи конкурентных заявок, то заявку на получение контракта может подать всего одна фирма. Тогда клиника заплатит больше, чем можно было бы ожидать при наличии конкуренции. Такое поведение будет рассматриваться впоследствии полномочными органами как сговор участников торгов по выставлению заявок на определенные контракты. |
| [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? | Вы — директор по продажам оборудования Abbott Rapid Diagnostics в Восточной Африке. На встрече с местным дистрибьютором, который поставляет диагностическое оборудование вам и вашему главному конкуренту, вам передают список клиентов, на которых, по словам дистрибьютора, вам следует сориентировать ваши маркетинговые мероприятия, связанные с продвижением оборудования для экспресс-диагностики. Как поясняет дистрибьютор, вашему конкуренту был передан аналогичный список с таким же количеством других клиентов, чтобы маркетинговые мероприятия двух компаний не пересекались. Поскольку ответственность за продажу продуктов компании конечным потребителям несет дистрибьютор, вы соглашаетесь ограничить свои маркетинговые мероприятия, работая только с клиентами из списка. Правильно ли это? |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | Да  Нет  Отправить |
| [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. | Правильно!  Это неверно!  Распределение рынка или клиентов — это почти всегда незаконные действия. То, что договоренность организована третьей стороной, в данном случае местным дистрибьютором, не меняет того факта, что распределение клиентов или географических регионов с целью избежать конкуренции отрицательно повлияет на клиентов, которым придется заплатить больше за свое диагностическое оборудование.  При общении со сторонними поставщиками и дистрибьюторами важно помнить обо всех договоренностях, которые могут быть истолкованы как ограничение конкуренции. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | Законы о конкуренции  В большинстве стран, где мы работаем, есть законы о запрете недобросовестной конкуренции. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Справедливый и основанный на компетенциях тендерный процесс  Abbott стремится к добросовестной конкуренции во всех тендерах, запросах на коммерческие предложения и заявках. Сговор с конкурентами, сговор участников торгов не участвовать друг против друга в рамках тендера и любые другие подобные действия, которые могут оказать незаконное влияние на результат процесса выбора, строго запрещены. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | Встречи с конкурентами  Никогда не участвуйте в обсуждении ценовой информации, тендеров, бойкота третьих сторон, распределения клиентов или территорий, а также ограничения объемов производства или продаж. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Реагирование на обсуждения, где присутствует антиконкурентное поведение  Если кто-то начинает обсуждать чувствительные для бизнеса темы, действуйте немедленно. Покиньте встречу и потребуйте, чтобы ваши возражения были зафиксированы. Уходя, вы должны сделать громкий выразительный жест, чтобы окружающие запомнили, как вы ушли от запрещенного разговора. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Сообщение о предполагаемых нарушениях  Мы обязуемся сообщать о любых предполагаемых нарушениях политик компании Abbott в отношении недобросовестной конкуренции. Это можно сделать, обратившись в Отдел корпоративной этики, Юридический отдел или на горячую линию 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. | Глобальные стандарты компании Abbott о честной конкуренции согласуются с нашим стремлением вести дела честно, справедливо и добросовестно.  Они дают общее представление о серьезном отношении компании Abbott к соблюдению законов о конкуренции во всех странах, где мы ведем свою деятельность. |
| [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. | Правительства разных стран мира стали принимать меры против конкурентов, которые действуют в сговоре с целью ограничения конкуренции.  В последнее время были ужесточены наказания за антиконкурентное поведение. |
| [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. | Помимо административной и уголовной ответственности, возможны и другие последствия.  Поскольку антиконкурентное поведение обычно приводит к повышению цен или ограничению выбора у потребителей, компания, совершающая такие преступления, рискует сильно уронить свою репутацию в глазах клиентов. |
| [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. | Вам как сотруднику компании Abbott важно знать и соблюдать законы и нормативно-правовые акты, регулирующие конкуренцию в странах и регионах, где вы работаете.  Сотрудник, совершающий антиконкурентные действия, нарушает политику компании, и к нему могут быть применены дисциплинарные меры вплоть до увольнения. |
| [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. | Столкнувшись с трудным решением, всегда хорошо обдумайте ситуацию.   * Подумайте, какие законы, положения и процедуры могут быть нарушены. * Подумайте о рисках для вас и компании. * Подумайте, как ваше решение повлияет на других. * Но прежде всего подумайте о своем выборе. Потому что у вас всегда есть выбор. |
| [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. | И помните, что независимо от того, что произойдет, если вы сделаете правильный выбор, Abbott будет рядом, чтобы поддержать вас. |
| [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. | Помните, что любые разговоры между конкурентами о ценовой информации, рынках, клиентах, поставщиках, дистрибьюторах и т.д. потенциально могут рассматриваться как незаконное сотрудничество. Их следует избегать. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Обсуждение ценовой информации  Любые разговоры между конкурентами о ценовой информации, такой как различия в уровнях цен, рекомендованные цены или бесплатные услуги, могут рассматриваться как незаконное сотрудничество, и поэтому их следует избегать. Эти разговоры даже без оформления официального соглашения с конкурентом могут считаться антиконкурентными действиями. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Обсуждение публичных торгов  Любые обсуждения между конкурентами публичных торгов, тендерных заявок и запросов на коммерческие предложения (RFP) могут рассматриваться как незаконное сотрудничество. Их следует избегать. Эти разговоры даже без оформления официального соглашения с конкурентом могут считаться антиконкурентными действиями. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Обсуждение распределения рынков или клиентов  Любые обсуждения между конкурентами распределения рынков или клиентов могут рассматриваться как незаконное сотрудничество, и поэтому их следует избегать. Эти разговоры даже без оформления официального соглашения с конкурентом могут считаться антиконкурентными действиями. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Обсуждение коллективных бойкотов  Любые обсуждения среди конкурентов вопроса о бойкоте третьих сторон, таких как поставщики, дистрибьюторы или розничные торговцы, могут рассматриваться как незаконное сотрудничество. Их следует избегать. Эти разговоры даже без оформления официального соглашения с конкурентом могут считаться антиконкурентными действиями. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Обсуждение ограничения или контроля объема производства или продаж  Любые обсуждения среди конкурентов вопроса об ограничении или контроле объема производства или продаж могут рассматриваться как незаконное сотрудничество, и поэтому их следует избегать. Эти разговоры даже без оформления официального соглашения с конкурентом могут считаться антиконкурентными действиями. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Третьи стороны и посредники  При общении со сторонними поставщиками и дистрибьюторами важно помнить обо всех договоренностях, которые могут быть истолкованы как ограничение конкуренции. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Нажмите на стрелку, чтобы начать просмотр.  Просмотреть  Повторите ключевые понятия, изученные в этом разделе. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | Ваша ответственность  Вам как сотруднику компании Abbott важно знать и соблюдать законы и нормативно-правовые акты, регулирующие конкуренцию в странах и регионах, где вы работаете. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Знать, в чем выражается антиконкурентное поведение  Любые разговоры между конкурентами о ценовой информации, рынках, клиентах, поставщиках, дистрибьюторах и т.д. потенциально могут рассматриваться как незаконное сотрудничество, и поэтому их следует избегать. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | Обдумывайте ситуацию  Столкнувшись с трудным решением, всегда задумывайтесь:   * какие законы, положения и процедуры могут быть нарушены; * какие могут быть риски для вас и компании; * какое влияние окажет ваше решение на других; * о своих вариантах. |
| [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 | Подтвердите свое согласие с обоими утверждениями.  Мне известны и понятны стандарты Abbott взаимодействия с конкурентами и то, как они связаны со средой, в которой работает Abbott.  Я понимаю, что должен(-на) соблюдать стандарты Abbott взаимодействия с конкурентами, которые представлены в Кодексе делового поведения и Глобальных Стандартах корпоративной этики.  Подтвердите |
| [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. | Следующий далее раздел «Проверка знаний» состоит из 5 вопросов. Для успешного прохождения курса вам необходимо набрать как минимум 80 %.  КОГДА БУДЕТЕ ГОТОВЫ, НАЖМИТЕ КНОПКУ «ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ». |
| [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] Вы занимаетесь производством реагентов в США. Во время конференции между вами и несколькими сотрудниками конкурентов состоялась беседа не для протокола об одном из ваших поставщиков. Хотя никаких формальных соглашений не достигнуто, некоторые из партнеров дают понять, что они больше не будут работать с конкретным поставщиком, потому что он имеет практически монопольные права и пользуется своим доминирующим положением для повышения цен. Можно ли считать ваше участие в дискуссии антиконкурентным? |
| [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] Нет, высказанные опасения обоснованы. Фактически, доминирующее положение поставщика на рынке препятствует конкуренции. |
| [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] Нет, поскольку между сторонами нет письменного соглашения. |
| [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] Да. Любое обсуждение бойкота третьих сторон может рассматриваться как антиконкурентное действие. |
| [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] Да, но только в том случае, если вы подписали соглашение бойкотировать поставщика с другими сторонами.  Далее |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | Любые обсуждения среди конкурентов вопроса о бойкоте третьих сторон, таких как поставщики, дистрибьюторы или розничные торговцы, могут рассматриваться госорганами как незаконное сотрудничество. |
| [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] Как прекратить участие во встрече или разговоре с конкурентом, который начинает сворачивать к обсуждению ценовой информации или другой запрещенной темы? |
| [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] Спокойно и вежливо. |
| [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] Громко и выразительно; потребуйте, чтобы ваше возражение зафиксировали в протоколе встречи, если применимо. |
| [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] Быстро и незаметно.  Далее |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Участие во встрече или разговоре, который начинает сворачивать к обсуждению ценовой информации или другой запрещенной темы, всегда нужно прекращать громко и выразительно, чтобы окружающие запомнили, как вы ушли от запрещенного разговора. |
| [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] Недавно вы были на ужине с конкурентами, на котором обсуждались цены на продукцию и предстоящие конкурсные заявки. Что вам делать в этом случае? Отметьте правильный ответ. |
| [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] Позвонить конкурентам, которые были на ужине, чтобы обсудить свое понимание события. |
| [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] Ничего не делать, так как вы не подписывали никакого документа, который можно было бы интерпретировать как антиконкурентный. |
| [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] Написать электронное письмо всем участникам ужина с подробным описанием проходивших обсуждений и указанием, что вы не согласились с антиконкурентным поведением, чтобы задокументировать свою позицию. |
| [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] Немедленно обратиться к своему менеджеру и в Отдел корпоративной этики.  Далее |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | Участие во встрече или разговоре, который начинает сворачивать к обсуждению ценовой информации или другой запрещенной темы, всегда нужно прекращать громко и выразительно, чтобы окружающие запомнили, как вы ушли от запрещенного разговора. Сообщить о проблеме своему менеджеру, в Отдел корпоративной этики, Юридический отдел или на горячую линию 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] Три дистрибьютора встречаются для обсуждения предстоящей серии тендеров для местной государственной больницы и соглашаются выигрывать контракты по очереди, намеренно манипулируя ценами, представленными в каждой заявке. |
| [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] Этот сценарий описывает незаконную и недобросовестную практику: сговор участников торгов не участвовать друг против друга в рамках тендера. |
| [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] В указанном сценарии нет ничего предосудительного. Поскольку каждая компания выиграла контракт, вреда не было нанесено. |
| [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] Вышеописанное является правомерным соглашением и не является незаконным.  Далее |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | Сговор участников торгов не участвовать друг против друга в рамках тендера — тяжкое правонарушение, которое влечет за собой реальные последствия. Ценовой сговор на тендерах строго запрещен. |
| [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] Вы занимаетесь продажей и маркетингом направления Abbott Nutrition в США. Конкурент нанимает на работу вашего лучшего менеджера по продажам. Вы звоните занимающему аналогичную должность в компании-конкуренте и предлагаете договориться о том, чтобы компании не переманивали сотрудников друг у друга. Может ли это обсуждение считаться антиконкурентным? |
| [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] Да, две компании конкурируют за наем сотрудников, а соглашение между двумя работодателями о ограничении такой конкуренции может считаться антиконкурентным. |
| [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] Нет, так как на сотрудников двух компаний распространяются положения об отказе от конкуренции в их трудовых соглашениях. |
| [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] Нет, так как договоренность не влияет на цену, которую платят потребители.  Далее |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | Соглашение с другой компанией по ограничению конкуренции на рынке труда во многих юрисдикциях считается незаконным, аналогично фиксированию цен или похожим соглашениям, влияющим на продаваемые продукты. |
| [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. | Вы не прошли проверку знаний, поэтому результаты недоступны.  Поздравляем! Вы успешно прошли проверку знаний и завершили курс.  Просмотрите свои результаты ниже, нажимая на каждый вопрос.  По готовности нажмите стрелку «Вперед» и примите участие в кратком опросе.  К сожалению, вы не прошли проверку знаний. Просмотрите свои результаты ниже, нажимая на каждый вопрос.  Когда будете готовы, нажмите на кнопку «Повторить». |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] В результате этого занятия мне стало понятнее, как взаимодействовать с конкурентами.  Категорически не согласен(-на)  Не согласен(-на)  Нейтрален(-на)  Согласен(-на)  Полностью согласен(-на) |
| [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 | Куда обращаться за помощью |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | Руководитель  Если у вас есть вопросы о вашем взаимодействии с лицами, не имеющими отношения к компании Abbott, лучше всего начать с вашего руководителя. |
| [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. | Письменные стандарты   * Исчерпывающую информацию о том, что компания Abbott ожидает от нашего взаимодействия с другими, можно получить из [Кодекса делового поведения](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank). * Обратитесь к Глобальным стандартам корпоративной этики компании Abbott для дальнейших указаний относительно требований компании Abbott. * Нажмите [здесь](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank), чтобы получить доступ к Глобальным Стандартам на веб-сайте Отдела корпоративной этики на Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | ОТДЕЛ ЭТИКИ И КОМПЛАЕНС (ОЕС)   * Отдел корпоративной этики — это корпоративный ресурс, к которому вы можете обращаться с вопросами или проблемами относительно взаимодействия с конкурентами. * Посетите страницу [Связаться с OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) на [веб-сайте OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) на портале Abbott World. * Если у вас есть какие-либо подозрения по поводу антиконкурентной деятельности, будь то внутри компании или в отношениях с конкурентами или другими третьими лицами, вы можете сообщить о проблеме в Отдел корпоративной этики ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)) и в Юридический отдел или позвонить на глобальную многоязычную круглосуточную [Горячую линию Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank). |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | Юридический отдел  При возникновении вопросов или сомнений в отношении нарушений закона о конкуренции обращайтесь в Юридический отдел.  Нажмите [здесь](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank), чтобы перейти на главную страницу Юридического отдела на портале Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Материалы курса  Текстовая версия  Нажмите [здесь](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank), чтобы ознакомиться с полным текстом курса |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Добро пожаловать |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Взаимодействие с конкурентами |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Наша философия |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Цели |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Содержание |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Введение в антимонопольное законодательство |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Наши коммерческие операции |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | Важность антимонопольного законодательства |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Краткий тест |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Содержание |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Законы и правила |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Законодательство и стандарты компании Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Краткий тест |
| 110\_toc\_14 | Review | Просмотреть |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Содержание |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | Влияние на наш бизнес и наши обязанности |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Ожидания Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | У вас всегда есть выбор |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Знать, как поступить |
| 116\_toc\_20 | Review | Просмотреть |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Содержание |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Ваше обязательство |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Ваше обязательство |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Проверка знаний |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Введение |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Оценка |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Комментарий |
| 124\_toc\_28 | Survey | Опрос |
| 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 | Курс не может связаться с системой LMS. Нажмите «ОК», чтобы продолжить изучение курса. Обращаем ваше внимание, что аттестация по курсу недоступна. Нажмите «Отменить» для выхода |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Вы не ответили ни на один вопрос |
| 127\_string\_3 | Questions | Вопросы |
| 128\_string\_4 | Question | Вопрос |
| 129\_string\_5 | not answered | ответ не предоставлен |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Правильно! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Это неверно! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Комментарий: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Взаимодействие с конкурентами |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Проверка знаний |
| 135\_string\_11 | Submit | Отправить |
| 136\_string\_12 | Retake | Повторить |
| 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. | Описание курса: В компании Abbott мы стремимся действовать честно и соблюдать законы о защите конкуренции. В рамках этого курса мы поможем вам понять и распознать антиконкурентное поведение, способствовать добросовестной конкуренции и избегать антиконкурентного поведения. Прохождение курса займет около 15 минут. |
| 138\_string\_14 | Menu | Меню |
| 139\_string\_15 | Resources | Ресурсы |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Справочные материалы |
| 141\_string\_17 | Audio | Аудио |
| 142\_string\_18 | Exit | Выход |
| 143\_string\_19 | Close | Закрыть |
| 144\_string\_20 | Comment... | Комментарий… |