

КОРРУПЦИЯ. ТВОЕ «НЕТ!» ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ!

Коррупция:

а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другим физическим лицом;

б) совершение взяткоуловных деяний в интересах юридического лица.

Уголовный кодекс Российской Федерации предусматривает два вида преступлений, связанных со взяткой:

- получение взятки (ст. 290);
- дача взятки (ст. 291).

Получение взятки – одно из самых опасных должностных преступлений, особенно если оно совершается группой лиц или сопровождается вымогательством, которое заключается в получении должностным лицом преимуществ и выгод за незаконные или незаконные действия (бездействие).



Дача взятки – преступление, направленное на исполнение должностного лица и совершение законных или незаконных действий (бездействие), либо предоставление, получение какой-либо преимуществ в пользу

- Услуги и подарки – подарки, ремонтные и строительные работы, санаторные и туристические путевки, поездки за границу, оплата расходов и других расходов безвозмездно или по заниженной стоимости.

Некоторые ключевые признаки предложения взятки:

1. Разговор о возможной взятке носит инкоgnитивный характер, речь выгодополателя состоит из односложных предложений, не содержащих открытых заявлений о том, что при положительном решении спорного вопроса он передаст ему деньги или окажет какое-либо услуги, так как «оказание» выражения при этом не допускается.

2. В ходе беседы выгодополатель, при наличии свидетелей или аудио, видеозаписи, жестами или мимикой дает понять, что готов обсудить возможность решения этого вопроса в другой обстановке (в другое время, в другом месте).

3. Сумма или характер взятки не озвучиваются, вместе с тем соответствующие цифры могут быть нанесены на листке бумаги, набраны на калькуляторе или компьютере и продемонстрированы потенциальному взяткополучателю.

4. Выгодополатель может неожиданно прервать беседу и под благовидным предлогом позвать помощника, оставив при этом пакет с материалами конверт, портфель, сверток.

5. Выгодополатель может переадресовать продолжение контакта другому человеку, напрямую не связанному с решением вопроса.

В случае если у Вас возникнет контакт, необходимо:

- вести себя крайне осторожно, вежливо, без выискивания, не давая никаких громких высказываний, которые могли бы вымогателем трактоваться либо как готовность, либо как категорический отказ дать взятку или совершить подкуп.

- внимательно выслушать и точно записать поставленные Вам условия (размеры сумм, наименование товаров и характер услуг, сроки и способы передачи взятки, формы коммерческого подкупа, последовательность решения вопросов);

- постараться парировать вопрос о времени и месте передачи взятки до следующей беседы или, если это невозможно, предложить хорошо знакомое Вам место для следующей встречи.

- поинтересоваться у собеседника о вариантах решения вопроса в случае дачи взятки или совершения подкупа;

- не берите инициативу в разговоре на себя, больше «работайте на партнера», позволяйте потенциальному взяткополучателю «выговориться», сообщить Вам как можно больше информации;

- незамедлительно сообщить о факте вымогательства взятки.

