

ПАМЯТКА СОТРУДНИКАМ ДЕТСКОГО САДА ПО НЕДОПУЩЕНИЮ ПРОЯВЛЕНИЙ КОРРУПЦИИ

Как распознать, что Вам предлагают дать или взять взятку

Любого из нас могут провоцировать на дачу или получение взятки. В этой статье рассказывается о том, какие цели преследуют провокаторы, как себя вести в случае, когда вы поняли, что вас провоцируют на дачу/получение взятки, как распознать провокацию и как можно ей противостоять.

Обычно провокация человека на дачу или получение взятки происходит по одной из двух причин: желание его дискредитировать либо разоблачение преступника (взяточника). В последнем случае провокацию осуществляют правоохранительные органы (возможно — при содействии иных граждан); такая операция обычно носит название «оперативный эксперимент». Что же касается дискредитации человека, то она может быть выгодна самым разным людям.



Кто же подвержен провокации в первую очередь?

Можете смело занести себя в «группу риска», если вы относитесь к одной из следующих категорий людей:

1. крупный государственный или общественный деятель;
2. известный политик;
3. государственный служащий (чиновник) любого уровня;
4. должностное лицо на предприятии;
5. представитель силовых структур;
6. работник фискальных органов;
7. руководитель любого ранга.

Обычно представители именно этих категорий населения в первую очередь рискуют стать жертвой провокации. Но, само собой, от этого не застрахованы представители и других слоев общества.

В современной России любая провокация, в том числе и на дачу/получение взятки, является одним из излюбленных и распространенных способов расправы с неугодными, устранения конкурентов, компрометации оппонентов, мести, и т.п.

Провоцировать человека на получение взятки могут его конкуренты, завистники либо недоброжелатели. При этом предложение взятки может быть высказано не в беседе «один на один», как вообще-то строжайше положено элементарными правилами конспирации, а «два или более на один». При этом «один» — это тот, кому предлагают взятку. В данном случае факт получения взятки доказывается элементарно, если все представители взяткодателя подтвердят его. Это одна из самых простых, если не сказать — примитивных провокаций, поддаваться на которую может разве что совсем уж неопытный и наивный человек.

Кроме этого, при провокации объект взятки (деньги, ценности и др.) может передаваться при проведении скрытой фото- или видеосъемки, при записи на магнитофон, диктофон или иное устройство, или при наличии иных обстоятельств, которые могут помочь в получении доказательств факта взятки.

Помните, что современные и доступные многим технические средства удобно использовать для скрытого прослушивания, записи, фото- и видеосъемки и т.д.

Например, многие современные мобильные телефоны имеют диктофон.



Можно ли каким-то образом определить, что в вашем отношении проводится провокация?

Один из верных признаков провокации — это когда вас неоднократно и настойчиво подталкивают к получению взятки, заходя «со всех сторон». Характерный пример — когда один и тот же человек пытается дать вам вознаграждение за решение разных вопросов: вы отказали ему в одном вопросе — через какое-то время он предлагает мзду за решение другого вопроса; вновь получив отказ, он через какое-то время предлагает взятку за решение третьего вопроса, и т.п.

Подобная ситуация может иметь место с точностью «до наоборот»: к вам приходят разные люди и предлагают вознаграждение за решение одного и того же вопроса: вы отказали одному — через какое-то время приходит другой, отказали ему — приходит третий, и т.п. При этом вам поступают такие заманчивые предложения, от которых невозможно отказаться.

В преследовании своей цели провокаторы могут использовать самые разные способы. Один из самых верных подходов — «давить на болевые точки»; нередко для его реализации провокаторам приходится провести определенную подготовку: узнать о ваших жизненных планах, имеющихся проблемах, пожеланиях, случившихся неприятностях, и т.п.

Предположим, вы давно и безнадежно мечтаете о том, чтобы построить себе и своей семье небольшой дом в пригороде. Но денег, даже с вероятным привлечением кредита, все равно не хватает. Секрета из своей мечты вы не делаете, и о ней знает все ваше окружение.

И вдруг, как по мановению волшебной палочки, к вам приходит человек и просит посодействовать в решении важного для него вопроса, что не потребует от вас почти никаких дополнительных усилий (достаточно лишь должным образом исполнить свои служебные обязанности). При этом вам предлагается вознаграждение в сумме, которой как раз не хватает для реализации давнишней мечты. Помните: подобное счастливое совпадение чрезвычайно редко бывает подарком судьбы: вероятнее всего, это провокация, которая может иметь весьма печальные для вас последствия.

К подобным предложениям всегда следует относиться предельно критично. Тем более, если вы знаете, что у вас есть недоброжелатели или завистники.

Кстати, полезно знать, что провокация, даже если она достигла своей цели (человек принял взятку), при определенных условиях отличается от обычной взятки, и юристы четко знают, где проходит эта граница. Отличительным признаком в данном случае может являться отсутствие согласия со стороны взяткополучателя на получение взятки. Под отсутствием согласия подразумевается то, что вы ни в какой форме (ни явно, ни завуалировано, ни еще каким-то образом) не заявляли о намерении получить взятку. Это положение имеет большое значение в случаях, когда вас провоцируют на получение взятки сотрудники силовых органов (например, в рамках проводимого оперативного эксперимента). В данном случае по закону вы будете отвечать не за получение взятки, а за покушение на получение взятки или коммерческого подкупа. Почему? А потому, что присутствуют не все признаки получения взятки или коммерческого подкупа: взятка была передана не в интересах взяткодателя, который таким образом хотел добиться от вас определенных действий (или наоборот — бездействий).

Почему же сотрудники правоохранительных органов иногда идут на такой шаг, как провокация на получение взятки?

Обычно этот прием применяется к лицам, о которых сотрудникам правоохранительных органов точно известно, что они нечисты на руку, и в первую очередь — в плане получения взяток. Если по-другому избаловать взяточника не получается (например, он является человеком опытным и соблюдает меры предосторожности), то для того чтобы была возможность привлечения его к ответственности, и проводится оперативный эксперимент с попыткой дачи взятки. Старайтесь никогда не конфликтовать с правоохранительными, силовыми и фискальными органами. В противном случае ваши шансы попасть под подобный оперативный эксперимент существенно увеличиваются.

Однако человека можно провоцировать не только на получение, но и на дачу взятки. Если вернуться к рассмотренному выше примеру с мечтой о собственном доме, то в данном случае провокатор может сказать человеку, что стоит лишь дать тому-то определенную сумму денег — и, например, вопрос о выделении участка под строительство будет благополучно решен.

Аналогичным образом провокаторы могут спекулировать и на других человеческих желаниях, проблемах и слабостях. Причем это иногда бывает сопряжено с настоящей подлостью. Вот характерный пример: у человека, которого хотят спровоцировать на дачу взятки с целью компрометации, имеется тяжело больной родственник. Само собой, человек готов использовать все свое влияние и возможности, только бы помочь больному в борьбе с недугом. В один момент «доброжелатель» ему сообщает: за определенную мзду больному будет оказано лечение на высшем уровне. А затем в момент передачи этой самой «мзды» несчастного взяткодателя берут с поличным.



Как вести себя, если в ходе беседы вы понимаете, что вас провоцируют на дачу взятки?

В первую очередь помните: нужно соблюдать предельную осторожность и понимать, что разговор, возможно, записывается или прослушивается. Не допускайте никаких поспешных и опрометчивых высказываний, которые впоследствии можно будет трактовать как готовность дать взятку.

Постарайтесь хорошо запомнить условия дачи взятки, которые вам предлагают (форма взятки, сроки и варианты ее передачи, предполагается ли привлечение посредника, и т.п.). Это пригодится, если вы решите писать заявление в правоохранительные органы по данному факту (это будет своего рода «игра на опережение», причем вы будете выглядеть в ней как добропорядочный и законопослушный гражданин, решивший сообщить компетентным органам о готовящемся преступлении).

Если ваш мобильный телефон имеет встроенный диктофон, будет очень неплохо, если вам удастся записать разговор.

И еще один важный момент: в подобном разговоре не стоит проявлять инициативу. Пусть собеседник выскажет все, что желает сказать, а вы будьте внимательным слушателем. Иначе говоря — работайте на получение информации, не предлагая ничего со своей стороны и не вступая в полемику.

Если вы получили провокационное предложение о даче/получении взятки, можете сразу обращаться с соответствующим заявлением в правоохранительные органы. Даже если провокация исходит именно оттуда (например, в рамках оперативного эксперимента), своими действиями вы ясно дадите всем понять, что нарушать закон и заниматься взяточничеством не намерены. А принятое у вас заявление будет являться документальным подтверждением вашей честности и порядочности.

В заявлении можете не только изложить суть дела (что само собой разумеется), но и потребовать для установления истины проведения всех необходимых оперативно-следственных и (или) иных мероприятий, предусмотренных действующим законодательством в подобных случаях. Работники правоохранительных органов должны будут либо прислушаться к вашим требованиям, либо, в случае отказа, дать вам четкие и недвусмысленные объяснения, почему проведение подобных мероприятий считается нецелесообразным.

Если провокацию против вас проводят, например, конкуренты или недоброжелатели, то такое ваше заявление, послужившее поводом для начала активных действий со стороны правоохранительных органов, может полностью перевернуть ситуацию, как говорится, «с ног на голову». В результате у вас будут все шансы инкриминировать провокаторам совершение преступных действий (в частности, дачу или получение взятки).