

# Что делать, если вас склоняют к коррупции

**Вымогательство взятки может осуществляться как в виде прямого требования («если не дадите... вопрос будет решен не в Вашу пользу»), так и косвенным образом.**

## **Некоторые косвенные признаки вымогательства взятки:**

- разговор о возможной взятке носит иносказательный характер, речь «коррупционера» состоит из односложных предложений, не содержащих открытых заявлений о том, что решить вопрос он может только в случае передачи ему денег или оказания какой-либо услуги; никакие «опасные» выражения при этом не допускаются
- в ходе беседы «коррупционер», заявляя об отказе решить тот или иной вопрос («не смогу помочь», «это незаконно», «у меня нет таких возможностей»), жестами или мимикой дает понять, что готов обсудить возможности решения этого вопроса в другой обстановке (в другое время, в другом месте) сумма или характер взятки не озвучиваются; вместе с тем соответствующие цифры могут быть написаны на листке бумаги, набраны на калькуляторе, телефоне или компьютере и продемонстрированы потенциальному взяткодателю
- «коррупционер» может неожиданно прервать беседу и под благовидным предлогом оставить посетителя одного в кабинете, оставив при этом открытыми ящик стола, папку с материалами, портфель; вымогатель взятки может переадресовать продолжение контакта другому человеку, напрямую не связанному с решением вопроса

Признаки коммерческого подкупа аналогичны признакам вымогательства взятки

**Внимание! Вас могут провоцировать на дачу взятки или коммерческий подкуп с целью компрометации.**

## **Ваши действия в случае вымогательства или провокации взятки (подкупа):**

- вести себя крайне осторожно, вежливо, без заискивания, не допуская опрометчивых высказываний, которые могли бы вымогателем трактоваться либо как готовность, либо как категорический отказ дать взятку или совершить подкуп

- внимательно выслушать и точно запомнить поставленные Вам условия (размеры сумм, наименование товаров и характер услуг, сроки и способы передачи взятки, форма коммерческого подкупа, последовательность решения вопросов)
- постараться перенести 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 гарантиях решения вопроса в случае дачи взятки или совершения подкупа
- не берите инициативу в разговоре на себя, больше «работайте на прием», позволяйте потенциальному взяткополучателю «выговориться», сообщить Вам как можно больше информации