**Памятка для работника**

Как понять, что вам предлагают взятку:

1. Разговор о взятке может быть иносказательным. Речь взяткодателя может не содержать открытых предложений о подкупе. В ходе беседы взяткодатель жестами или мимикой дает понять, что готов обсудить этот вопрос в другой обстановке, в другое время.
2. Сумму или характер взятки лицо не озвучивает, но пишет на листке бумаги, набирает на калькуляторе или демонстрирует иным способом.
3. Взяткодатель может неожиданно прервать беседу и под благовидным предлогом покинуть ваш кабинет. Если он оставил сумку, папку с документами, конверт, сверток, не прикасайтесь к оставленным предметам. Пригласите в кабинет непосредственного руководителя, коллег. При необходимости составьте акт и обратитесь в правоохранительные органы.

Даже если все ваши действия законны, и вы добросовестно исполняете свои должностные обязанности, вас могут провоцировать на получение взятки с целью скомпрометировать или отомстить.

Как действовать, если вам предлагают взятку:

1. Ведите себя с потенциальным взяткодателем крайне осторожно, вежливо. Не допускайте опрометчивых высказываний, таких как «мы попробуем решить», «в дальнейшем посмотрим». Подобные фразы взяткодатель может истолковать как готовность принять взятку.
2. Не обещайте поговорить со своими знакомыми медработниками («вам нужен профильный специалист, я постараюсь устроить, чтобы он принял», «насчет приема в …. отделение, я переговорю с заведующим» и т. д.). Если в будущем ваш знакомый возьмет взятку, эти действия могут быть расценены как посредничество во взяточничестве (что угрожает ответственностью по ч. 5 ст. 291.1 Уголовного кодекса РФ, предусматривающей лишение свободы сроком до 7 лет).
3. Не соглашайтесь на предложения скидок на товары или услуги (например, пациент может пообещать медицинскому работнику устроить поездку на турбазу «за полцены»). Старая добрая схема «брать борзыми щенками», увековеченная еще Гоголем в «Ревизоре», сейчас уже не работает. Взятка может существовать в виде встречных услуг имущественного характера. Более того, согласно Постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2013 № 24, продажа товаров или услуг ниже рыночной будет являться разновидностью предоставления скидки, то есть включать в себя предоставление имущественных выгод, и соответственно, расцениваться как взятка.
4. В случае предложения взятки, внимательно выслушайте и запомните все детали беседы, а также предложенные условия — сумму, характер услуг, сроки и способы передачи взятки, последовательность решения вопросов.
5. Обсуждать время и место передачи взятки можно исключительно в том случае, если вы решились сообщить о попытке дать вам взятку в правоохранительные органы (в этом случае можно предложить хорошо знакомое вам место для встречи, где могли бы разместиться сотрудники правоохранительных органов). В ином случае разумно будет сразу же ответить категорическим отказом. Если пациент настаивает, напомните ему об уголовной ответственности за дачу взятки и за провокацию взятки.
6. Если у вас под рукой диктофон, постарайтесь незаметно записать предложение о взятке и свой отказ от неё.
7. В любом случае, после встречи с лицом, предлагающем взятку, следует немедленно уведомите работодателя в письменной форме, а при наличии серьезных опасений в возможной провокации — дополнительно следует уведомить правоохранительные органы.