

Борис Новак

# Взятка и Откат



РНТЕР

# Борис Новак

## Взятка и откат

*Текст предоставлен издательством*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=586375](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=586375)*  
*Взятка и откат: Питер; Санкт-Петербург; 2008*  
*ISBN 978-5-91180-941-6*

### Аннотация

Книга учит читателей решать служебные вопросы с минимальными затратами. Часто бывает, что чиновники намекают на взятку или требуют так называемого «отката». Однако вполне реально избежать ненужных расходов и сохранить хорошие отношения с лицом, от которого зависит принятие решения. Правда, полезно знать и «процедуру прикармливания», не забывая при этом, что общаться с чиновником или бизнесменом нужно так, чтобы встреча не закончилась для «парламентера» решеткой.

Книга рассказывает о том, что будет, если бизнесмен встанет на «грешный путь», и какие существуют законные способы остаться при этом на свободе.

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Введение  | 4  |
| 1. Взятничество как неотъемлемый атрибут современной России | 7  |
| История взяточничества на Руси                              | 9  |
| Экономическая сущность взяточничества                       | 14 |
| Причины, способствующие развитию взяточничества в России    | 20 |
| Откат как популярная разновидность взятки                   | 26 |
| Что такое откат   | 26 |
| Некоторые наиболее распространенные виды откатов            | 29 |
| География российского взяточничества                        | 45 |
| Сколько принято давать и в какой форме                      | 49 |
| 2. Взятки берут, потому что их дают                         | 52 |
| Кому чаще всего дают взятки                                 | 55 |
| Взятки работникам ГИБДД                                     | 55 |
| Таможня берет добро...                                      | 61 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                           | 65 |

# Борис Новак

## Взятка и откат

### Введение

*– Масштаб российской коррупции просто в голове не укладывается!*

*– Зато укладывается в чемодане.*

*Анекдот*

Как говорил классик, в России две проблемы: дураки и дороги. Об этом мы знаем с молодых ногтей и относимся к данному факту как к проявлению национального колорита. Действительно, дураки и плохие дороги не самое страшное, что может быть в стране, и если бы этим ограничивались все российские беды – бог с ними.

К великому сожалению, в России существуют еще и бедность, беспризорщина, организованная преступность, в том числе коррупция, и целый ряд иных негативных явлений, наиболее характерным из которых является повсеместное взяточничество.

Взятки берут представители всех слоев нашего много-страдального общества: чиновники, депутаты, работники правоохранительных органов, инспекторы ДПС, представители жилищно-коммунального хозяйства (начиная от руко-

водителей разных рангов и заканчивая сантехниками), директора школ и заведующие детскими садами, учителя и преподаватели, руководители фирм и организаций, председатели жилищных, дачных и гаражных кооперативов, врачи и медсестры и т. д. Перечислять взяточполучателей можно бесконечно, как, кстати, и взяточдателей, коими являются многие наши соотечественники.

В этой книге рассказывается о том, что же представляет собой взятка, какова ее экономическая сущность, какие последствия могут ожидать взяточдателей и взяточполучателей, а также каким образом можно решить свой вопрос без дачи взятки.

### **ВНИМАНИЕ**

Советы и рекомендации, которые даются в данной книге, направлены вовсе не на то, чтобы научить читателей безнаказанно брать и давать взятки или помочь преступникам избежать заслуженной ответственности. Автор официально заявляет: взяточничество – это зло, с которым нужно бороться, и любой гражданин, который дал или получил взятку либо иным способом участвовал во взяточничестве (был посредником, подстрекателем и т. п.), должен нести ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации. Книга призвана рассказать читателям о таком негативном явлении, как взятка, осветить различные аспекты проблемы взяточничества, а

также раскрыть некоторые малоизвестные нюансы, касающиеся данной темы.

# 1. Взятничество как неотъемлемый атрибут современной России

*Разговаривают два «новых русских».*

*– Сашку Косого знаешь?*

*– Конечно, знаю.*

*– Ну так вот, он однажды через таможеню пять миллионов долларов наличными провез!*

*– Как?!*

*– Очень просто. Вез шесть...*

*Анекдот*



Тот факт, что взяточничество проникло во все сферы жизни, признают даже высшие руководители Российской Федерации. Этот «спрут» запустил щупальца в самые отдаленные уголки нашей многострадальной Отчизны, не говоря уже о крупных городах.

Российское взяточничество имеет многовековую историю, о чем будет рассказано в следующем разделе.

# История взяточничества на Руси

*– А вот я не беру взятки! Вот так! – гордо заявил Карандышев.*

*– Вам никто не дает, вот вы и не берете, – с усмешкой произнесла Харита Игнатьевна. – Должность у вас больно маленькая. Вот кабы вам давали, а вы не брали – тогда и хвастаться можно было бы.*

*Из к/ф «Жестокий романс»*

С точностью установить, когда же возникло такое явление, как взяточничество, не представляется возможным. Современные историки и исследователи придерживаются мнения, что взяточничество появилось одновременно с возникновением государственного аппарата.

На этом этапе развития общество было четко разделено на две категории. Одни, которых было меньшинство, надеялись полномочиями решать вопросы, связанные с деятельностью общества. Другие так или иначе зависели от того, как выполняют свои функции «государевы люди», и нередко выступали в качестве просителей перед представителями правящего меньшинства.

В русских правовых документах первые упоминания о взяточничестве относятся к XIV веку. Кстати, одно время вместо понятия «взятка» использовался термин «посул». А вообще на Древней Руси подношения были главным источ-

ником благосостояния представителей государственного аппарата, поскольку жалование (говоря по-современному, заработную плату) им никто не выплачивал и средства на это в казне не были предусмотрены. Подношения назывались «кормлениями». Проще говоря, государственные работники кормились за счет своих подданных, проживающих на подвластной территории.

Объемы подношений (кормлений) могли утверждаться законодательно либо определяться исходя из сложившихся традиций и обычаев. Очевидно, что существование взяток в современном виде тогда было невозможно. Поэтому нарушением считались лишь такие посулы, при которых допускались очевидные злоупотребления, выражающиеся в превышении установленных или общепринятых объемов подношений.

В XVI веке в России сформировался централизованный аппарат государственного управления, что повлекло за собой появление первых бюрократов – государственных служащих, получавших содержание из государственной казны. Теперь благосостояние чиновников формировалось не по географическому принципу (то есть за счет подданных, проживающих на подвластной территории), а благодаря занимаемой должности, за работу в которой им официально полагалось жалование.

Однако традиция подношений государственным служащим сохранялась еще довольно долго, причем также вполне

официально. К концу XVII века в России существовало три основных вида подношений.

◆ Плата за выполнение той или иной технической работы – например за составление необходимой документации, утверждение сделки и т. д. Это был наиболее распространенный вид подношений, что, в общем-то, можно понять: чиновнику выплачивалось вознаграждение за конкретную работу.

◆ Различные подарки, выраженные как в денежной, так и в товарной форме (продукты, драгоценности и т. п.). В то время подобные подношения назывались «поминками» или «почестями». Они не трактовались как взятка или подкуп, а считались лишь символом уважения к работнику государственного аппарата.

◆ Прямой подкуп с целью добиться нужного результата в обход действующего законодательства или установленного порядка решения подобных вопросов. В отличие от двух предыдущих данный вид считался должностным преступлением, назывался «посулом» и подпадал под юрисдикцию уголовного права.

Следует отметить, что в те времена разница между официально разрешенным подношением и посулом, являющимся уголовным преступлением, была весьма условной. С одной стороны, многие чиновники могли понести незаслуженное наказание за получение вполне легального подношения, с другой – злостный взяточник имел все шансы благополуч-

но уйти от ответственности.

Когда в России пришел к власти Петр I, он запретил любые подношения государственным служащим. Теперь «поминки», «почести» и иные подобные презенты также считались уголовным преступлением и строго карались. Однако, как ни парадоксально, суровые меры не возымели должного действия: именно эпоха правления Петра I ознаменовалась повсеместным распространением казнокрадства и взяточничества (особенно это касалось низших звеньев чиновничьего аппарата). Несмотря на то что за честностью и порядочностью чиновников были призваны следить специально обученные люди (представители фискальных органов), они в большинстве случаев просто брали с взяточников и казнокрадов часть дохода, закрывая глаза на злоупотребления с их стороны.

После прихода к власти императрицы Екатерины I борьба со злоупотреблениями со стороны государственных служащих, и в частности с взяточничеством, была практически свернута. В определяющей степени это обусловлено разорением в результате многочисленных войн и непродуманных реформ страны и, как следствие, пустотой казны, в которой попросту не было денег для содержания государственного аппарата. Поэтому уровень взяточничества, мздоимства и казнокрадства в те и последующие времена (особенно в XVIII–XIX веках) был очень высоким.

Новый толчок для развития российского взяточничества

получило с началом Первой мировой войны, а во время Гражданской войны оно распространилось в немыслимых масштабах. В годы первых советских пятилеток уровень взяточничества был ниже, чем до октябрьского переворота, но в последние десятилетия СССР вновь существенно вырос, причем взяточничество стало принимать новые, до сих пор неизвестные либо слабо распространенные формы. Кстати, этот процесс продолжается и по сей день.

В настоящее время уровень взяточничества в России превысил все разумные пределы, чему во многом способствовали «дикие» 1990-е годы: развал прежней системы, передел собственности, война мафиозных кланов, неразбериха в законодательстве, отсутствие национальной идеи – это не могло пройти бесследно. Попытаться осознать и представить истинный масштаб распространения современной российской коррупции невозможно в принципе – все равно что осознать и представить себе размеры Вселенной.

Какова же экономическая сущность взятки и какие формы она может принимать? Об этом мы поговорим в следующем разделе.

# Экономическая сущность взяточничества

*Рассматривается дело в суде. Чтобы решить его исход в свою пользу, истец дал судье взятку \$10 тысяч. Однако ответчик тоже дал взятку судье – \$15 тысяч. В результате судья вернул \$5 тысяч ответчику и стал рассматривать дело на принципе равенства сторон...*

*Анекдот*

Наверное, не найти сегодня человека, который не слышал слово «взятка» и хотя бы в общих чертах не понимал, что оно означает. Многие независимые эксперты и аналитики полагают, что в настоящее время взятка является одним из наиболее популярных и эффективных методов решения различных вопросов, причем не только для рядовых граждан, но и для организаций различных форм собственности и ведомственной принадлежности.

В общем случае взятка – это вознаграждение, выплачиваемое в денежной либо иной форме лицу, которое так или иначе способствует успешному решению вопроса (задачи, проблемы и т. п.). В качестве взяткополучателя может выступать любой более или менее влиятельный человек: чиновник, депутат, высокопоставленный сотрудник (главный бухгалтер, финансовый директор, начальник отдела продаж, на-

чальник отдела поставок и т. д.) предприятия, судья, прокурор и другие, а также работники более низких звеньев.

Характерной особенностью взятки по сравнению с большинством иных противоправных деяний является то, что факт одной взятки предусматривает совершение двух видов преступлений: получение взятки (карается по статье 290 Уголовного кодекса Российской Федерации) и дача взятки (статья 291 УК РФ).

Получение взятки считается одним из самых тяжких должностных преступлений, особенно в том случае, когда оно сопряжено с вымогательством, что, к сожалению, в настоящее время случается нередко. Должностное лицо может получить незаслуженное вознаграждение в следующих случаях:

- ◆ исполнение надлежащим образом своих непосредственных должностных обязанностей;
- ◆ ненадлежащее исполнение своих непосредственных должностных обязанностей (например, игнорирование тех либо иных событий, фактов, действий других лиц и т. д.);
- ◆ выполнение незаконных действий, что возможно благодаря занимаемой должности (злоупотребление служебным положением);
- ◆ иные действия или бездействия, связанные с использованием служебного положения.

Не секрет, что взятка может даваться не только деньгами, но и иными способами. В настоящее время можно выделить

три наиболее распространенные формы взяточничества.

**Материальная форма.** В данном случае взятка дается в виде денежных средств либо иных ценностей: ценные бумаги, изделия из драгоценных металлов и камней, меховые изделия, автомобили, бытовая техника, недвижимость и т. п. Отмечу, что факт взятки, имеющей материальную форму, доказать легче, нежели иные формы взяток. В частности, можно арестовать взяткодателя и взяткополучателя с поличным, впоследствии (например, в процессе обыска) обнаружить и изъять предмет взятки, который будет являться основной уликой по уголовному делу.

### **ВНИМАНИЕ**

Именно на взятках, имеющих материальную форму, чаще всего попадают неопытные взяткодатели и взяткополучатели.

Тем не менее взятки в материальной форме достаточно широко распространены, и в первую очередь потому, что это наиболее простой и доступный большинству граждан способ расчета за оказанные услуги.

**Нематериальная форма (услуги и выгоды).** Это может быть бесплатное лечение (либо лечение по льготным ценам, со скидкой), выполнение ремонтно-строительных работ, внеочередное выделение туристической или санаторно-курортной путевки, оплата развлечений, ремонт автомобиля, устройство в институт и т. д. Данный вид взяток хотя и является популярным, но распространен не столь широко,

как взятки в материальной и завуалированной форме.

Каким же образом и кому могут даваться взятки в нематериальной форме? Вот конкретный пример: чиновник, используя свое служебное положение, помог коммерческой строительной организации выиграть выгодный тендер на строительство. Организация, со своей стороны, в качестве вознаграждения сделала бесплатно евроремонт в его квартире.

**Завуалированная форма.** В настоящее время именно эта форма взяточничества получает все большее распространение. Она считается наиболее «продвинутой» у опытных взяточполучателей и взяткодателей. В первую очередь это обусловлено тем, что доказать факт подобной взятки очень трудно, а нередко и вообще невозможно.

Как же завуалировать факт дачи и получения взятки? Для этого существует несколько распространенных способов: предоставление банковского кредита по заниженной процентной ставке (либо беспроцентного), фиктивный прием на работу (или заключение временного трудового договора) с последующей выплатой реальной заработной платы, списание имеющихся долгов, якобы случайный выигрыш в казино или в лотерею и т. д.

Нередко для дачи взятки привлекаются так называемые посредники (в первую очередь это касается взяток в материальной форме). Функции посредника заключаются не только в том, чтобы передать по назначению требуемую мзду: он мо-

жет понадобиться, например, для того, чтобы помочь выйти на контакт с «нужным человеком», который боится заключать щекотливые договоренности с незнакомыми людьми. В подобных случаях встреча заинтересованных сторон происходит только после получения от посредника соответствующих рекомендаций.

### **ПРИМЕЧАНИЕ**

В соответствии с действующим Уголовным кодексом Российской Федерации посредники, принимающие участие в даче взятки либо иным образом содействующие данному процессу, считаются соучастниками преступления со всеми вытекающими последствиями.

Отмечу, что «за спасибо» посредник практически никогда не работает, за исключением отдельных случаев (например, когда содействие оказывается близким людям).

Инициатором дачи взятки может выступать как взяткодатель, так и взяткополучатель. В первом случае человек, которому нужно решить тот или иной вопрос, сам «идет на поклон» к должностному лицу и предлагает взятку. При этом взяткополучатель изначально занимает пассивную позицию, но затем соглашается с предложением и помогает решить вопрос.

Во втором случае наоборот: инициатива исходит от взяткополучателя, и речь уже идет о вымогательстве взятки. О том, по каким признакам можно определить эту инициати-

ву, я расскажу в главе 3 «Не даешь взятку – жди вымогательства!».

# Причины, способствующие развитию взяточничества в России

*Комиссия по борьбе с коррупцией разослала депутатам Госдумы SMS с ежегодным докладом о проделанной работе.  
Депутатские новости*

Почему же в России взяточничество получило настолько широкое распространение? Тому существует множество причин, и в данном разделе мы рассмотрим наиболее характерные и очевидные из них.

Как уже отмечалось выше, взяточничество своими корнями уходит в давнюю историю. Веками сложившиеся традиции не могут исчезнуть в один момент; более того, при наличии множества сопутствующих условий, которые возникают с завидной регулярностью, они успешно развиваются. А в России исторически сложилось так, что взяточничество периодически получает мощный толчок к развитию. Это является одной из главных причин того, что его масштабы не уменьшаются, а, напротив, постоянно растут.

Еще одна важная причина – это правовая безграмотность подавляющей части населения, причем безграмотность удручающая. Тех знаний основ государства и права, которые нам дают в школе и даже в институте, явно недоста-

точно для того, чтобы уверенно чувствовать себя в несправедливом современном мире. Люди с высшим образованием еще имеют хоть какое-то представление о том, как вести себя в различных ситуациях, и то далеко не всегда (разумеется, здесь не идет речь о людях с юридическим образованием). Что касается наших сограждан, имеющих среднее или начальное образование, то, как правило, и речи быть не может о хотя бы минимальной правовой грамотности.

Во что это выливается на практике? Приведу пару характерных примеров.

Человек приходит на прием к государственному служащему с каким-то делом. Чиновник, бегло ознакомившись с сутью вопроса, безразлично заявляет: «Вы знаете, это не в моих силах». Посетитель пытается возразить: «Как же так? Есть же вот этот закон, в соответствии с которым мой вопрос решается легко и быстро». Чиновник с еще большим безразличием говорит: «Данный закон принимался десять лет назад, с тех пор много воды утекло, жизнь изменилась, в том числе и обстоятельства, касающиеся вашего вопроса. Поэтому он уже не актуален. Да мало ли у нас законов, которые не исполняются ввиду потери актуальности? Так что извините, ничем помочь не могу».

В подобной ситуации многие поначалу теряются и уходят, а через некоторое время, «поумнев», вновь встречаются с этим же чиновником, дабы за решение своего вопроса предложить ему немалую взятку. И – о, чудо! – проблема благо-

получно разрешается уже через короткое время.

Однако все можно сделать по-другому, причем без взятки и уговоров. Один из эффективных вариантов решения подобных вопросов выглядит так: нужно написать официальное письмо-запрос непосредственному начальнику этого чиновника, а также в вышестоящую инстанцию с просьбой разъяснить, действительно ли такой-то государственный служащий может выносить вердикты об актуальности действующих законов и принимать на основании этих вердиктов те или иные решения. Если да – кто предоставил ему такое право и в каком документе это отражено? Если нет – почему он позволяет себе это? Само собой, в письме необходимо кратко изложить суть дела, а также содержание вашего разговора с чиновником. Будет замечательно, если найдется свидетель, который сможет подтвердить, что вы говорите правду. Еще лучше, если беседу с чиновником удастся записать на диктофон.

### **СОВЕТ**

Отправляясь на прием к чиновнику любого ранга, берите с собой диктофон и постарайтесь записать вашу беседу с ним. Напомню, что многие современные мобильные телефоны имеют встроенные диктофоны, поэтому с технической точки зрения это не представляет проблемы. Впоследствии запись беседы может вам очень пригодиться.

Кстати, некоторых зарвавшихся чиновников можно по-

ставить на место самостоятельно, не прибегая к помощи вышестоящих инстанций. Например, стала притчей во языцех следующая история.

На прием к бюрократу приходит бывший солдат (офицер), воевавший в Афганистане, ставший там инвалидом и просящий о содействии в каком-то вопросе. Чиновник хладнокровно отвечает: «Это не в моей компетенции». «Афганец» возмущается: «Как так – я в Афганистане воевал, а теперь мне не могут здесь помочь?». На это следует циничный ответ: «Я вас в Афганистан не посылал».

В подобных случаях следует жестко сказать: «Вы – государственный служащий, работаете на государственной должности, а поэтому отвечаете перед народом за все принятые государством решения. При вступлении в должность вы приняли дела у вашего предшественника, он – у своего. Поэтому, хотя отправляли меня на войну не вы лично, оказать мне помощь обязаны именно вы, потому что решение данного вопроса находится в вашей компетенции».

Такое жесткое заявление неплохо сбивает спесь с многих чиновников. Кстати, история с военным приведена только для примера: аналогичным образом необходимо себя вести и в иных ситуациях, когда чиновник пытается ответить нечто вроде «я не я, и лошадь не моя».

Говоря о правовой и юридической безграмотности наших граждан, являющейся благодатной почвой для развития взяточничества, следует упомянуть письменные обращения к

чиновникам разных рангов, на которые приходят пустые, ни к чему не обязывающие ответы (так называемые отписки). Человек, получивший отписку, через некоторое время вполне может пойти на встречу с бюрократом и попросить его решить вопрос за взятку. Однако в реальности проблема заключается в том, что проситель попросту не умеет грамотно составить обращение в государственные органы (этому нигде не учат – а жаль!) и получает отписку на совершенно законном основании. Кстати, если обращение отправлено не заказным, а обычным письмом, очень может быть, что оно вообще останется без ответа.

Еще одной причиной, способствующей развитию взяточничества, является то, что многие наши соотечественники относятся к чиновникам с неимоверным трепетом и пиететом. Заходя в кабинет, посетитель нередко полностью теряет чувство собственного достоинства, ведет беседу заискивающим до неприличия тоном и боится хоть в чем-то перечить «мудрейшему и справедливейшему» чиновнику. С такими посетителями бюрократы не церемонятся: всячески демонстрируя свое превосходство, они под любым надуманным предлогом отказывают человеку, тем или иным способом подталкивая его к даче взятки (как распознать то, что у вас вымогают взятку, будет рассказано ниже).

Сложное, противоречивое и чрезвычайно запутанное отечественное законодательство также является прекрасной почвой для развития взяточничества. Не секрет, что многие

законы, подзаконные акты, постановления и иные нормативно-правовые документы прямо или косвенно противоречат друг другу. Более того, многие из них составлены абсолютно безграмотно и содержат откровенные ошибки и несоответствия даже на уровне терминологии! Это оставляет чиновникам и бюрократам массу лазеек для того, чтобы на законном основании уклоняться от исполнения своих служебных обязанностей, что открывает широкие возможности для вымогательства взяток и иных подношений.

Многие граждане, занимаясь решением того или иного вопроса, сами спешат предложить чиновнику взятку, даже не пытаясь обойтись без нее и не прилагая никаких усилий для того, чтобы действовать законным образом. А ведь во многих случаях, когда люди давали взятку, вопрос быстро и просто можно было решить и без нее! Распространенное стремление «подмазать» является еще одним фактором, способствующим расширению взяточничества.

# Откат как популярная разновидность взятки

*Чиновник в мэрии, выделяя деньги на строительство общественного туалета, намекает подрядчику на взятку:*

*– Ну а как насчет отката?*

*– Без проблем! Самосвал выпускаемой продукции каждый месяц!*

*Анекдот*

Наверное, не найти сегодня в России человека, который не слышал бы слово «откат» и хотя бы в общих чертах не понимал, что оно означает. Многие ошибочно полагают, что откат – то же самое, что и взятка. Однако это не совсем так: несмотря на то что по своей сути откат, безусловно, является взяткой, он имеет характерные особенности, отличающие его от традиционного вида подношений.

## Что такое откат

*Чиновники очень любят смотреть на морской прибой с берега. Откат за откатом, откат за откатом!*

*Анекдот*

В настоящее время большинство специалистов и экспер-

тов используют следующее определение: откат – это вознаграждение, выплачиваемое в денежной или иной форме лицу, которое так или иначе способствует успешному совершению сделки (операции). В качестве получателя отката может выступать любой более или менее влиятельный человек: государственный чиновник, депутат, высокопоставленный сотрудник (главный бухгалтер, финансовый директор, начальник отдела продаж, начальник отдела поставок) предприятия – контрагента по данной сделке, заведующий магазином или товаровед.

Чем же отличается откат от традиционной взятки?

Как правило, взяткой называется подношение в денежной или иной форме, основная цель которого – решение того или иного вопроса. Однако после одной решенной проблемы может появиться новый актуальный вопрос (причем в рамках той же сделки), который также нужно решать, и за это снова придется давать взятку. Таким образом, не исключена ситуация, когда за осуществление той или иной сделки нужно давать несколько взяток. Иначе говоря, человек, которому дается взятка, не заинтересован в успешном завершении сделки – ему это безразлично, поскольку никакой выгоды не принесет.

Основное отличие отката от взятки заключается в том, что он вызывает заинтересованность не в решении того или иного конкретного вопроса, а в полном и успешном осуществлении сделки. Обычно откат составляет определенный про-

цент от суммы сделки (например, 7 или 10 %) в зависимости от специфики конкретной ситуации.

Так, человеку, которому предлагается откат, говорят: мы даем вам вознаграждение не за то, что вы поможете преодолеть таможенный пост, а за то, что на расчетный счет нашего предприятия в результате успешного завершения сделки поступит требуемая сумма. Все. Вознаграждение будет рассчитано как процент именно от этой суммы и выплачено после ее получения и никак иначе. Как человек будет способствовать осуществлению сделки (временно закроет таможенный пост, упразднит таможенные платежи для данной поставки или как-то еще) – это его дело.

Очевидно, что откат по своей экономической сути является более эффективным средством решения вопросов, нежели взятка. Тем более что его размер нередко привязывается к конкретным экономическим показателям (иначе говоря, экономически обосновывается): сумма сделки, выручка от реализации, сумма сэкономленных на аренде денежных средств.

# Некоторые наиболее распространённые виды откатов

*– Не оскудеет рука дающего!*

*– И не отсохнет рука берущего...*

*Анекдот*

В данном разделе я кратко расскажу о том, какие виды откатов являются наиболее популярными в современной России.

## Откаты работникам налоговых и правоохранительных органов

Один из популярных видов откатов, предоставляемых российскими субъектами хозяйствования, – это выплаты работникам налоговых и правоохранительных органов (например, ОБЭПа) «за спокойную жизнь».

В данном случае суть заключается в том, что влиятельный сотрудник налогового или правоохранительного органа время от времени (обычно ежемесячно) получает немалую мзду, гарантируя за это «неприкосновенность» организации. Попросту говоря, он способен предотвращать проведение проверок или содействовать их «безболезненному» завершению, за что ему и выплачивается откат. Про таких

работников можно слышать выражение, что «они сидят на откате у такого-то предприятия».

Как правило, взяточник присваивает не весь полученный откат, а делится с руководством или коллегой. Причем «подельник» может работать в другом государственном учреждении: например, налоговый инспектор может делиться полученной мздой с сотрудником налоговой полиции. Такую деятельность представители правоохранительных органов и юристы называют «вступление в преступный сговор с целью получения наживы» и «злоупотребление служебным положением», и карается она соответствующими статьями Уголовного кодекса (причем это относится ко всем – и к тем, кто дает откат, и к тем, кто его получает).

Каким же образом рассчитывается сумма отката и в каком виде она выплачивается?

Один из наиболее распространенных вариантов – когда сумма отката рассчитывается как определенный процент от «откато-облагаемой базы» (этот процент неофициально называется «ставка отката»). Обычно такой откат выплачивается раз в месяц (реже – ежеквартально, очень редко – еженедельно или ежелеквенно). «Откатооблагаемой базой» для расчета суммы отката может являться (как и происходит во многих случаях) месячный денежный либо товарный оборот предприятия.

В качестве денежного оборота может приниматься как сумма безналичных денежных средств, поступивших в тече-

ние отчетного периода на расчетный счет предприятия, так и общая сумма всех денежных средств (наличных, безналичных в национальной денежной единице и в валюте), поступивших на счета и в кассы предприятия.

Если стороны условились, что «откатооблагаемой базой» является товароборот предприятия, то в данном случае она будет равняться сумме отгрузки товаров (работ, услуг) за отчетный период.

С недавних пор получил распространение такой не совсем обычный вид отката, как «неожиданный» откат. Его можно сравнить с лотереей либо даже с азартной игрой. Суть заключается в том, что налоговый инспектор (или другой представитель фискальных органов), получающий откаты, внезапно появляется на предприятии и проверяет какой-либо «скользкий» в плане соблюдения законодательства объект, например сейф (не секрет, что в сейфах иногда хранится «черная» касса). От обнаруженной им суммы и считается процент отката.

Допустим, инспектор обнаружил в кассе \$3 тысячи и 150 тысяч рублей, а откат согласно договоренности сторон составляет 1 %. Несложно подсчитать, что визит принесет инспектору \$30 и 1,5 тысячи рублей. При этом количество таких посещений ограничено: между руководством предприятия и представителем налогового органа заключается соглашение о том, что проверяющий посещает предприятие не более чем, например, 5 раз в месяц. Разумеется, подобные

появления инспектора на предприятии носят неофициальный характер и он не имеет при себе предписания о проведении проверки.

«Неожиданные» откаты чаще всего выплачивают предприятия, имеющие дело с большим количеством наличных денег: розничные торговые организации, пункты автосервиса и т. п.

Однако откат может не только рассчитываться как процент от «откатооблагаемой базы», но и иметь вид твердой суммы. Например, представитель налогового органа и руководство предприятия договорились о том, что инспектору будет ежемесячно выплачиваться \$500 независимо от выручки, денежного, торгового оборота и иных факторов. Препятствием для подобных выплат могут послужить только форс-мажорные обстоятельства: дефолт, пожар, иное стихийное бедствие, причинившее большие убытки предприятию, его разорение либо арест одного или всех участников «джентльменского соглашения».

Откаты могут не только выплачиваться деньгами, но и принимать другие формы в зависимости от вида деятельности предприятия и иных факторов. Например, если организация занимается строительством, то в качестве отката может быть сделан евроремонт в квартире налогового инспектора. Предприятие, которое занимается автомобильным сервисом, может предложить сотруднику налогового органа в качестве отката бесплатный ремонт и обслуживание его ав-

томобиля. От магазина розничной торговли сотрудники налоговых и правоохранительных органов могут получать откат в виде продуктов питания и т. д.

Отмечу, что сумма отката, выплачиваемого представителям фискальных органов, бывает довольно чувствительной для предприятия. Но в большинстве случаев это себя оправдывает – спокойная жизнь дороже.

## **Откаты за предоставление банковского кредита**

Понятие откатов за предоставление банковских кредитов появилось около 15 лет назад, с тех пор они получили очень широкое распространение. Сущность такого вида откатов проста и понятна: если хочешь получить банковский кредит – будь добр, «откати» определенный процент «хорошим людям», от которых зависит положительное решение вопроса.

На практике это выглядит вполне благополучно. Предприятие в соответствии с действующим законодательством, а также внутренними правилами банка готовит пакет документов, который будет рассмотрен кредитной комиссией, советом либо иным уполномоченным органом банка.

О том, что работнику банка придется дать откат (кстати, почти всегда его сумма делится между несколькими сотрудниками банка, принимающими решение о выдаче кредита), представитель (как правило, директор либо главный бухгалтер) предприятия предупреждается заранее. Обычно требу-

емая сумма выплачивается перед заседанием кредитного совета, чтобы на самом заседании «ни у кого не возникло сомнений» относительно целесообразности выделения кредита.

Сумма отката зависит от многих факторов: цели получения кредита, условий кредитования (процентной ставки, срока предоставления), размера кредита и др. Поэтому она может составлять как 1, так и 20 % от запрашиваемой суммы.

## **Откаты работникам розничной торговли**

Данный вид отката сплошь и рядом применяется в организациях, которые занимаются средне- и мелкооптовой торговлей различными товарами (продуктами питания, парфюмерией, бытовой химией, книгами, одеждой, обувью – то есть всем, что мы привыкли видеть в обычных магазинах). Эти предприятия поставляют продукцию непосредственно объектам розничной торговой сети (магазинам, торговым павильонам и т. д.).

Многие фирмы, поставляющие продукцию в магазины, предлагают товароведу или директору (а нередко им обоим) откат, рассчитываемый как процент от суммы реализации их продукции по итогам месяца. Например, поставщик чипсов говорит товароведу: «Вы будете получать ежемесячно 3 % от общей суммы реализации нашей продукции в вашем ма-

газине». Если, допустим, за отчетный месяц в этом магазине продано чипсов на \$600, то нетрудно посчитать, что «левый» доход товароведов составит \$18.

На первый взгляд, это совсем немного. Однако магазин торгует не одними чипсами! Откаты предлагают поставщики и макарон, и газированных напитков, и леденцов, и табачных изделий, и спиртных напитков. Конечно, во многих магазинах работают несколько товароведов, и их обязанности, как правило, разделены: один занимается сигаретами, другой – кондитерскими изделиями, третий – соками, четвертый – бытовой химией и т. д. В большинстве случаев они получают откаты не от одного, а сразу от нескольких поставщиков, и в результате образуется неплохой дополнительный доход.

Некоторые поставщики предлагают товароведов и директорам магазинов так называемые «скользящие» откаты. Экономический смысл таких выплат заключается в том, что процент вознаграждения зависит от суммы денежных средств, вырученных от реализации товара. Например, может применяться следующая шкала: при объеме месячной реализации данного вида продукции до \$100 откат составляет 3 %, от \$100 до 300 – 5 %, а свыше \$300 – 7 %. Такой подход к стимулированию товароведов и директоров магазинов побуждает их стремиться к постоянному росту объемов продаж данного вида товара.

Каждый из нас обращал внимание на то, что в магазинах

товары одного вида (товарной группы) совсем по-разному выставлены в торговом зале. Одни расположены на самом видном месте и сразу бросаются в глаза, другие выставлены чуть скромнее, третьи без посторонней помощи вообще не найти, четвертые спрятаны за третьими. А секрет прост, и заключается он в том, насколько товаровед или руководитель магазина материально заинтересован в реализации той или иной продукции.

Разумеется, те товары, за сбыт которых товаровед получает максимальный откат, будут представлены в магазине на самом видном для покупателей месте. Далее по убывающей: меньше откат за реализацию товара – и место для него на витрине выделяется похуже, не на самом виду. Если поставщик вообще ничего не выплачивает товароведу (директору магазина) – он вполне может через некоторое время получить свой товар назад по причине «отсутствия покупательского спроса», хотя в реальности этот товар даже не добрался до торгового зала и тихо-мирно лежал на складе.

Как показывает практика, наиболее щедро выплачивают откаты товароведом представительств иностранных компаний: иногда вознаграждение составляет до 20 % от общей суммы реализации и даже выше. Вы никогда не задумывались, почему в каждом продовольственном магазине на самых видных местах представлена продукция наиболее популярных и всем хорошо известных брендов?

Кстати, подобные откаты выплачиваются не только работ-

никам торговли, но и представителям других сфер деятельности, которые так или иначе доводят товары до конечных потребителей (кафе, рестораны, строительные организации).

## **Откаты работникам отделов поставок и снабжения**

Вид отката, с которым мы познакомимся в данном разделе, имеет давнюю историю: он имел место еще при Советском Союзе. Речь пойдет об откатах, которые выплачиваются снабженцам предприятий и организаций.

Экономический смысл откатов, выплачиваемых снабженцам, предельно понятен. Допустим, в обязанности работника отдела поставок входит обеспечение организации какими-то материалами. Их на рынке реализуют семь поставщиков, причем примерно на одинаковых условиях. Качество материалов у всех поставщиков тоже одинаковое. Кого же из них предпочесть?

Можно не сомневаться: выбран будет именно тот поставщик, представители которого окажутся проворнее и сообразительнее своих конкурентов, а именно – первыми предложат снабженцу привлекательный откат.

В большинстве случаев сумма отката, выплачиваемого снабженцу, рассчитывается из стоимости приобретенного у данного поставщика сырья за период времени. В большинстве случаев расчет осуществляется каждый месяц, но этот

период может изменяться в зависимости от вида деятельности предприятия, специфики производственного процесса и иных факторов.

## **Самые крупные откаты – государственным служащим**

Наиболее крупные откаты выплачиваются чиновникам. Размер и назначение выплат зависит от занимаемой должности, серьезности вопроса, который государственный служащий в состоянии решать, наличия влияния и связей.

Вот пример характерной ситуации, когда государственным служащим, занимающим высокие посты (вплоть до министра), могут выплачиваться откаты. Допустим, предприятие производит и реализует офисную мебель «Надежда» (здесь и далее любые совпадения случайны. – *Б. Н.*). Директор этой фирмы знаком с высокопоставленным чиновником в министерстве. Директор предлагает влиятельному чиновнику сделку (говоря юридическим языком – «вступить в преступный сговор»): госслужащий обеспечивает реализацию офисной мебели на подведомственных предприятиях и получает за это откат, который рассчитывается, например, как определенный процент от общей суммы реализации мебели.

Для достижения поставленной цели госслужащий применит административный ресурс. Он организует совещание, на

которое будут приглашены руководители подведомственных предприятий, и скажет им: «Есть мнение, что офисная мебель “Надежда” – это в настоящее время лучший выбор, принимая во внимание соотношение цены и качества. Полагаю, что все присутствующие здесь прислушаются к этому мнению и сделают соответствующие выводы».

Вряд ли найдется руководитель предприятия, который посмеет ослушаться и не принять к сведению сказанные высокопоставленным сотрудником министерства слова. Можно не сомневаться, что отныне подведомственные предприятия будут приобретать именно офисную мебель «Надежда» и никакую другую (даже в том случае, если мебель, например, «Вернисаж» или «Веселый клерк» будет практичнее). Все мы знаем, что спорить с руководством нецелесообразно и даже опасно: если этот спор зайдет далеко, то «непокорный» руководитель предприятия запросто может лишиться должности (не секрет, что система подавления в современной России отработана на все сто и найти причину для увольнения не представляет никакой сложности).

По истечении каждого месяца руководитель предприятия, производящего офисную мебель «Надежда», рассчитывает сумму причитающегося чиновнику отката как оговоренный ранее процент от общей суммы реализации мебели на предприятия, подведомственные данному министерству.

## **Особый случай: откаты при купле-продаже программного обеспечения**

В последние полтора десятка лет в России активно развиваются предприятия, занимающиеся разработкой программного обеспечения. В большинстве случаев данная продукция ориентирована на предприятия и организации. По крайней мере, это относится к серьезным программным разработкам, стоящим немалых денег и предназначенным для автоматизации тех либо иных сфер деятельности: инженерных и исследовательских работ, медицинского обслуживания, бухгалтерского учета и т. д.

Для успешного продвижения и увеличения реализации своей продукции разработчики предлагают потенциальным покупателям (вернее, некоторым их представителям) откаты. Например, если предприятие купило лицензии какой-либо программы на \$10 тысяч, тогда его работник, ответственный за выбор программного обеспечения, получает на руки \$300–500.

Таким работником может быть как руководитель предприятия, так и другой сотрудник. Если в первом случае все более или менее понятно, то во втором ситуация сложнее: «заинтересованный работник» должен убедить руководство компании, что для нее наиболее оптимальным является выбор именно этой программы. Не все руководители предпри-

ятий понимают, что нередко выбор той или иной программы зависит не столько от ее функциональности и иных важных качеств, сколько от суммы отката, которую предлагают «заинтересованному работнику» (назовем его менеджером) разработчики за выбор именно их продукта.

Каким образом менеджер обычно выбирает программу? Как правило, вначале он советуется с коллегами, затем изучает отзывы о различных программах в прессе и Интернете, выбирает две-три наиболее подходящие из них и поочередно беседует с поставщиком (дилером, представителем) каждой. В процессе этой беседы он и может получить заманчивое предложение, от которого трудно отказаться. Суть его заключается в следующем: после приобретения программного продукта менеджеру наличными выплачивается сумма отката, которая, как правило, составляет определенный процент от суммы сделки (размер может быть и 3, и 5, и 10 % в зависимости от торговой политики и щедрости поставщика).

Справедливости ради отмечу, что поставщик программного обеспечения, как правило, не сразу предлагает потенциальному клиенту откат, – ведь не исключено, что менеджер самостоятельно примет решение в пользу именно этой программы. Подобное предложение поступает только после того, как все ухищрения торгового агента по продаже программного обеспечения не увенчались успехом, и материальная заинтересованность – последний шанс «подцепить клиента на крючок».

Кстати, выражение «подцепить на крючок» используется здесь совсем не случайно: ведь приобретенный программный продукт требует постоянного сопровождения и обновления, иногда индивидуальных платных доработок, а это стоит немалых денег. Поэтому предприятие регулярно будет уплачивать поставщику программного обеспечения абонентскую плату, а индивидуальные платные доработки будут оплачиваться отдельно. Без платных доработок удастся обойтись далеко не каждому предприятию, да и абонентская плата не всегда подразумевает проведение бесплатных консультаций, вызова специалиста в случае необходимости в офис и некоторых других действий по сопровождению программы – часто их приходится оплачивать отдельно.

В связи с этим у менеджера открываются новые возможности для злоупотреблений. Еще на этапе беседы поставщик может предложить ему откат не только от суммы приобретения, установки и внедрения программы, но и от суммы последующих платежей (абонентское обслуживание, платные доработки). Иначе говоря, менеджер регулярно будет получать прибавку к заработной плате, причем фактически за счет предприятия. Более того, будучи лично заинтересованным в увеличении суммы платежей за сопровождение программы, он, возможно, будет заказывать разные платные доработки, которые на самом деле предприятию совершенно не нужны.

Есть даже такие «деятели», которые убеждают руковод-

ство компании в том, что необходимо приобрести не одну, а две или более программы аналогичного назначения. Мотивируют они это примерно так: мол, в «Программе 1» лучше всего делать то-то и то-то, в «Программе 2» – выполнять вот такие операции, в «Программе 3» – обрабатывать итоговые данные «Программы 1» и «Программы 2». Если руководство по своей наивности соглашается с такими, с позволения сказать, аргументами, то у компании будут лишние затраты в огромном количестве, а менеджер получит откаты сразу от нескольких поставщиков.

Каким образом руководство компании может избежать подобных обманов со стороны работников предприятия?

Ответ на этот вопрос прост: директор не должен пускать процесс выбора и последующего приобретения программного обеспечения на самотек, а лично его контролировать. Не беда, что он не владеет многими тонкостями и нюансами, – на данном этапе это не обязательно. Кстати, директору, возможно, и самому придется использовать выбранную программу (например, работать со сформированными в ней отчетами).

В первую очередь нужно побеседовать с коллегами-директорами аналогичных предприятий и попросить их о консультации: с какой программой работают их компании, каковы ее характерные особенности, почему выбрали именно эту, дорого ли обходится ее сопровождение и т. п. Причем можно привлечь к разговору и других специалистов, работающих

на этих предприятиях.

После этого рекомендуется самостоятельно провести небольшой мониторинг: изучить отзывы в прессе и Интернете о наиболее популярных программных разработках, побеседовать с поставщиками этих продуктов. Ну и, конечно, директор обязательно должен участвовать в переговорах с потенциальным поставщиком программного обеспечения наравне с менеджером и, не стесняясь, высказывать свои сомнения и предположения.

# География российского взяточничества

*Во время очередной кампании по переименованию городов министру принесли на подпись документ о переименовании станции «Свердловск» в «Екатеринбург». Министр сильно возмутился:*

*– Да вы знаете, сколько будет стоить такое переименование! Ведь на эти деньги можно хороший особняк в Испании купить!*

*Анекдот*

Как я уже отмечал, взяточничество проникло во все уголки России и нет такого региона, где бы с этим явлением не были знакомы. От Калининграда до Курил, от Санкт-Петербурга до Петропавловска-Камчатского, от Мурманска до Сочи «спрут мздоимства» протянул мощные щупальца, и не существует в настоящее время силы, которая могла бы с ним справиться.

## **ПРИМЕЧАНИЕ**

Отмечу, что оценить истинные масштабы взяточничества в современной России можно лишь приблизительно, поскольку этот вопрос, как известно, отличается деликатностью. Далеко не всегда можно рассчитывать на получение реальной и достоверной информации: многие люди по понятным причинам просто боятся говорить правду, даже на условиях

анонимности. Тем более что анонимность в современных реалиях – явление весьма условное: если кому-то нужно получить информацию – он ее получит (через те же взятки или с помощью угроз).

Однако масштабы и распространенность взяточничества нередко напрямую связаны с тем, о каком регионе идет речь. Не секрет, что абсолютным чемпионом по количеству и размеру взяток является город-герой Москва: именно здесь почти всегда и во всем работает принцип «не подмажешь – не поедешь», причем «подмазывать» приходится по-столичному богато.

За взятку в Москве вы можете получить регистрацию, устроиться на работу (причем за хорошую взятку – на хорошую работу, за плохую взятку – на плохую работу), взять в аренду торговое место на рынке, получить квартиру, подряд на строительство гаражного кооператива, стать депутатом и т. д. О масштабах и формах взяточничества в столице нашей Родины можно написать не только книгу, но и трактат в нескольких томах, по объему сопоставимый с Большой советской энциклопедией.

По данным социологических исследований, примерно половина жителей Москвы в той или иной форме давали взятки. Если рассуждать логически, то можно прийти к выводу, что вторая половина москвичей в той или иной форме получали взятки. Хотя, конечно, этот вывод несколько эмоционален и не претендует на корректность: ведь несколько взяток

от разных людей вполне может получать одно и то же должностное лицо за решение однотипных вопросов.

Если составить своеобразную географическую карту взяточничества современной России, то можно увидеть, что меньше всего поражены этим пороком регионы Сибири. По данным проведенных опросов, около 83 % жителей этого региона никогда не давали взятку, 17 % из них признались в том, что давали взятку в последние пять лет, а 12 % подтвердили, что им пришлось «золотить ручку» мздоимцам в минувшем году.

По мере приближения к Москве уровень взяточничества неуклонно повышается, что свидетельствует о росте количества взяток, а также размера средней взятки (об их размерах мы поговорим ниже, в соответствующем разделе). Например, на Урале взятки никогда не давали 72 % населения. А вот в Поволжье, которое, как известно, располагается ближе к столице, уровень неиспорченного взятками населения составил 68 %. Что касается Центрального федерального округа, то доля граждан, никогда не дававших взятки, составляет уже лишь 57 %. Ну а в Москве, как уже было сказано, взяточничеством не поражена только половина населения.

Если по «карте взяточничества» двигаться от Сибири в сторону Дальнего Востока, то в данном направлении также можно заметить рост уровня мздоимства. По всей вероятности, это обусловлено спецификой этого региона: удаленность от федерального центра (что порождает чувство недосяга-

емости для правосудия и безнаказанности), привлекательность с точки зрения зарабатывания денег (например, «золотой» рыбный бизнес или продажа автомобилей из Японии) и т. п.

Но еще раз повторю: абсолютным «чемпионом России по взяточничеству» является Москва и Московская область, а «почетное» второе место пока удерживает Санкт-Петербург. По оценкам ряда независимых экспертов, не менее 70 % всех российских взяток дается именно в Москве.

Если же взять средние географические данные о взяточничестве, то получится, что хотя бы один раз в жизни взятку давал каждый третий совершеннолетний россиянин.

# Сколько принято давать и в какой форме

*В России введен запрет на произношение названий иностранных валют. Законопослушные чиновники тут же перешли на взятки в рублях. Центробанк без промедления откликнулся на их жалобы (чемоданы стали слишком увесистыми, их тяжело тащить с работы домой) и выпустил пятитысячную купюру.*

*Анекдот*

Размер конкретной взятки определяется целым рядом факторов, основные из которых перечислены ниже.

◆ Регион, в котором находятся взяткодатель и взяткополучатель. Например, размер взятки в Москве и Тюмени за решение аналогичного вопроса – это, как говорят в Одессе, «две большие разницы».

◆ Важность рассматриваемого вопроса для просителя. Чем более актуальной является проблема – тем более значительную сумму человек готов выложить, что прекрасно понимает потенциальный взяткополучатель.

◆ Срочность рассматриваемого вопроса. Если ваша проблема требует безотлагательного решения – будьте готовы платить «надбавку за срочность». Если вопрос можно решать «в порядке живой очереди» – размер взятки будет

«стандартным».

◆ Реальные возможности взяточполучателя. Если для решения вопроса ему достаточно просто выполнить свои должностные обязанности – это одно. Если же для этого ему придется идти на злоупотребление служебным положением или просить о содействии вышестоящее руководство – это совсем другое, и размер взятки будет намного выше.

◆ Текущая ситуация в обществе и государстве. Например, за получение регистрации в Москве представителю кавказской национальности наверняка придется дать взятку крупнее, чем такому же нелегалу, но со славянской внешностью и фамилией. Или еще один пример: если недавно было раскрыто громкое дело о взяточничестве, которое имело большой резонанс, – скорее всего, взяточники увеличат размеры взяток, учитывая возросшую степень риска.

На размер конкретной взятки могут оказывать непосредственное влияние и иные факторы, наличие которых обусловлено спецификой ситуации.

Как показывают проведенные социологические исследования, средний размер взятки в современной России составляет около 5 тысяч рублей. Максимальная взятка, в даче которой на условиях анонимности признались наши сограждане, составляет 75 тысяч рублей. Минимальный размер зафиксированной взятки – всего 10 рублей.

Однако эти данные несколько условны. Если минимальный размер взятки (10 рублей) выглядит реально, то насчет

максимального возникают серьезные сомнения: не секрет, что за решение ряда важных вопросов наши состоятельные сограждане дают взятки размером в сотни тысяч и даже миллионы долларов. В частности, по непроверенным данным, кресло депутата Государственной Думы Российской Федерации может стоить несколько миллионов долларов, и эта сумма имеет постоянную тенденцию к увеличению.

Поэтому правильнее будет сказать, что максимального размера взятки в России просто не существует. По данным проведенных социологических исследований, чаще всего россияне дают взятки размером 500 и 1000 рублей: в принципе это соответствует материальному положению большинства россиян, а также важности и актуальности решаемых с помощью таких взяток вопросов. Далее по «популярности» следует взятка размером 3000 рублей.

Среди прочих взяток трудно выделить «лидеров» и «аутсайдеров»: они даются примерно с одинаковой интенсивностью. Правда, можно выявить определенные закономерности, если разделить граждан по категориям: рабочий класс дает, как правило, небольшие взятки, а вот олигархи предпочитают не связываться с мелочью и если уж и дают, то покрупному. Исключением из общей картины могут являться лишь взятки инспекторам ГИБДД: за многие нарушения Правил дорожного движения существуют неофициальные, но всем известные таксы, примерно одинаковые для представителей различных слоев нашего общества.

## 2. Взятки берут, потому что их дают

*В институте.*

*– Садитесь, пять.*

*– А может, мы обойдемся тремя?*

*– Нет, только пять!*

*– Ну хотя бы четыре...*

*– Пять бутылок «Хеннеси» – и я приму у вас зачетку, в противном случае договаривайтесь с военкоматом.*

*Анекдот*

НЕ ПОДМАЖЕШЬ -  
НЕ ПОЕДЕШЬ!



«Если бы взятки не давали, их никто бы и не брал» – это выражение получило широкое распространение. Действительно, каждая взятка подразумевает совершение двух противоправных действий: дача взятки и получение взятки. Без дачи не может быть и получения – это очевидно.

Кому же дают взятки наши соотечественники, и можно ли в некоторых случаях обойтись без этого? Ответ на эти, а также многие другие вопросы вы найдете в данной главе.

# Кому чаще всего дают взятки

*В России пока взятку не дашь – борьба с коррупцией не начнется.*

*Шутка*

Как я отмечал выше, взятки берут представители различных слоев нашего общества. В данном разделе вы узнаете, кому чаще всего предлагают взятки российские граждане.

## Взятки работникам ГИБДД

*Инспектор ГИБДД останавливает водителя, который повернул налево под запрещающим знаком. Тот, не заметив знак, удивляется:*

*– Товарищ инспектор, а что, здесь разве нет левого поворота?*

*– Почему же – есть, конечно. Но он платный.*

*Анекдот*

Одно из лидирующих мест по количеству полученных взяток занимают работники ГИБДД. Отмечу, что в первую очередь это обусловлено не тем, что в ряды этой уважаемой организации принимаются нечистые на руку люди (хотя и таких там хватает), а тем, что сотрудникам ГИБДД наши соотечественники предлагают взятки чаще чем кому бы то ни было. Кто из автомобилистов не попадался на нарушении Пра-

вил дорожного движения и не испытывал при этом соблазна решить все вопросы со строгим инспектором на месте за плату, которая устроила бы обе заинтересованные стороны?

Взятки работникам ГИБДД предлагают все кому не лень. Для многих это считается уже как бы в порядке вещей – дать взятку автоинспектору, даже толком не выслушав, какое нарушение Правил дорожного движения он инкриминирует водителю.

Такому положению вещей во многом способствует тот факт, что разговор водителя с автоинспектором, как правило, происходит в формате один на один, без свидетелей. Следовательно, факт дачи и получения взятки доказать будет очень трудно.

Однако не следует забывать (это относится и к водителям, и к работникам ГИБДД): современные технические средства позволяют записать беседу на диктофон (в частности, многие мобильные телефоны имеют встроенные диктофоны), и никогда нельзя быть уверенным в том, что ваш собеседник не делает этого в данный момент. Возможно, водитель, предлагающий взятку автоинспектору, на самом деле работник службы собственной безопасности, проверяющий работника ГИБДД «на вшивость». А может быть, где-то неподалеку находится напарник сотрудника ГИБДД, который не только записывает разговор водителя с инспектором, но и фиксирует на видео процесс передачи взятки.

Кстати, с 1 января 2008 года за многие нарушения Пра-

вил дорожного движения существенно увеличились размеры штрафов. Это позволяет сделать вывод о том, что наверняка возрастут и суммы «откупных», уплачиваемых провинившимися водителями недобросовестным работникам ГИБДД.

В настоящее время самые большие взятки автоинспекторы берут за нарушения, связанные с управлением транспортным средством в состоянии алкогольного опьянения. Во многом это обусловлено тем, что в данном случае штрафом отделаться невозможно: он законодательством не предусмотрен. Поэтому все предельно просто: попался пьяным за рулем – лишился прав на срок от полутора до двух лет. Подчеркну, это справедливо, тем более что для многих состоятельных граждан штраф не представляет собой ровным счетом никакого наказания, сколь бы внушительным он ни был. Если же вы повторно сядете за руль в пьяном виде или передадите управление транспортным средством нетрезвому человеку, то вас однозначно лишат водительских прав сроком на три года.

Стоит ли говорить, как не хочется расставаться с водительским удостоверением любому автомобилисту! Особенно если машина для него не только является средством передвижения, но и служит для зарабатывания денег. Поэтому в подобных ситуациях водители предлагают инспекторам любые посильные суммы (отмечены случаи, когда пойманные в пьяном виде водители предлагали инспекторам взятки в \$1

тысячу и более).

Говоря о взятках, которые дают наши граждане работникам ГИБДД, необходимо упомянуть о таком важном моменте, как мздоимство при приеме экзаменов на право управления транспортными средствами. Взятки могут даваться за следующие услуги:

- ◆ содействие в сдаче теоретического экзамена (по Правилам дорожного движения);
- ◆ содействие в сдаче практического экзамена (по вождению);
- ◆ содействие в сдаче и теоретического, и практического экзаменов.

Содействие в сдаче теоретического экзамена оказать довольно трудно: почти везде его проводят на компьютерах, а техника ведь не знает, что такое взятка.

Чаще всего гражданам требуется «содействие» в сдаче экзамена по практическому вождению. Однако даже если человек уверен в себе и не стал прибегать к «закулисным» методам, его могут попытаться искусственно спровоцировать на дачу взятки. Возможностей для этого более чем достаточно. Только экзаменатор принимает решение: сдал человек экзамен по вождению или нет; только он может закрыть (или не закрыть) глаза на то или иное нарушение, допущенное курсантом.

В последнем случае за помощью обычно обращаются не к конкретным экзаменаторам, а к какому-либо высокопостав-

ленному сотруднику ГИБДД, который обладает соответствующими полномочиями. Отмечу, что размер взятки в данном случае будет довольно высок.

Каким образом может выглядеть провокация? Говоря откровенно, способов спровоцировать курсанта на нарушение ПДД можно придумать (и уже придумано и активно используется) немало, и здесь все зависит от конкретного экзаменатора и текущей ситуации на дороге.

Вот распространенный пример. Во время экзамена принимающий его работник ГИБДД неожиданно произносит: «Притормозите вот в этом месте – я выйду в киоск купить газировки, а то пить хочется». Курсант наивно останавливает автомобиль около киоска и неожиданно слышит: «Так, вы остановились в неполюженном месте. Вы не сдали экзамен, будет переэкзаменовка». Человек, оказывается, просто не заметил, что метрами 50–100 ранее висел знак «Остановка запрещена»!

Если вы попали в такую ситуацию, уверенно отвечайте: «Здесь действует знак “Остановка запрещена”, и я не имею права остановить машину».

Подобным образом принимающий экзамен сотрудник ГИБДД может попросить экзаменуемого развернуться через сплошную осевую линию, поехать под запрещающий знак, остановиться на пешеходном переходе и т. д. Если курсант прислушается к «просьбе» экзаменатора, ему придется либо идти на переэкзаменовку, либо предлагать взятку, на что

нередко и рассчитывает «оборотень в погонах».

Кроме того, многие курсанты боятся возразить экзаменатору, даже когда уверены в незаконности его требований. Эти опасения совершенно напрасны: ваше возражение законно, и экзаменатор это прекрасно понимает. Своим уверенным поведением вы отобьете у него охоту вымогать взятку.

Последствия получения взятки могут быть весьма плачевными.

29 марта 2007 года с согласия заместителя прокурора города Отрадного Самарской области были возбуждены уголовные дела по факту получения работником ГИБДД взяток при исполнении служебных обязанностей. В процессе расследования было установлено, что сотрудник ДПС ГИБДД, остановив автомобиль ВАЗ-2110, взял у водителя взятку в размере 50 рублей за несоставление протокола об административном правонарушении, которое заключалось в слишком сильной тонировке стекол машины. Через некоторое время этот же сотрудник взял взятку в размере 50 рублей у водителя автомобиля ВАЗ-21083 за то, что тот не был пристегнут ремнем безопасности. В соответствии с действующим Уголовным кодексом данному сотруднику ГИБДД может грозить до семи лет лишения свободы с конфискацией имущества<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Здесь и далее сведения взяты на сайте Совета Федерации Федерального

# Таможня берет добро...

*Таможенник досматривает корабль:*

*– Наркотики есть?*

*Хозяин:*

*– Есть. Вот (достает чемодан). Это героин, это кокаин. Все аккуратно упаковано.*

*Таможенник, вытирает глаза:*

*– А может, и оружие есть?*

*Хозяин достает второй чемодан.*

*– Вот «макаров», вот «калашников», вот патроны к ним. Все как надо!*

*Таможенник:*

*– Наверное, и валюта есть?*

*Хозяин достает третий чемодан.*

*– Вот миллион долларов.*

*– И это все ваше?!*

*– Нет, это все ваше. Мое – в трюме.*

*Анекдот*

Таможня является одним из лидеров по объему получаемых взяток. Отмечу, что под объемом подразумевается не количество взяток, а стоимость полученных работниками таможенных органов товарно-материальных, денежных и иных ценностей в стоимостном выражении. Иначе говоря, количество получаемых работниками таможни взяток может быть невелико, но вот объем каждой взятки весьма значителен.

Например, если инспектор ГИБДД может закрыть глаза за то или иное прегрешение за вознаграждение в 100–200 рублей, то на таможне такие суммы даже не следует предлагать, по крайней мере для решения хоть сколько-нибудь значимых вопросов: с вами просто никто не станет разговаривать.

За что и с кого берут взятки представители таможни? Да за что угодно и с кого угодно – все зависит от конкретной ситуации. Например, человек контрабандой везет через границу в своей машине несколько бутылок спирта и его задержал бдительный таможенник – вопрос решается по договоренности сторон. В принципе, рублей за 500 нарушителя могут отпустить восвояси, если он сможет убедить таможенника, что не систематически возит контрабандный спирт, а делает это в первый и последний раз («поймите правильно – на свадьбу еду, мне поручили спиртное организовать!»).

А вот руководитель предприятия, который периодически возит товар через границу и желает делать это контрабандно, может вступить в преступный сговор с работником (или несколькими) таможни и при каждом пересечении границы выплачивать взятку, размер которой оговаривается заранее. Это может быть твердая сумма денег в той или иной валюте, либо определенный процент от таможенной стоимости груза, либо часть перевозимого товара.

Возможно, у кого-то возникнет вопрос: а какой смысл в контрабандной доставке товара? Не лучше ли делать все законно, прозрачно и спать спокойно? Зачем нужно подвер-

гать себя и других лишней опасности?

Никто не спорит: поступать законно, конечно, лучше, более того – именно так и следует поступать. Однако обход закона иногда позволяет буквально из воздуха делать такие деньги, по сравнению с которыми прибыль от законного бизнеса просто «отдыхает». Например, солидный «левый» доход многие бизнесмены получают за счет того, что не уплачивают причитающиеся таможенные платежи (НДС, пошлины и сборы). А за то, чтобы таможня разрешила беспрепятственно, незаметно и без регистрации провести через границу товар, ее представителям уплачиваются приличные суммы, например 10 % от суммы сэкономленных таможенных платежей.

Чтобы было понятнее, рассмотрим пример. Через границу проехала фура с товаром на сумму \$200 тысяч. Этот товар облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 18 %, следовательно, таможенный НДС составит \$36 тысяч. Если товар провозят нелегально, эту сумму российский бюджет недополучит, и она осядет в руках предприимчивых дельцов, правда, за вычетом причитающегося вознаграждения работникам таможни, обеспечившим беспрепятственное пересечение границы. Если ставка взятки – 10 %, то нетрудно посчитать, что «оборотни в таможенной форме» получают на руки \$3,6 тысячи. Неплохая прибавка к заработной плате, не правда ли? Даже с учетом того, что эта сумма достанется не одному «оборотню», а нескольким.

Некоторые бизнесмены стремятся избежать таможенного оформления товаров не столько из желания сэкономить, сколько чтобы избежать огласки. Это может относиться к депутатам и чиновникам, которые занимаются бизнесом через подставных лиц (оформляют фирмы на жен, других родственников) и не хотят огласки. Ведь если фирма официально провезет через таможню товар, то при необходимости доштные следователи, журналисты или кто-то еще вполне могут узнать, что эта фирма реально принадлежит влиятельному государственному служащему, а вовсе не его жене, брату или свату.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.