

Научная статья

УДК 343.985.7

doi: 10.33463/2687-122X.2025.20(1-4).4.584-592

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОБУЖДЕНИЯ К ПЕРЕДАЧЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СУДЕБНОЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ МАТЕРИАЛОВ КОРРУПЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Наталья Николаевна Баскакова¹

¹ Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации, г. Санкт-Петербург, Россия, baskakovann@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются возможности судебной лингвистической экспертизы при расследовании уголовных дел о взяточничестве. Делается акцент на экспертной задаче, связанной с выявлением побуждения в коррупционном дискурсе, в частности, в ситуации вымогательства взятки. На основе анализа судебной практики отмечается, что важным для правоприменителя является такой признак рассматриваемого преступления, как требование взятки. Раскрывается с лингвистической точки зрения сущность требования как формы выражения побуждения. На конкретных примерах демонстрируются особенности реализации побуждения в ситуациях коррупционного речевого взаимодействия, которое обладает специфическими чертами, связанными со стремлением передавать информацию в завуалированной форме, маскировать истинные интенции. Отмечается, что возможности лингвистической экспертизы по делам рассматриваемой категории довольно широки, экспертами разрабатываются новые методические подходы к исследованию речевых материалов.

Ключевые слова: судебная лингвистическая экспертиза, коррупционный дискурс, побуждение, маскировка, требование

Для цитирования

Баскакова Н. Н. Выявление побуждения к передаче денежных средств при производстве судебной лингвистической экспертизы материалов коррупционной направленности // Уголовно-исполнительное право. 2025. Т. 20(1–4), № 4. С. 584–592. DOI: 10.33463/2687-122X.2025.20(1-4).4.584-592.

Original article

IDENTIFICATION OF INDUCEMENTS TO TRANSFER FUNDS DURING THE PRODUCTION OF FORENSIC LINGUISTIC EXPERTISE OF CORRUPTION-RELATED MATERIALS

Natalia Nikolaevna Baskakova¹

¹ St. Petersburg Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation, St. Petersburg, Russia, baskakovann@yandex.ru

Abstract. The article discusses the possibilities of forensic linguistic expertise in the investigation of criminal cases of bribery. The focus is on the expert task of identifying the motivation in corruption discourse, in particular, in the situation of extortion of bribes. Based on the analysis of judicial practice, it is noted that such a sign of the crime in question as demanding a bribe is important for a law enforcement officer. From a linguistic point of view, the essence of the requirement as a form of expression of motivation is revealed. Concrete examples demonstrate the specifics of the implementation of motivation in situations of corrupt speech interaction, which has specific features associated with the desire to convey information in a veiled form, to mask true intentions. It is noted that the possibilities of linguistic expertise in cases of this category are quite wide, and experts are developing new methodological approaches to the study of speech materials.

Keywords: forensic linguistic expertise, corruption discourse, motivation, disguise, demand

For citation

Baskakova, N. N. 2025, 'Identification of inducements to transfer funds during the production of forensic linguistic expertise of corruption-related materials', *Penal law*, vol. 20(1–4), iss. 4, pp. 584–592, doi: 10.33463/2687-122X.2025.20(1-4).4.584-592.

Противодействие коррупции является одним из приоритетных направлений деятельности Следственного комитета Российской Федерации. На борьбу с коррупцией направлены значительные усилия правоохранительных органов, тем не менее статистические данные свидетельствуют о том, что уровень коррупционной преступности по-прежнему высок. По данным ГИАЦ МВД России, в 2024 г. зарегистрировано 38 503 коррупционных преступления, что на 5,8 % больше по сравнению с 2023 г. (36 407)¹, а за девять месяцев 2025 г. выявлено 35 946 преступлений, что на 12 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. (31 814)². Среди преступлений коррупционной направленности наибольший процент составляет взяточничество.

В ходе расследования уголовных дел о преступлениях коррупционной направленности у следствия нередко возникает потребность в использовании специальных знаний в различных областях науки и техники. Рассмотрим некоторые возмож-

¹ См.: Состояние преступности в Российской Федерации за январь – декабрь 2024 г. Официальный сайт МВД России. URL: <https://мвд.рф/reports/item/60248328> (дата обращения: 11.11.2025).

² См.: Состояние преступности в Российской Федерации за январь – сентябрь 2025 г. Официальный сайт МВД России. URL: <https://мвд.рф/reports/item/72174303> (дата обращения: 11.11.2025).

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

ности судебной лингвистической экспертизы при расследовании уголовных дел о взяточничестве.

Потребность в назначении судебной лингвистической экспертизы возникает в ситуациях, когда смысловое содержание имеющихся в распоряжении следствия материалов (аудио- и видеозаписей, текстов переписки) не может быть установлено без привлечения специалиста в области лингвистики. Особенностью коррупционного дискурса как вида криминального общения является установка на сокрытие обсуждаемой в разговоре информации, маскировку интенций коммуникантов. С учетом данной специфики наиболее актуальной задачей, решаемой в рамках лингвистической экспертизы, является установление выраженного в тексте (разговоре) побуждения к передаче денежных средств и определение характера волеизъявления (требование, предложение, просьба и др.).

Побудительность – лингвистическая категория, «выражающая волеизъявление говорящего лица, которое проявляется в речевом воздействии на адресата сообщения с целью стимулирования его к определенному поведению» [2, с. 22]. Побуждение может иметь прямую и непрямую формы выражения. В высказываниях с прямым выражением волеизъявления основу составляет императив, а также «языковые средства, в которых побуждение заключено в их грамматике, семантике и прагматике, то есть выражено эксплицитно» [2, с. 23]. В коррупционном дискурсе преимущественно используются не прямые способы реализации побуждения, что обусловлено особенностями ситуации общения, связанной со стремлением адресанта сообщения завуалированно передавать побудительную интенцию. Адресату при этом необходимо верно декодировать прагматику передаваемого сообщения. К непрямым относятся косвенные и скрытые формы побуждения.

При использовании косвенного способа «побудительность выражается языковыми средствами, за которыми закреплено определенное грамматическое значение, не относящееся к семантике волеизъявления, но, будучи погруженными в определенный контекст, подобные языковые средства способны выражать побудительную семантику» [3, с. 137–138]. При этом разнообразие языковых конструкций, способных обладать косвенно-побудительной направленностью, «позволяет говорящему сознательно выбирать из представленных в речи косвенно-побудительных вариативных рядов такие средства, которые в каждом конкретном речевом акте в наибольшей, по его мнению, степени соответствовали бы не только его интенции, но и параметрам, задаваемым коммуникативной обстановкой, и тем самым обеспечивали бы положительный результат оказываемого воздействия» [4, с. 113]. Особенность скрытого побуждения заключается в том, что оно не выражается в языковых знаках, а извлекается из ситуации общения и текста в целом.

В контексте рассматриваемой экспертной задачи необходимо отметить следующее. Для выявления всех значимых признаков преступного деяния органам следствия при оценке имеющихся речевых материалов посредством лингвистического экспертного исследования нужно установить не только факт выраженного побуждения (например, к передаче денежных средств), но и характер волеизъявления. В качестве примера рассмотрим ситуацию вымогательства взятки (п. «б» ч. 5 ст. 290 УК РФ). В постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 июля 2013 г. № 24 «О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях»¹ признаками состава данного преступления являются «не только требование должностного

¹ См.: СПС «КонсультантПлюс». URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149092 (дата обращения: 14.11.2025).

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

лица или лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, дать взятку либо передать незаконное вознаграждение при коммерческом подкупе, сопряженное с угрозой совершить действия (бездействие), которые могут причинить вред законным интересам лица, но и заведомое создание условий, при которых лицо вынуждено передать указанные предметы с целью предотвращения вредных последствий для своих правоохраняемых интересов (например, умышленное нарушение установленных законом сроков рассмотрения обращений граждан)».

С учетом анализа судебной практики можно заключить, что одним из признаков вымогательства взятки является требование дать взятку. С позиции лингвистики требование представляет собой тип целеустановки, выражающей каузацию совершения адресатом того или иного действия, которое он должен совершить, что не зависит от его (адресата) желания. Требование относится к категорическим формам побуждения, которые, в отличие от некатегорических (например, просьбы или предложения), не предполагают какой-либо альтернативы в поведении адресата побуждения.

Необходимо отметить, что в ряде случаев требование может сопровождаться угрозой (дополнительная целеустановка), которая также может быть выявлена лингвистическими методами. В рамках коррупционного дискурса дополнительные целеустановки ориентированы преимущественно на осуществление требуемого варианта развития ситуации.

Особенностью реализации требования в коррупционном дискурсе является отсутствие перформативов – конструкций, называющих данное коммуникативное задание («я требую...»).

Требование может выражаться различными конструкциями:

1) конструкции с императивом, подчеркивающие необходимость реализации именно данного действия (например: «Сюда положи», «Остальное завтра принеси», «Сейчас чего-нибудь дай»);

2) конструкции с глаголом каузируемого действия в форме настоящего времени несовершенного вида, подчеркивающие параметр обязательности и безоговорочности исполнения действия (например, «Сегодня приносишь двести», «Вторую часть передаешь моему человеку»);

3) конструкции «надо (нужно) + инфинитив», «должен + инфинитив», подчеркивающие параметр необходимого, должного. В подобных конструкциях обычно описан результат каузируемого действия, который способен осуществить адресат (например, «Надо еще тридцать добавить», «Ты должен перевести все сегодня»);

4) конструкции с глаголом каузируемого действия в форме прошедшего времени совершенного вида, актуализирующие организующую роль адресанта (например, «Давай, быстренько вот сюда положил и свободен»).

Рассмотренные конструкции используются для реализации прямого побуждения в форме требования.

Требование может выражаться и непрямым способом. Непрямые способы побуждения могут использоваться в ситуациях, когда адресантом осуществляется ряд речевых действий, направленных на достижение определенной цели – вынудить адресата передать денежные средства. Проиллюстрируем сказанное на конкретном примере коррупционного дискурса:

M1 – Контракт у нас с фондом капремонта. Вот и работаем, делаем.

M2 – Да это я понимаю, но вы сами понимаете, что у вас есть некоторые нюансы, при которых будем мы вашу фирму душить.

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

M1 – Душить-то нас не надо.

M2 – Это и вам неинтересно, и нам неинтересно, правильно?

M1 – Работать-то надо нам.

M2 – Правильно. Вам надо работать и нам надо работать. Мы как бы на вас показатели уже сделали один раз, мы можем их делать каждый день.

M1 – Да не надо.

M2 – Вот о чем и речь. Тут область приезжала, мы помогли чуть-чуть, спрятали ваших. Другие не спрятались. Не успели. На юриц пишут до миллиона. Так что вот такая ситуация. Хотелось бы просто услышать, что вы можете. И мы решим этот вопрос положительно.

M1 – Ну можете хоть как-то...

M2 – Без фанатизма. Мы – люди скромные, не хамы. Нарисуй.

M1 – Ну, я...

M2 – Рисовать умеешь? Ну так нарисуй, что ты сможешь.

M1 – Сколько это все проходит?

M2 – Понимаешь, вы предложите, мы подумаем, стоит нам вообще связываться или нет.

M1 – У меня просто еще партнер есть.

M2 – Вы с партнером посоветуйтесь. Ну, вы обсудите, мы вас не подгоняем. Говорю: без фанатизма. Как говорит мой друг: дал Господь – так спасибо, не дал – два раза спасибо.

M1 – Ну давайте я ...

M2 – Ну ты нарисуй мне что-нибудь.

M1 – Так от чего отталкиваться, хоть порядок цен-то?

M2 – Вы скажете «мяу», а я скажу «гав», а потом вместе скажем «му». Что тут непонятного?

M1 – Ну не знаю. Ну тогда я с напарником встречусь. Все равно куда мы от вас денемся с подводной лодки-то.

M2 – Совершенно справедливо.

Ведущую позицию в представленном разговоре занимает коммуникант «M2», который демонстрирует более высокий уровень владения ситуацией, чем его собеседник «M1», контролирует тему и развитие разговора. Коммуникантами обсуждается проблемная ситуация, возникшая у одного из них, которая заключается в том, что фирма коммуниканта «M1» осуществляет работы с нарушениями. Коммуникант «M2» инициирует тему проблемной ситуации, инициирует тему возможности благополучного решения проблемного вопроса и поддерживает данную тему в ходе разговора, вводит вариант бенефактивного (благополучного) развития ситуации («И мы решим этот вопрос положительно»). Занимая ведущую позицию в разговоре, «M2» осуществляет контроль за инициативой, в случае необходимости передавая ее собеседнику, в частности, при озвучивании конкретных предложений в рамках решения проблемной ситуации («Хотелось бы нам просто услышать, что вы можете», «Ну, понимаешь, вы предложите, мы подумаем, стоит нам вообще связываться или нет»).

В процессе общения коммуникант «M1» осуществляет попытки передать инициативу в озвучивании/обозначении конкретных потребностей (какая сумма требуется) лицу «M2» («M1 – Ну я не знаю», «M1 – Сколько это все проходит?», «M1 – Так-то от чего отталкиваться хоть порядок цен-то?», «M1 – Ну, можете хоть как-то»). Данные речевые действия коммуниканта «M1» завершаются коммуникативной неудачей, поскольку лицо «M2» не

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

берет на себя инициативу, используя тактики уклонения от прямого ответа («Вы скажете «мяу», а я скажу «гав», а потом вместе скажем «му», «Без фанатизма. Мы – люди скромные, не хамы»).

В ходе разговора коммуникант «М1» посредством высказывания «У меня просто еще партнер есть», содержащего указание на наличие фактора, препятствующего немедленному исполнению каузируемого действия, косвенно побуждает своего собеседника «М2» предоставить возможность для обсуждения с другим лицом вопроса, связанного с предложением денежных средств. Побуждение выражено непрямым способом: посредством констатации положения вещей («У меня просто еще партнер есть» → 'предоставьте возможность обсудить вопрос с партнером'). Коммуникант «М2» положительно реагирует на побуждение, выражает согласие («Вы с партнером посоветуйтесь», «Ну вы обсудите, мы вас не подгоняем»).

В рассматриваемом примере коммуникантом «М2» посредством высказывания «Хотелось бы нам просто услышать, что вы можете» выражено косвенное побуждение коммуниканта «М1» предложить денежную сумму за решение проблемного вопроса.

С учетом анализа контекста, коммуникативной ситуации, ролевых функций собеседников можно заключить, что побуждение реализуется в категорической форме требования. На это указывает отсутствие альтернативы относительно исполнения лицом «М1» каузируемого действия, что выражается: неоднократным прямым побуждением в форме требования написать предложение («Нарисуй», «Ну так нарисуй, что ты сможешь», «Ну ты нарисуй мне что-нибудь»); указанием на возможность продолжить осуществлять нежелательные действия в отношении фирмы «М1» («У вас есть некоторые нюансы, при которых будем мы вашу фирму душить», «Мы как бы на вас показатели уже сделали один раз, мы можем их делать каждый день»).

Безальтернативность констатируется самим адресатом «М1» («Все равно, куда мы от вас денемся с подводной лодки-то») и поддерживается коммуникантом «М2» («Совершенно справедливо»).

В рассматриваемом примере коммуникантом «М2» под видом некатегорического побуждения к взаимовыгодному сотрудничеству выражается категорическое побуждение предложить денежные средства, не предполагающее никаких альтернатив в поведении адресата (деньги надо предложить в любом случае).

Одним из способов непрямого побуждения к передаче денежных средств является использование намека.

В коррупционном дискурсе намеки помогают адресанту в завуалированном виде оказать воздействие на адресата с целью побудить его к предложению денежных средств. Намек относится к косвенным способам передачи информации, являясь средством скрытого речевого воздействия. Сущность намека заключается в «упоминании некоторого компонента типизированной ситуации, по которому адресат может реконструировать всю ситуацию в целом или те ее компоненты, которые составляют содержание намека. Если адресат не имеет необходимого фонового знания, то намек не будет прочитан, понят» [1, с. 50]. Таким образом, одним из основных признаков намека является расчет адресанта на догадку адресата в отношении выражаемой интенции.

В качестве примера реализации намека на необходимость передачи денежных средств рассмотрим следующий фрагмент диалога:

(1) М1 – О чем ты говоришь хоть?! Я не понимаю. Я тебя просто не понимаю, о чем ты говоришь! Мы говорили с тобой, на вопрос поставили точку.

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

(2) M2 – Ну поставили точку, так надо что-то делать дальше, наверное (нужно сделать нечто для благополучного решения. – *примеч. авт.*).

(3) M1 – А дальше что надо делать? Сто пятьдесят тысяч штраф заплатить?!

(4) M2 – Ну.

(5) M1 – А зачем тогда к тебе подходил? Я не понял.

(6) M2 – Так результата-то нету, что подходил. Никакого (нужен результат. – *примеч. авт.*).

(7) M1 – Почему результата нету? Давай сейчас результат отдаст он тебе. Пусть там отдаст?

(8) M2 – Ну, ну, наверное.

(9) M1 – Ну, восемьдесят ему занести к тебе сюда или нет?

(10) M2 – Ну, пусть заносит.

В представленном фрагменте коммуникант «M2» дважды намекает (реплики 2, 6) собеседнику «M1» на необходимость материального вознаграждения за решение проблемы, возникшей у «M1» (правонарушение со стороны сотрудника фирмы «M1»). В первом случае (реплика 2) намек («так надо что-то делать дальше, наверное») не был понят адресатом («M1»), продолжившим высказывать возмущение относительно нежелания лица «M2» следовать достигнутым ранее устным договоренностям о благополучном разрешении проблемы. Во втором случае (реплика 6) намек («Так, результата-то нету что подходил. Никакого») был понят адресатом адекватно, на что указывают его последующие высказывания «Давай сейчас результат отдаст он тебе», «Ну, восемьдесят ему занести к тебе сюда или нет?».

Одним из способов реализации в коррупционном дискурсе скрытого побуждения является использование прецедентных высказываний, к которым относятся, например, различные узуальные и окказиональные устойчивые выражения: «спасибо на хлеб не намажешь», «кто рано встает, тому Бог подает», «это ты удачно зашел» и др. Обоснованный вывод о наличии скрытых форм побуждения возможен только при наличии в тексте других высказываний, выражающих побуждение более явным образом.

В заключение отметим, что возможности лингвистической экспертизы по уголовным делам о преступлениях коррупционной направленности не ограничиваются определением наличия побуждения к передаче денежных средств. Отдельной задачей может быть, например, установление самого факта обсуждения передачи денежных средств, что особенно актуально в ситуациях маскировки содержательных элементов текста, когда, например, коммуникантами для обозначения денежных средств используются различные кодовые номинации. Так, в экспертной практике автора встречались такие наименования денежных средств, как километры, бумаги, документы, мандарины.

С учетом специфики коррупционного дискурса речевое воздействие адресанта на адресата может приобретать характер речевой стратегии, направленной на то, чтобы подвести адресата к предложению денежных средств адресанту, что с правовой позиции соотносится с провокацией взятки.

Высокая потребность в проведении судебной экспертизы по материалам коррупционной направленности, совершенствование способов сокрытия речевой информации от третьих лиц требует новых методических подходов к решению экспертных задач. Так, в Судебно-экспертном центре Следственного комитета Российской Федерации разработаны методические рекомендации по производству судебных лингвистических экспертиз коррупционных материалов [5], в которых авторами усовершенствованы алгоритмы решения типовых задач, расширен перечень решаемых вопросов и обосно-

МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ

вано внедрение новых алгоритмов и схем лингвистического анализа, что позволяет значительно расширить возможности судебной лингвистической экспертизы по делам указанной категории.

Список источников

1. Баранов А. Н. Намек как способ косвенной передачи смысла // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии : тр. Междунар. конф. «Диалог-2006». М. : РГГУ, 2006. С. 46–51.
2. Волкова А. Е. Импликация семантики побудительности в составе высказываний с непрямой формой побуждения // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 2. Языкознание. 2011. № 1(13). С. 21–27.
3. Волкова А. Е. Способы выражения непрямого побуждения в высказываниях разной степени категоричности // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. 2011. Т. 1, № 4. С. 134–141.
4. Кудряшов И. А. Основные проблемы изучения косвенно-побудительных актов как действенного средства речевого воздействия // Проблемы концептуализации действительности и моделирования языковой картины мира : материалы Междунар. науч. конф. Архангельск : ПГУ им. М. В. Ломоносова, 2002. С. 112–114.
5. Методика проведения лингвистической экспертизы по материалам коррупционной направленности : метод. рек. / Н. Н. Баскакова [и др.]. М. : СЭЦ СК России, 2024. 218 с.

References

1. Baranov, A. N. 2006, 'Hint as a way of indirect transmission of meaning', *Computational linguistics and intellectual technologies: proceedings of the International Conference "Dialog-2006"*, RGGU, pp. 46–51, Moscow.
2. Volkova, A. E. 2011, 'Implication of motivation semantics in the composition of statements with an indirect form of motivation', *Bulletin of Volgograd State University, Series 2. Linguistics*, iss. 1(13), pp. 21–27.
3. Volkova, A. E. 2011, 'Ways of expressing indirect motivation in statements of varying degrees of categoricity', *Bulletin of the Leningrad State University named after A. S. Pushkin*, vol. 1, iss. 4, pp. 134–141.
4. Kudryashov, I. A. 2002, 'The main problems of studying indirect motivational acts as an effective means of speech influence', *Problems of conceptualizing reality and modeling the linguistic picture of the world: proceedings of the International Scientific Conference, Lomonosov Pomeranian State University*, pp. 112–114, Arkhangelsk.
5. Baskakova, N. N. et al. 2024, *Methods of conducting linguistic expertise based on corruption-related materials: methodological recommendations*, SEC IC of Russia, Moscow.

Информация об авторе

Н. Н. Баскакова – кандидат филологических наук, доцент кафедры судебно-экспертной и оперативно-розыскной деятельности факультета подготовки криминалистов.

Information about the author

N. N. Baskakova – Ph.D (Philological Sciences), Associate Professor of the Department of Forensic Expertise and Operational Investigative Activities of the Criminologist Training Faculty.

Примечание

Содержание статьи соответствует научной специальности 5.1.4. Уголовно-правовые науки (юридические науки).

Статья поступила в редакцию 26.11.2025; одобрена после рецензирования 30.11.2025; принята к публикации 05.12.2025.

The article was submitted 26.11.2025; approved after reviewing 30.11.2025; accepted for publication 05.12.2025.