



Особливості встановлення категорії «вимагання» коштів під час проведення лінгвістичної експертизи у справах про неправомірну вигоду

Ольга Сідак

завідувач відділу лінгвістичних досліджень, лабораторія досліджень у сфері інформаційних технологій, Державний науково-дослідний експертно-криміналістичний центр Міністерства внутрішніх справ України, м. Київ, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-6176-7398>, e-mail: SidakOA@dnedec.mvs.gov.ua

Розглянуто особливості виявлення ознак вимагання коштів у мовленні та труднощі лінгвістичного аналізу спонукання до надання вигоди.

Ключові слова: *судово-лінгвістична експертиза; вимагання; спонукання; директивний; мовленнєвий акт; неправомірна вигода.*

Ефективна протидія корупції є невід'ємною умовою формування правової держави. Одним з актуальних аспектів розслідування корупційних правопорушень є встановлення факту вимагання грошових коштів. У цьому контексті особливого значення набуває лінгвістична семантико-текстуальна експертиза, покликана визначити зміст, комунікативну інтенцію та лінгвопрагматичні характеристики висловлювань, що можуть свідчити про вимагання вигоди у вигляді грошових коштів.

Особливість встановлення категорії «вимагання» коштів полягає в необхідності відмежування вимагання від інших директивних мовленнєвих актів. Окрім цього, у справах про неправомірну вигоду комунікативні наміри суб'єктів здебільшого виражаються непрямо, завуальовано, за допомогою натяків, евфемізмів, умовних формулювань, що утруднює кваліфікацію мовленнєвого акту як *вимагання*.

У справах, пов'язаних зі спонуканням до надання вигоди, експерт-лінгвіст досліджує директивні

мовленнєві акти, іллокутивна спрямованість яких полягає в тому, що вони становлять спробу з боку мовця досягти того, аби слухач дещо вчинив.

Водночас шкала директивності доволі велика: від запрошення вчинити певні дії на користь адресата мовлення до агресивного наполягання на тому, аби слухач виконував певні дії, у яких зацікавлений лише адресант [1, с. 134].

Існує чимало класифікацій директивів, утім, майже всі вони ґрунтуються на встановленні ступеня інтенсивності: від благання до агресивної вимоги. Так, українська вчена Лілія Аполонова виокремила такі типи директивів: «1) Наказ; 2) вимога; 3) заборона; 4) погроза; 5) вказівка (розпорядження); 6) інструкція, 7) прохання; 8) благання 9) порада; 10) дозвіл; 11) застереження; 12) запрошення; 13) пропозиція» [2, с. 90].

На практиці експерт-лінгвіст часто стикається з необхідністю розмежування таких понять, як «вимагання», «прохання», «умовляння», «пропозиція» або «порада».

Відповідно до Словника української мови у 20 томах, лексема «*вимагати*» потрактована як: 1) домогатися чого-небудь примусом, погрозами, насильством; 2) очікувати від когось на прояв яких-небудь дій, властивостей, рис, ознак і т. ін.; 3) зобов'язувати до чого-небудь, змушувати робити саме так; 4) потребувати якихось дій [3]. У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» подано такі тлумачення лексеми «*вимагати*»: 1) настирливо просити що-небудь у когось; 2) ставити перед ким-небудь якусь вимогу; пропонувати в категоричній формі зробити щось; 3) зобов'язувати до чого-небудь, змушувати робити саме так. || Потребувати чого-небудь [4, с. 140].

Кримінальний кодекс України визначає поняття «вимагання неправомірної вигоди» як «*вимогу щодо надання неправомірної вигоди з погрозою вчинення дій або бездіяльності з використанням свого становища, наданих повноважень, влади, службового становища стосовно особи, яка надає неправомірну вигоду, або умисне створення умов, за яких особа вимушена надати неправомірну вигоду з метою запобігання шкідливим наслідкам щодо своїх прав і законних інтересів*» [5].

Отже, у семантичній структурі лексеми «вимагання» грошей закладено такі ключові компоненти:

- 1) спонукання — мовленнєвий вплив, спрямований на досягнення певної дії;
- 2) примус — наявність тиску або погрози, прямої чи непрямої;
- 3) комунікативний намір отримати вигоду для себе або третіх осіб.
Саме наявність елемента погрози, категоричності висловлювань або інших вербальних засобів примусу чи тиску є основною відмінністю, яка дає змогу диференціювати *вимагання* від *прохання, умовляння* чи *натяку*.
На лексико-граматичному рівні вимагання коштів виражається, зокрема:
 - 1) прямими вимогами:
 - використання імперативних конструкцій: «*Ти маєш заплатити*», «*Принеси гроші*»;
 - категоричні накази чи ультиматуми: «*Або платиш сьогодні, або в тебе будуть проблеми*», «*Тут або так, або ніяк, другого немає*»;
 - 2) погрозами чи залякуваннями:
 - експліцитні (прямі): «*Інакше втрадиш посаду*», «*Якщо не заплатиш — матимеш проблеми*»;
 - імпліцитні (приховані): «*Було б шкода, якби хтось дізнався про це*», «*Не всім вигідно, щоб ця справа дійшла до суду*»;
 - 3) прихованими спонуканнями — натяки, умовні висловлювання: «*Було б добре вирішити питання матеріально*», «*Можливо домовитись, якщо...*»;
 - 4) апелювання до авторитету чи статусу:
 - посилання на службове становище: «*Ти ж розумієш, хто приймає рішення*»,



«Без мене це не вирішиться»;

- демонстрування контролю над ситуацією: «Я можу інакше оформити документи», «Вирішу — якщо допоможеш»;

- 5) використання модальних слів, які підсилюють тиск, наголошують на необхідності надати кошти та виражають обов'язковість або безвихідь дії: «Мусиш віддати», «Треба подякувати».

Окрім того, підсилюють іллокутивну силу вимагання вигоди вживання висловлювань, які апелюють до взаємного зобов'язання («Не підведи мене», «Я ж тобі допомагав»); слів і словосполучень із семантикою прискорення («Часу на роздуми небагато», «Час грає проти тебе», «Пришвидшись», «Довго чекати не буду»); описування переваг пропонованого способу вирішення питання («Ти виграєш від цього не менше», «Зразу кажу там немає ніякого криміналу», «Ми можемо зробити тільки краще ніж гірше»).

У сучасній практиці лінгвістичної експертизи більшість матеріалів, наданих для проведення експертизи, пов'язаних із неправомірною вигодою, не містять прямого висловлювання на кшталт «дай гроші» або «вимагаю оплату». У висловлюваннях відсутні лінгвістичні показники прямого спонування (дієслова на зразок «принесіть», «надайте», «наказую» тощо). Натомість використано опосередковані мовні форми, які передають суть наміру через натяки, гіпотетичні висловлювання або умовні конструк-

ції: «Ми ж з вами домовлялися про взаєморозуміння...», «Підтримка — це ж важлива річ у таких питаннях...», «Потрібно якось вирішити, щоб усі залишилися задоволені...» та ін. До того ж на вербальному рівні існує переважне використання неповних або усічених речень, зміст яких можна встановити лише з контексту дискурсу загалом [6, с. 9]. Зазначене потребує від експерта застосування комплексного підходу до аналізу мовлення — з урахуванням семантики, прагматики, комунікативної інтенції та комунікативної ситуації.

Такі висловлювання містять імпліцитний (прихований) смисл спонування до передачі неправомірної вигоди, проте не завжди очевидно, чи є вони формою вимагання.

Для судово-лінгвістичного аналізу в цьому контексті важливими є встановлення іллокутивної сили висловлювань; комунікативної інтенції мовця; мовних маркерів впливу (наказовий спосіб, модальні компоненти, гіпотетичні умовні звороти); особливостей комунікативної ситуації — форма й жанр спілкування, офіційність / неофіційність розмови, соціальні взаємини співрозмовників, склад і комунікативні ролі учасників, фіксованість теми тощо.

Особливу роль відіграє аналіз імплікатур — прямо не висловленої інформації, але зрозумілої з контексту комунікації, які експерт-лінгвіст декодує під час дослідження. Це може бути натяк на небажані наслідки в разі відмови, непряме звернення до соціального статусу або посадових повноважень.



Отже, у справах про вимагання грошових коштів визначальним є розрізнення мовленнєвого акту вимагання від інших директивних мовленнєвих актів. Проблематику вирішення питань судово-лінгвістичної експертизи у справах про неправомірну вигоду ускладнено тим, що комунікація

у таких справах часто відбувається у прихованій формі, без прямого висловлення вимоги до надання вигоди. Установлення ознак вимагання потребує комплексного лінгвістичного аналізу — семантичного, прагматичного, контекстуального, конверсаційного й дискурс-аналізу.

Перелік джерел посилання

1. Доценко О. Л. Лінгвістичні експертизи у судових справах про неправомірну вигоду (досвід комунікативно-прагматичного дослідження). *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип. 45. Т. 1. С. 132—137.
2. Аполонова Л. А. Оптимізація перлокутивного ефекту директивних мовленнєвих актів у німецькомовному діалогічному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук. Запоріжжя, 2021. 265 с.
3. Словник української мови у 20 томах / НАН України, Укр. мов.-інформ. фонд. Київ, 2010—2020. URL: <https://1677.slovaronline.com/> (дата звернення: 10.11.2025).
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ ; Ірпінь, 2005. С. 1125. URL: <https://surl.li/cevosc> (дата звернення: 11.11.2025).
5. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III (зі змін та допов.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення: 11.11.2025).
6. Ковкіна Є. В., Зайчик К. С. Методика семантико-текстуальних досліджень мовленнєвих актів пропозиції, обіцянки, прийняття або спонукання до надання будь-якої вигоди. Харків, 2022. 26 с. Реєстр. код 1.2.22 / Реєстр методик проведення судових експертиз : вебсайт. URL: <https://rmpse.minjust.gov.ua/search> (дата звернення: 10.11.2025).