

УДК 343.985.3:343.144

**ТАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ
КОНТРСУГГЕСТИИ ПОДОЗРЕВАЕМЫХ (ОБВИНЯЕМЫХ)
В ХОДЕ ПРОИЗВОДСТВА
ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ**

Святослав Юрьевич Бирюков

Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия,
bir.slav@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены отдельные тактические аспекты преодоления механизмов контрсуггестии (противовнушения), которые часто включаются на подсознательном уровне у отдельных категорий участников уголовного судопроизводства, как правило у лиц, подозреваемых или обвиняемых в совершении уголовно наказуемых деяний, что существенным образом затрудняет коммуникацию между указанными лицами и субъектом, ведущим расследование, особенно в условиях конфликтных ситуаций. А наличие последних в большинстве случаев, как известно, свойственно процессу установления всех обстоятельств, подлежащих доказыванию практически по каждому уголовному делу.

В теории криминалистики отмечено, что между следователем и теми или иными участниками уголовного процесса могут возникать не только смысловые, но и эмоциональные барьеры, преодоление которых критически важно и для установления эффективного и устойчивого психологического контакта, и для минимизации риска возникновения конфликтных ситуаций в ходе производства предварительного расследования, в том числе при осуществлении допроса. Очевидно, что преодоление такого рода барьеров крайне важно для работы следователя, направленной на решение задач, стоящих перед уголовным судопроизводством.

Автором предпринята попытка рассмотреть тактические особенности преодоления следователем различного рода защитных механизмов, применяемых подозреваемым (обвиняемым) в ответ на воздействие речевых высказываний следователя.

Ключевые слова: конфликт, конфликтная ситуация, контрсуггестия, следователь, противодействие расследованию, допрос, коммуникация

Для цитирования: Бирюков С. Ю. Тактические аспекты преодоления контрсуггестии подозреваемых (обвиняемых) в ходе производства предварительного расследования // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2025. № 2 (73). С. 79—85.

**TACTICAL ASPECTS OF OVERCOMING
COUNTER-SUGGESTION OF SUSPECTS (ACCUSED)
IN PRELIMINARY INVESTIGATION**

Svyatoslav Yuryevich Biryukov

Volgograd State University, Volgograd, Russia, bir.slav@yandex.ru

Abstract. The given article deals with some tactical aspects related to overcoming counter-suggestion mechanisms (counter-suggestion) that certain categories of participants of the criminal proceedings realize subconsciously often, as a rule, those to be suspected or accused of committing criminal offenses. This fact significantly complicates communication between the mentioned persons and the one who is conducting investigation especially in conflict situations. The presence of the latter in most cases, as it is known, is inherent in the process of establishing all the circumstances that are subject to be proved in almost every criminal case.

In the theory of criminalistics, it is noted, that between the investigator and certain participants in the criminal proceedings may appear not only semantic but also emotional barriers. Their overcoming is critically important both for establishing effective and sustainable psychological contact and for minimizing the risk of conflict situations to emerge in the preliminary investigation as well as in the interrogation. Obviously overcoming such

barriers is extremely important for the investigator's work aimed at solving the problems to face criminal proceedings.

The author attempts to consider some tactical features of overcoming various types of protection mechanisms by the investigator. These mechanisms are used by the suspect or accused in response to the impact of the investigator's verbal statements.

Keywords: a conflict, a conflict situation, counter-suggestion, an investigator, counteraction to investigation, interrogation, communication

For citation: Biryukov S. Yu. Tactical aspects of overcoming counter-suggestion of suspects (accused) in preliminary investigation. Journal of the Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of Russia, 79—85, 2025. (In Russ.).

В условиях конфликтов, возникающих на досудебных стадиях, психологическая активность лица, подозреваемого в совершении преступного деяния, проявляется довольно ярко через двойственное стремление: с одной стороны, оно пытается повлиять на субъекта расследования, а с другой — использует различные защитные механизмы против воздействия его речевых высказываний, что в психологии именуется контрсуггестией или «противовнушением». Данная форма взаимодействия представляет собой важный фактор, который формирует барьеры на пути коммуникации между следователем и подозреваемым. Следует отметить, что действие контрсуггестии значительно усиливается именно в контексте конфликтных ситуаций, что делает взаимодействие сторон особенно сложным и многогранным.

Ученые-криминалисты отмечают, что между субъектом расследования и подозреваемым могут возникать не только смысловые, но и эмоциональные барьеры. Часть исследователей акцентирует внимание на необходимости преодоления этих барьеров в целях установления эффективного и устойчивого психологического контакта [1]. В то же время другие эксперты делают упор на необходимости устранения этих барьеров для минимизации конфликтных ситуаций, возникающих в процессе производства следственных действий, и в первую очередь допроса [2]. В любом случае преодоление таких преград играет значительную роль в практической деятельности субъекта расследования.

Тем не менее, помимо упомянутых, существует ряд иных, не менее сложных преград, препятствующих адекватной передаче информации от субъекта расследования к подозреваемому. В теории криминалистики в контексте проводимых исследований контрсуггестии определено несколько основных форм последней: «избегание», «авторитет» и «непонимание». Первые две при этом можно трактовать как защитные механизмы, нацеленные на источник информации, которым в данном случае

выступает субъект расследования, в то время как последнее относится непосредственно к интерпретации содержания сведений, предоставленных лицом, ведущим расследование.

Чтобы справиться с препятствиями контрсуггестии, воздвигаемыми подозреваемым лицом, субъект расследования применяет различные психологические техники, которые, к тому же, увеличивают вербальное воздействие на собеседника.

Преодоление избегания. Преодоление механизма избегания в ситуациях конфликтов проявляется уникальным образом, как правило, в поверхностной сосредоточенности подозреваемого лица. Для успешной нейтрализации преодоления данного вида контрсуггестии необходимо управлять его сосредоточенностью. В связи с этим работа субъекта расследования как бы делится на две составляющие: он должен завладеть сосредоточенностью подозреваемого, а также донести суть заданного вопроса или утверждения. Даже в рамках примитивных вопросов, задаваемых субъектом расследования, можно определить два ключевых аспекта: содержательный и направленный на привлечение интереса подозреваемого. В этом смысле важно обратиться к идеям В. А. Манассеина, который в XIX в. подметил, что «всякое психическое влияние сводится, в сущности, к изменению направления внимания» [3, с. 115]. Однако данное утверждение верно лишь в обобщенном смысле, поскольку оно акцентирует внимание на первоочередной задаче, но не охватывает всех возможных аспектов взаимодействия между лицом, ведущим расследование, и лицом, подозреваемым в совершении преступного деяния.

Для осуществления психологического воздействия на обвиняемого следователь должен трансформировать его из пассивного наблюдателя в активного слушателя. Данный процесс можно реализовать посредством использования двух категорий средств: содержательных, относящихся непосредственно к обсуждаемому вопросу, и внесодержа-

тельных, или фасцинативных, которые служат для создания необходимого эмоционального настроения.

В целях преодоления барьеров контрсуггестии, наличествующих даже при передаче крайне важных для подозреваемого сведений, субъект расследования применяет фасцинативные сигналы. Эти сигналы пронизывают интонацию и манеру произнесения текста, формируя определенную атмосферу восприятия. Фасцинация представляет собой «позывные сигналы», исходящие от информации, которые настраивают адресата на ее интерпретацию [4]. Следует отметить, что многие должностные лица органов предварительного расследования интуитивно применяют фасцинативные приемы, не осознавая этого. Процесс фасцинации не имеет строго фиксированного порядка, что затрудняет составление исчерпывающего списка всех возможных приемов, тем не менее можно выделить некоторые из них.

Одним из самых элементарных и эффективных средств завладения вниманием подозреваемого лица, а также усиления вербального влияния, которое, как правило, происходит на подсознательном уровне, является интонационное изменение голоса. Важно подчеркнуть, что речь не идет о переходе к крику, который считается неприемлемым не только с этической, но и тактической точки зрения, поскольку крик лица, ведущего расследование, будет воспринят как демонстрация его бессилия. Однако умеренное повышение голоса, особенно в начале речевой конструкции, способно не только акцентировать внимание и усилить важность произнесенных сведений, но и показать оценку субъекта расследования поведенческим актам подозреваемого, что, в свою очередь, может создать дополнительное воздействие на эмоциональное восприятие ситуации.

Следующий метод, способствующий привлечению и сосредоточению внимания, называется «завлечение». Его смысл в передаче необходимой информации с использованием труднопонимаемого тона — например, говоря тихо. Указанное потребует от подозреваемого для восприятия и последующего осознания данных сведений приложить определенные усилия, которые требуют от него значительной концентрации. Важно подчеркнуть, что результативность этого приема зависит от того, удалось ли субъекту расследования уже заставить подозреваемого воспринимать себя серьезно через демонстрацию своей компетентности.

В числе приемов, относящихся к категории фасцинационных, направленных на удержание

сосредоточенности подозреваемого, наличествует метод «акцентировки». Она заключается в том, что информация, представленная с высокой скоростью, воспринимается как менее важная по сравнению со сведениями аналогичного содержания, изложенными в более медленном темпе, с выделением ключевых моментов и значимых фраз посредством голосовой модуляции.

Результативным инструментом акцентуации внимания и увеличения влияния на аудиторию выступает переформулировка ранее сформулированной и переданной информации, заключающаяся в ее представлении с использованием других терминов и словосочетаний. Данный метод становится особенно эффективным, когда передаваемая информация характеризуется сложностью и / или высокой степенью актуальности для подозреваемого лица.

Кроме того, важным аспектом, способствующим достижению указанных целей, является наглядность или образность представляемых сведений. Подобный подход подразумевает акцентировку на отдельных деталях, что позволяет улучшить понимание основной идеи. Не менее значимы навыки субъекта расследования в случаях, когда допрашиваемый отказывается отвечать на заданный вопрос, сместить акцент своего воздействия на более широкое смысловое поле, открывая новые аспекты для обсуждения и не ограничивая диалог в узких рамках. Очевидно, что не существует какого-то универсального фасцинативного приема, эффективного в любой ситуации [5]. Однако очевидным является и тот факт, что деятельность лица, осуществляющего расследование и учитывающего потенциальную важность удержания сосредоточенности подозреваемого, будет существенно результативнее.

Привлечение и удержание внимания подозреваемого лица представляет собой аспект, который взаимосвязан с проявлением инициативы субъектом расследования. Отметим, что в данной статье термин «инициатива» употребляется в узком смысле. В контексте следственной деятельности фраза «овладеть инициативой» обозначает способность контролировать пространство общения для эффективного достижения заданных целей. Следует подчеркнуть, что понятия «инициатива» и «инициативность» как характеристика личности не являются полностью идентичными. И в связи с этим мы разделяем мнение, высказанное в криминалистической литературе, что инициатива является необходимым качеством субъекта расследования [6]. Это детерминировано как целями его

деятельности, так и предписаниями уголовно-процессуального законодательства, которые требуют активного подхода в ходе достижения своих функциональных целей.

Действуя инициативно, субъект расследования стремится сосредоточить интерес подозреваемого лица на собственных задачах. Однако надо понимать, что и первое и второе выступают как инструменты для осуществления психологического влияния на допрашиваемого, и основная цель данного влияния — извлечение необходимых криминалистически значимых сведений. В ходе общения инициатива не может быть разделена поровну между всеми участвующими лицами, тем не менее субъект расследования может передавать ее допрашиваемому, но в строго определенных следователем рамках. Умение делегировать инициативу предполагает активное восприятие субъектом расследования интересующей его информации, а также интеграцию допрашиваемого в процесс диалога, что в свою очередь может способствовать более продуктивному получению интересующих сведений.

Выделение содержания и формы конфликтного взаимодействия между лицом, ведущим расследование, и лицом, подозреваемым в совершении преступного деяния, дает возможность выработать дополнительные доводы в пользу применения «следственных хитростей» или «психологических ловушек» субъектом расследования.

Учитывая, что указанные феномены нашли достаточное отражение в специальной литературе, отметим лишь, что анализ аналогичных ситуаций в контексте делегирования инициативы позволяет выявить, что многие из упомянутых «ловушек» создаются субъектом расследования в результате наделяния подозреваемого возможностями действовать, что в конечном счете может оказаться для него губительным. В то же время субъект расследования, обладая инициативой, рискует столкнуться с ситуациями, когда результат его стратегий может обернуться против него. Таким образом, можно заключить, что при условии, что «психологические ловушки» не основаны на лжи или обмане, они могут рассматриваться как приемлемые инструменты в следственной практике. Обратим внимание, что эти стратегии опираются на рациональные принципы и профессиональный опыт, а не на личностные характеристики или моральные оценки, что подчеркивает значимость их применения в современном уголовном процессе [7].

В рамках методологии привлечения интереса подозреваемого можно выделить следующие основные категории приемов. Первая категория включает в себя методы, характеризующиеся преимущественно организационным аспектом, а не психологическим. Сущность данных приемов заключается в создании условий, которые позволяют минимизировать влияние внешних раздражителей, способных отвлечь внимание допрашиваемого.

Вторая категория представляет собой психологические приемы, непосредственно направленные на активизацию интереса подозреваемого. Одним из наиболее результативных методов здесь является использование так называемой нейтральной фразы, суть которого заключается в иницировании допроса с подозреваемым, начиная с высказывания, не связанного с основной темой расследования, но сформулированного таким образом, что оно имеет отношение к личности самого подозреваемого [2]. Такая стратегия создает атмосферу непринужденности и снижает уровень эмоционального напряжения, что, в свою очередь, может способствовать более открытому и продуктивному взаимодействию между следователем и подозреваемым.

Использование феномена авторитета. Авторитетность является важным фактором, играющим значительную роль в процессе формирования доверия между индивидами, особенно в контексте взаимодействия лица, ведущего расследование, и лица, подозреваемого в совершении преступного деяния. В случае если подозреваемый не признает субъекта расследования как авторитетную фигуру, влияние последнего на подозреваемого будет существенно ограничено, что может негативно сказаться на эффективности проводимых следственных действий.

Создание авторитетного имиджа субъекта расследования зависит от восприятия подозреваемым лицом ряда ключевых аспектов, таких как уровень профессиональной компетентности, признанные полномочия, а также степень объективности в работе. При условии что субъект расследования демонстрирует вышеупомянутые качества, возрастает вероятность формирования доверительных отношений, что, в свою очередь, способствует снижению явлений контрсуггестии, характерных для поведения подозреваемого.

Другими словами, затраты времени, которые субъект расследования инвестирует в глубокое изучение специфики вопросов, касающихся расследуемого преступления, практически всегда

оправданны и приносят положительные результаты. В криминалистической литературе приводятся примеры, иллюстрирующие, что высокая степень профессиональной компетентности субъекта расследования может быть столь убедительной, что подозреваемые, почувствовав доверие к нему, начинают самостоятельно раскрывать детали своих правонарушений [2; 6; 8].

Преодоление фонетического барьера в процессе взаимодействия между лицом, ведущим расследование, и подозреваемым является ключевым аспектом, определяющим эффективность их коммуникации. Важным фактором этого процесса является широкий спектр физических характеристик коммуникации, включая темп и скорость речи, качество дикции и произношения, а также иные акустические параметры. Указанные фонетические характеристики обладают верхними и нижними пределами восприятия, которые зависят от индивидуальных особенностей конкретного индивида.

В связи с этим представляется правильным субъекту расследования осуществить выбор необходимых звуковых характеристик своего голоса, которые бы соответствовали субъективным особенностям и эмоциональному состоянию допрашиваемого лица, а также учитывали контекстуальные особенности ситуации. Главным критерием адекватности этого выбора служат реакции подозреваемого, которые могут способствовать получению интересующей следствие информации в ходе допроса.

Преодоление семантического барьера представляет собой ключевую задачу в области коммуникации, возникающую в результате несоответствия смыслов, которые различные индивиды вкладывают в одни и те же лексические единицы. Данный феномен может привести к значительным затруднениям в межличностном взаимодействии, особенно в контекстах, связанных с общением с представителями преступной среды.

Для эффективного нивелирования этого препятствия субъект расследования должен осознавать и учитывать психологические аспекты общения, что является залогом успешного взаимодействия. Специфика взаимодействия с лицами, действующими вне правового поля, требует от субъекта расследования глубокого понимания их специфической терминологии и социальной динамики [9]. Это знание не только облегчает установление контакта, но и способствует более точной интерпретации информации, получаемой в ходе допросов.

Кроме того, следует отметить, что существуют различные виды жаргона, которые не ограничиваются исключительно уголовной сферой, а охватывают такие области, как наука, профессиональная деятельность и студенческая жизнь. Учет всех этих нюансов существенно повышает качества коммуникации и позволяет более точно интерпретировать сказанное, что, в свою очередь, ведет к повышению эффективности следственной деятельности и успешному раскрытию преступлений.

Преодоление стилистического барьера представляет собой важную задачу для субъекта расследования, которому необходимо эффективно структурировать направляемые адресату сведения. В этом контексте выделяются несколько методов структурирования: правило рамки и правило цепи.

Суть первого метода заключается в том, что сведения, направленные к допрашиваемому, должны быть построены в виде своеобразной рамки, которая и определяет их организацию. Это требование основывается психологическим законом памяти, согласно которому люди более эффективно запоминают сведения, расположенные в начале и в конце ряда, по сравнению с его центральной частью. Концепция рамки способствует тому, чтобы организация представленных сведений соответствовала психологическим установкам допрашиваемого подозреваемого. Рамка в данном контексте выступает границей, отделяющей главное от несущественного, фигуру от фона. Иными словами, правильное применение рамки не только структурирует информацию, но и усиливает ее воздействие на восприятие подозреваемого в ходе допроса.

Структурирование сведений посредством использования второго метода — правила цепи — предполагает, что исходящие от субъекта расследования данные не могут представлять собой произвольный набор разнообразной информации, но должны быть организованы в последовательную и логически связанную структуру. Это позволяет создать цепь, которая может быть сформирована различными способами. Одним из таких способов является простое перечисление, например: «во-первых, во-вторых, в-третьих». Возможно и ранжированное упорядочение, при котором информация располагается либо в порядке возрастания, либо по убыванию ее ценности для адресата. Логическая структура цепи подразумевает наличие взаимосвязи между различными утверждениями, что наглядно иллюстрируется логической конструкцией: «Поскольку Вы соглашаетесь

с данным постулатом, можно сделать вывод и о правомочности следующего утверждения».

Порядок и структура в передаче сведений представляют собой важные аспекты, которые превосходят произвольное перечисление фактов. Тем не менее выбор конкретной модели структурирования сведений — сложная тактическая задача. Эффективность работы субъекта расследования по преодолению контрсуггестий со стороны подозреваемого лица не ограничивается лишь знанием особенностей организации данных, но также зависит от стратегически обоснованного выбора той или иной модели «цепи», принимая во внимание индивидуальные психологические особенности личности допрашиваемого.

Преодоление логических барьеров является еще одной важной задачей для субъекта расследования, так как различные логические конструкции могут оказывать значительное влияние на восприятие допрашиваемого лица. Для успешного решения данной проблемы необходимо использовать логику, оптимально соответствующую индивидуальным особенностям конкретного индивидуума. В связи с тем что эффективность аргументации во многом зависит от способности субъекта расследования использовать разные схемы аргументации, крайне важно понимать специфику используемых средств убеждения.

Существует два основных метода построения аргументации: восходящий и нисходящий. В первом случае порядок представления аргументов организован таким образом, что их убедительность накапливается по мере перехода к заключению. Данный подход создает эффект нарастающего напряжения, который способствует более глубокому восприятию основного тезиса. В отличие от этого, в рамках нисходящей аргументации сила доводов, как правило, уменьшается по мере

развития дискуссии, что может ослабить влияние финального вывода на аудиторию.

Очевидно, что только первый метод применим в уголовном судопроизводстве. Субъект расследования, использующий этот метод, может более эффективно вести допрос, подводя подозреваемого к необходимым выводам, что существенно увеличивает шансы на успешное разрешение дела. В таких условиях аргумент, представленный в заключительной части, получает возможность максимально раскрыть свои сильные стороны, опираясь на ранее изложенные более слабые, но все же значимые доводы [10].

Необходимо обратить внимание на то, что механизмы контрсуггестии демонстрируют неоднородное развитие у различных индивидов. В связи с этим лицо, ведущее расследование, должно применять психологическое воздействие с тщательным учетом субъективных характеристик подозреваемого. Лица, обладающие высокой внушаемостью, могут не только отказаться от своих изначальных показаний в ходе уголовного судопроизводства, но, что более тревожно, начать верить в события, которые на самом деле не имели места. В области судебной психологии подобные случаи задокументированы и изучены, что подчеркивает необходимость внимательного и обоснованного подхода к каждому индивидууму в процессе уголовного судопроизводства. Вербальное влияние, осуществляемое субъектом расследования в отношении подозреваемого, выходит за рамки применения методов, направленных на нивелирование процессов контрсуггестии. На практике в условиях конфликта позиция подозреваемого лица может рассматриваться как существенное препятствие на пути к достижению целей уголовного судопроизводства.

1. Глазырин Ф. В. Изучение личности обвиняемого и тактика следственных действий: учеб. пособие. Свердловск: Свердлов. юрид. ин-т, 1973. 156 с.

2. Криминалистика: учебник / Н. И. Порубов, Г. И. Грамович, А. Н. Порубов, Г. В. Федоров; под ред. Н. И. Порубова. Минск: Вышэйш. шк., 2011. 639 с.

3. Манассеин В. А. Метериалы для вопроса об этиологическом и терапевтическом значении психических влияний. Санкт-Петербург: Тип. Я. Трея, 1876. 141 с.

1. Glazyrin F. V. Study of the personality of the accused and tactics of investigative activity. Textbook. Sverdlovsk: The Sverdlovsk Law Institute; 1973: 156. (In Russ.).

2. Porubov N. I., Gramovich G. I., Porubov A. N., Fyedorov G. V. Forensic science. Textbook. Red. by N. I. Porubov. Minsk: Higher School; 2011: 639. (In Russ.).

3. Manassein V. A. Materials on issue related to the etiological and therapeutic significance of mental Influences. Saint Petersburg: Treya Publishing House; 1876: 141. (In Russ.).

4. Шрейдер Ю. А. Логика знаковых систем: элементы семиотики. 2-е изд. Москва: УРСС, 2010. 62 с.

5. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: Очерки о человеческом общении. 2-е изд., дораб. и доп. Москва: Знание, 1990. 238 с.

6. Доспулов Г. Г. Психология допроса на предварительном следствии. Москва: Юрид. лит., 1976. 112 с.

7. Дружинин В. В., Конторов Д. С., Конторов М. Д. Введение в теорию конфликта. Москва: Радио и связь, 1989. 286 с.

8. Глазырин Ф. В. Психология следственных действий: учеб. пособие для вузов МВД СССР. Волгоград: ВСШ, 1983. 136 с.

9. Ратинов А. Р. Судебная психология для следователей: учеб. пособие. Москва: Выш. шк. МООП СССР, 1967. 290 с.

10. Милич П. П. Как проводить деловые беседы: сокр. пер. с серб.-хорв. 2-е изд., стер. Москва: Экономика, 1987. 207 с.

4. Shreider Yu. A. Logic of sign systems: elements of semiotics. 2nd ed. Moscow: URSS; 2010: 62. (In Russ.).

5. Voyskunsky A. Ye. I speak, we speak... Essays on human communication. 2nd ed., rev. and enlarged. Moscow: Znaniye; 1990: 238. (In Russ.).

6. Dospulov G. G. Psychology of interrogation during preliminary investigation. Moscow: Legal Literature; 1976: 112. (In Russ.).

7. Druzhinin V. V., Kontorov D. S., Kontorov M. D. Introduction to the theory of conflict. Moscow: Radio i Svyaz; 1989: 286. (In Russ.).

8. Glazyrin F. V. Psychology of investigative activity. Textbook for higher education institutions of the USSR Ministry of the Internal Affairs. Volgograd: The Investigators' Training College; 1983: 136. (In Russ.).

9. Ratinov A. R. Forensic psychology for investigators. Textbook. Moscow: Higher School of the USSR Ministry of Education and Science; 1967: 290. (In Russ.).

10. Mitsich P. P. How to conduct business conversations: abridged translation from Serb-Croatian. 2nd ed., repr. Moscow: Ekonomika; 1987: 207. (In Russ.).

Бирюков Святослав Юрьевич,

доцент кафедры
уголовного права и процесса
Волгоградского государственного
университета,
кандидат юридических наук, доцент;
bir.slav@yandex.ru

Biryukov Svyatoslav Yuryevich,

associate professor at the department
of criminal law and procedure
of the Volgograd State University,
candidate of juridical sciences, docent;
bir.slav@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 27.04.2025; одобрена после рецензирования 06.05.2025; принята к публикации 15.05.2025.

The article was submitted 27.04.2025; approved after reviewing 06.05.2025; accepted for publication 15.05.2025.

* * *