

Научная статья
УДК 343.01:343.13
<https://doi.org/10.36511/2078-5356-2021-4-23-30>

Методологические предпосылки изучения правового компромисса

Парфенов Александр Вячеславович

Нижегородская академия МВД России, Нижний Новгород, Россия, Parfen-AV@mail.ru

Аннотация. В современной юридической науке существует значительное количество подходов к феномену правового компромисса. Подобное многообразие во многом объясняется отсутствием единого подхода к пониманию родового понятия «компромисс» и пробельностью представлений исследователей о системе тесно связанных с ним явлений. В статье предпринимается попытка изучить соотношение компромисса с договором, контрактом, консенсусом, конкуренцией, приспособлением и сотрудничеством. Сформулированные в рамках нее тезисы могут служить дополнением к основам современной концепции правового компромисса.

Ключевые слова: компромисс, правовой компромисс, контракт, консенсус, конкуренция, приспособление, сотрудничество

Для цитирования: Парфенов А. В. Методологические предпосылки изучения правового компромисса // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2021. № 4 (56). С. 23—30. <https://doi.org/10.36511/2078-5356-2021-4-23-30>.

Original article

Methodological prerequisites for studying legal compromise

Alexander V. Parfenov

Nizhny Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Nizhny Novgorod, Russian Federation, Parfen-AV@mail.ru

Abstract. In modern legal science, there are a significant number of approaches to the phenomenon of legal compromise. This diversity is explained by the lack of a unified approach to the concept of “compromise” and the gaps in the researchers ideas about the system of closely related phenomena. The article attempts to study the relationship of compromise to contract, consensus, competition, accommodation, and cooperation. The formulated theses can serve as a supplement to the basics of the modern concept of legal compromise.

Keywords: criminal responsibility, suspect, accused, measures of state coercion, bringing as an accused, punishment, duty, crime

For citation: Parfenov A. V. Methodological prerequisites for studying legal compromise. *Legal Science and Practice: Journal of Nizhny Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia*, 2021, no. 4 (56), pp. 23—30. (In Russ.). <https://doi.org/10.36511/2078-5356-2021-4-23-30>.

При обращении к вопросу правового компромисса в современных общетеоретических и отраслевых юридических исследованиях обнаруживается существенное расхождение точек зрения ученых-правоведов на данный феномен. В большинстве случаев их взгляды не совпадают ни применительно к его природе и важнейшим свойствам, ни к месту, которое он занимает в механизме правового регулирования. В рамках данной статьи мы не ставим перед собой

задачу выявить и проанализировать основную массу предложенных научным сообществом вариантов концепций правового компромисса, ибо подобная работа уже проводилась нами ранее. Представляется, что значительно более важным является достижение понимания причин подобного многообразия. Оно, как можно предположить, во многом связано с серьезными расхождениями в представлениях и оценках самого компромисса как самостоятельного

© Парфенов А. В., 2021

социального явления. Очевидно, что именно с ним требуется определиться исследователю прежде, чем приступать к изучению правового компромисса. В этой связи верным представляется следующее утверждение.

Познание специфики компромисса выступает первым важным этапом исследования правового компромисса. Здесь же следует сделать оговорку, что обозначенная задача весьма сложна. По этой причине в ходе поиска решения целесообразным представляется ее деление на несколько отдельных подзадач, каждая из которых требует пристального внимания исследователя. Традиционно к их числу относят, например, определение признаков компромисса, формулирование наиболее точной его дефиниции и т. д. Полагаем, что исследование компромисса вряд ли можно считать законченным и полным до тех пор, пока не проанализировано его соотношение со смежными явлениями. Именно это направление научного поиска видится нам одним из наиболее любопытных.

Рассмотрение соотношения компромисса со смежными феноменами предполагает уточнение наших представлений об основных свойствах каждого из них, установление общих признаков и отличительных особенностей. В дальнейшем работа такого рода даст возможность избежать необоснованного отождествления компромисса с иными явлениями, определить четкую границу между ними.

Необходимость проведения подобного исследования очевидна. Приступая к нему, в первую очередь необходимо определить круг явлений, требующих сопоставления с компромиссом. Установить его достаточно непросто. Исходим из того, что перечень так называемых смежных феноменов обусловлен той концепцией понимания компромисса, которой придерживается исследователь. Соответственно, в рамках каждой из них прослеживается специфический набор явлений, требующих внимания.

Среди многообразных вариантов объяснения природы компромисса наиболее широкое распространение, на наш взгляд, получили два подхода. Первый из них можно обозначить как социологический, второй — как конфликтологический. Социологический подход преподносит компромисс как соглашение, сформированное на базе взаимных уступок. В рамках конфликтологической трактовки он рассматривается как стиль поведения в конфликтной ситуации. Для каждой из этих концепций будет характерен специфический набор смежных для компромисса явлений. Так, социологический подход к

проблеме компромисса предполагает его сопоставление с такими феноменами, как *договор*, *контракт*, *консенсус*. В свою очередь, конфликтологическая концепция требует тщательного рассмотрения *конкуренции*, *приспособления* и *сотрудничества*.

Рассмотрим подробнее каждый из отмеченных подходов. Социологическая концепция заслуживает самого пристального внимания исследователя. Понимание компромисса как соглашения, основанного на взаимных уступках, сегодня, как правило, доминирует среди иных вариантов его трактовки. Подобное объяснение природы рассматриваемого феномена, на первый взгляд, сближает его с такими явлениями, как *контракт*, *договор*, *консенсус*. Однако их отождествление представляется недопустимым. Наряду с общими свойствами каждое из этих явлений сохраняет самостоятельность, имеет набор собственных специфических признаков. Постараемся выделить наиболее важные среди них. Для этого в первую очередь обратимся к определениям понятий интересующих нас феноменов.

Договор. Обращение к трудам Ю. Барона в свое время натолкнуло нас на мысль, что понятие «компромисс» (*compromissum*) есть сокращенный вариант термина «*roena compromissa*», первоначально обозначавший договор между сторонами о передаче своего спора на рассмотрение третьему лицу [2, с. 230]. В ходе дальнейшего развития его значение несколько изменилось. Информация такого рода дает нам основания утверждать, что компромисс весьма тесно связан с договором. Более того, в течение какого-то периода он выступал разновидностью последнего.

В словарной литературе договор может определяться по-разному. В словарях русского языка его чаще всего определяют как «уговор, взаимное соглашение, условие, обязательство» [5, с. 400], «письменное или устное соглашение, условие о взаимных обязательствах» [14, с. 415]. В ряде случаев определение договора может включать и указание на его субъектов. Так, составители словаря современного русского литературного языка склонны видеть в нем «письменное условие, соглашение, взаимное обязательство между государствами, учреждениями, отдельными лицами» [11, с. 880]. Так или иначе, в подавляющем большинстве случаев в словарях русского языка договор преподносится как некое *соглашение*.

Данная точка зрения преобладает и среди ученых-правоведов. Обнаружить ее можно в многочисленных юридических словарях и

юридических энциклопедиях. Например, Л. В. Тихомирова и М. Б. Тихомиров рассматривают договор как «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей» [18, с. 121]. Н. С. Братусь определяет его как «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении какого-либо правоотношения» [19, с. 171].

Справедливости ради отметим, что юридической науке известны и иные, более широкие, варианты трактовки данного понятия: договором называется и соглашение сторон, и гражданское правоотношение, возникшее из него, и документ, в котором изложено его содержание [20, с. 89].

Обращаясь к вопросу соотношения договора и компромисса, следует отметить тесную взаимосвязь данных феноменов. Однако в современном понимании компромисс не стоит рассматривать в качестве специфического вида договора. Кроме того, его вряд ли можно отнести и к числу наиболее характерных свойств последнего. Практика показывает, что далеко не всякий договор носит компромиссный характер. Так, взаимные уступки вряд ли будут положены в основу договора гражданина и оператора сотовой связи. В подобной ситуации в большинстве случаев субъект вынужденно принимает условия, продиктованные поставщиком соответствующего вида услуг.

В то же время качество договоров, имеющих компромиссный характер, весьма значительно. Взаимные уступки весьма ярко проявляют себя, например, в трудовых, брачных и других договорах. Компромисс фактически «скрыт» внутри них. Здесь на первоначальном этапе посредством него обеспечивается нахождение и выработка приемлемых для сторон вариантов соглашения, из числа которых и выбирается оптимальный подход, отражаемый в итоговом документе. В этой связи компромисс выступает одним из способов (путей) согласования интересов субъектов в договоре. Более полное представление о соотношении компромисса и договора можно получить, разобравшись с природой такого явления, как контракт.

Контракт. В современной литературе договор нередко рассматривается как синоним понятия «контракт». Постараемся разобраться в обоснованности подобного подхода.

В русский язык понятие «контракт» пришло из латыни, где термин «*contractus*» первоначально имел значение «ограниченный, тесный, узкий» [9, с. 148]. Надо полагать, именно ограниченное, стесненное пунктами договора

положение сторон имелось в виду, когда его стали использовать применительно к области договорных отношений в Древнем Риме.

Обращение к словарям русского языка демонстрирует явную «созвучность» дефиниций понятий «договор» и «контракт». Последний, как правило, преподносится в них как «письменное соглашение с взаимными обязательствами заключивших его сторон» [12, с. 1331]. Более того, в ряде случаев одно из данных понятий определяется через другое. Так, согласно словарю русского языка под редакцией А. П. Евгеньевой, контракт — «договор, соглашение с взаимными обязательствами заключивших его сторон» [15, с. 93].

Подобные трактовки должны были бы привести нас к выводу о том, что в современном русском языке договор и контракт являются синонимами. Представляется, что сегодня такой подход вполне допустим. В отечественной юридической литературе он пользуется известной популярностью. Устойчивое словосочетание «контракт (договор)» можно обнаружить как в общетеоретических, так и в отраслевых исследованиях.

В то же время представляется необходимым уточнить, что, строго говоря, между контрактом и договором существуют некоторые различия. На это в частности обращает внимание М. Бартошек. В современном праве, как им отмечалось, контрактом или же договором выступает любое предусмотренное законодательством соглашение, лежащее в основе возникновения, изменения или прекращения имущественных отношений. Однако изначально контракт имел более узкую трактовку. В римском праве «*contractus*» обозначал лишь четыре типа договоров. К ним отнесены: а) *verbis* (вербальные контракты, где обязательство возникает при произнесении соответствующих формул); б) *litteris* (литеральные, где обязательство устанавливается записью); в) *re* (реальные, устанавливающие обязательство передачей вещи); г) *consensu* (консенсуальные, где обязательство возникает вследствие соглашения сторон) [3, с. 90].

Однако с точки зрения современной юридической науки и практики подобное деление не имеет принципиально важного значения. В этой связи применительно к нашему исследованию вполне допустимо использовать понятия «договор» и «контракт» в качестве синонимов. Представленный материал позволяет определить их специфические свойства, провести сравнение с компромиссом. Первым шагом на пути решения данной задачи будет являться установление их

общих признаков. Мы полагаем, что к их числу следует отнести:

1) компромисс и контракт (договор) выступают видами соглашения. Оно, как справедливо замечали составители словаря современного русского литературного языка, представляет собой определенную «договоренность» [13, с. 118—119], отражающую взаимное согласие субъектов по тому или иному вопросу;

2) субъектный состав компромисса, как и контракта (договора), может включать в себя две и более стороны;

3) компромисс и контракт (договор) отражают и закрепляют четкий перечень взаимных прав и обязанностей сторон;

4) компромисс и контракт (договор) формируются субъектами самостоятельно, без принуждения к тому со стороны компетентных государственных органов;

5) компромисс и контракт (договор) сулят субъектам определенные приобретения.

Отмеченные свойства, несомненно, сближают компромисс и контракт (договор) как сложные специфические явления. Тем не менее между ними существуют и серьезные различия. Полагаем, что среди них необходимо указать:

1) сфера использования компромисса шире, нежели область применения контракта (договора), который в большинстве случаев ассоциируется с имущественными правами и обязанностями. Компромисс, в свою очередь, возможен практически в любой области жизни общества (в политике, искусстве, экономике и т. д.);

2) важной составляющей частью компромисса выступают уступки, то есть «отказ от чего-нибудь в пользу другого, послабление в чем-нибудь» [8, с. 841]. В отличие от контракта (договора), в котором они тоже могут встречаться, как правило, в одностороннем порядке, при компромиссе уступки носят ярко выраженный взаимный характер;

3) при обращении к контракту (договору) интересы сторон во многом совпадают. Например, желанию продавца продать предмет по определенной цене соответствует стремление и возможность покупателя приобрести его. Стороны компромисса, в свою очередь, имеют противоречивые интересы. Таковыми, в частности, обладают работники и работодатель. С их точки зрения, компромисс — средство согласования взаимных интересов, «сглаживания» противоречий;

4) контракт (договор) базируется на свободном и добровольном взаимодействии субъектов. Компромисс же в своей основе имеет

вынужденное взаимодействие, обусловленное отношениями борьбы его сторон;

5) контракт (договор) обеспечивает достижение массива тех целей, которые стоят перед субъектами. Компромисс акцентирован лишь на наиболее важных среди них;

6) при грамотном использовании контракт (договор) способен обеспечить полное и окончательное решение вопроса, возникшего между субъектами. Компромисс же оказывается не способным в полной мере снять противоречия между сторонами, нейтрализовать причины конфликта, вследствие чего последний нередко переходит в скрытую фазу.

В рамках изложенной концепции отношения компромисса и контракта (договора) описывается формулой «вид-вид». Как было продемонстрировано, они выступают достаточно оригинальными и самобытными разновидностями соглашения. С ним, в свою очередь, связь компромисса и контракта (договора) строится по схеме «вид-род».

Консенсус. Следующим любопытным феноменом, соотношением которого с компромиссом требуется изучить, выступает консенсус. В основу данного понятия положен латинский термин «*consensus*», который обозначал: «1) согласие, единогласие, единодушие, единство; 2) сговор, договоренность, соучастие; 3) гармония, согласованность, стройность» [6, с. 240], «единогласное решение» [9, с. 129]. В римском праве консенсусом называли, во-первых, соглашение; во-вторых, одностороннее одобрение управомоченным лицом того или иного действия субъекта; в-третьих, коллективное одобрение важного мероприятия, например, собранием или сенатом [3, с. 86].

В современном русском языке понятие «консенсус» определяется в большинстве случаев как «согласие, единодушное принятие чего-либо» [4, с. 449]. Однако в научной литературе можно обнаружить и иные варианты его трактовки. Он может преподноситься в качестве «универсального демократического принципа», а также «точки согласия» [1, с. 117—225]. Последнее вызывает у нас ряд сомнений. Следует исходить из того, что существуют определенные рамки (границы) компромисса, внутри которых субъекты ведут позиционный торг. Его результатом является нахождение так называемой «точки компромисса». Существует опасность того, что рассмотрение консенсуса как «точки согласия» может привести к неоправданному отождествлению его с компромиссом. Соответственно, используя подобный подход, нам

следовало бы прийти к выводу о том, что компромисс и консенсус — это одно и то же.

Полагаем, что более продуктивным окажется традиционный подход к консенсусу. Именно рассмотрение его в качестве «согласия, единодушия» целесообразно в ходе сопоставления с компромиссом. Представляется, что их связь можно отобразить следующим образом. Прежде всего, отметим, что компромисс и контракт (договор) являлись разновидностями одного явления — соглашения. В данном случае такой подход вряд ли может быть использован. Компромисс и консенсус представляют собой отдельные самостоятельные явления, имеющие определенные точки соприкосновения. Если первый представляет собой специфическое соглашение, то второй — это согласие. Как можно заметить, между ними наблюдается определенная синонимичность. Однако это не дает нам основания ставить между ними знак равенства.

Согласие в первую очередь есть общность взглядов, мнений [13, с. 108—110], утвердительный ответ на что-либо [16, с. 178]. Консенсус выступает результатом ведения взаимных консультаций, переговоров относительно системы взаимных прав и обязанностей сторон. Он отражает приемлемую для них модель согласования противоречивых интересов по тому или иному вопросу. Достижение согласия выступает предварительным условием компромисса.

В этой связи вряд ли можно согласиться с О. В. Ситниковой в том, что компромисс — ситуация частичного совпадения либо частичного расхождения интересов, а согласие — ситуация полного совпадения восприятий действительности субъектами [10, с. 17]. Как можно заметить, частичное расхождение и совпадение интересов само по себе явно не является компромиссом. Оно может рассматриваться лишь как отправная точка для ведения переговоров сторон. Шаг за шагом они двигаются в сторону выработки некоего совместного решения и в итоге приходят к согласию по тем или иным вопросам. Если консенсус достигнут, то заложенная в него модель закрепляется посредством компромиссного соглашения.

В научной литературе также было высказано мнение, согласно которому консенсус есть субъективная сторона компромисса (элемент, отражающий взаимное и согласное проявление воли сторон относительно преследуемых целей), без которой реализация последнего невозможна [7, с. 30]. Полагаем, что подобное предложение не лишено целого ряда недостатков. Во-первых, фактическое отождествление

консенсуса и субъективной стороны недопустимо, так как и первое, и второе являются достаточно традиционными, устойчивыми понятиями с вполне определенным сложившимся содержанием. Во-вторых, подобный подход был бы более уместен в случае, если бы компромисс рассматривался в контексте действий субъектов либо специфической процедуры.

Конфликтологическая трактовка преподносит компромисс как стиль поведения в конфликтной ситуации. Здесь, соответственно, имеет смысл рассмотреть его соотношение с *конкуренцией, приспособлением и сотрудничеством*. Учитывая универсальность правила, требующего осуществлять сравнение только сравнимых явлений, отметим, что все вышеперечисленные феномены относятся к самостоятельным стилям поведения в конфликтной ситуации. Соответственно, допустимо и логично проводить их сравнение с компромиссом. Начинать подобное исследование следует с выявления основных свойств последнего в представленной концепции.

Компромисс как стиль поведения в конфликтной ситуации представляет собой такое поведение субъекта, которое отражает его готовность пожертвовать одной частью своих интересов ради удовлетворения другой. При этом оно осуществляется в расчете на то, что оппонент сделает то же самое. В данном случае стороны довольствуются лишь частичным удовлетворением своих интересов и потребностей. Объем последних определяется системой взаимных уступок и умением субъектов вести торг. К числу важнейших особенностей компромисса здесь следует отнести:

- 1) компромисс представляет собой специфический стиль поведения;
- 2) компромисс проявляет себя в условиях наличия конфликтной ситуации либо при реальной угрозе ее возникновения;
- 3) в интересах субъектов наблюдаются противоречия;
- 4) арсенал имеющихся в распоряжении каждой из стороны сил, средств и властных полномочий не позволяет настоять на собственном варианте решения;
- 5) компромисс обеспечивает достижение только части целей каждой из сторон. Теми же из них, что рассматривались как второстепенные, субъекты вынуждены пожертвовать. Они исходят из того, что выгоднее получить хоть что-то, нежели потерять абсолютно все.

Конкуренция. Конкуренция является достаточно распространенным стилем поведения в конфликтной ситуации. В отличие от компромисса,

здесь стороны не намерены довольствоваться удовлетворением лишь части своих потребностей. На подавление противника будут направлены и сконцентрированы все силы субъекта. В итоге его победа должна стать полной и безоговорочной. Достаточная власть и ресурсы будут способствовать этому, они обеспечат превалирование интересов одной стороны над интересами другой. Оппоненту придется принять навязанный вариант решения конфликта.

Компромисс и конкуренцию, как и иные ранее отмеченные модели поведения, объединяет то, что они являются самостоятельными стилями поведения в конфликтной ситуации и проявляют себя в случае появления реального конфликта либо возникновения его угрозы.

В то же время между компромиссом и конкуренцией наблюдаются существенные различия. Так, при конкуренции одна из сторон обладает значительными ресурсами для принятия и «продавливания» своего решения. Ее положение изначально более выигрышное по сравнению с оппонентом, мнение которого не принимается ею во внимание. В результате в ведении переговоров заинтересованы не обе, а лишь одна из сторон конфликта.

Кроме того, затрагиваемые конфликтом интересы весьма значимы для субъекта, прибегающего к конкуренции. Пожертвовать даже их частью он не готов. Соответственно, идти на уступки, даже взаимные, ему не целесообразно.

Компромисс — результат долгой совместной работы. Конкуренция же предполагает быстрые, четкие действия. Здесь недопустимо тратить время на переговоры и обсуждения в условиях, когда расклад сил может быстро измениться в пользу соперника.

Решение, к которому приходят стороны в результате конкуренции, вряд ли можно будет назвать «популярным». Помимо этого, как данный стиль, так и его результат, не способствует сохранению отношений между субъектами, порождает отчуждение между ними.

Приспособление. В наибольшей степени сходные черты проявляются между компромиссом и приспособлением. Последний представляет собой стиль поведения в конфликтной ситуации, в рамках которого одна сторона осуществляет активное взаимодействие с оппонентом, поддерживает его, соглашается на шаги, которые ее просят сделать. Подобный подход позволяет довольно быстро найти решение возникшего между субъектами конфликта, сохранить нормальные отношения между ними.

Однако между компромиссом и приспособлением наблюдаются и существенные различия. Так, нельзя не отметить, что компромисс предполагает взаимные, двухсторонние уступки субъектов. Приспособление же строится на односторонних уступках. В этих условиях оппонент по тем или иным причинам вынужден «сдавать» свои интересы. Ему приходится смиряться с условиями другой стороны по той простой причине, что он оказывается не в состоянии ни одержать верх в конфликте, ни обеспечить уступки взаимного характера.

В то же время к использованию стиля приспособления на практике нужно подходить очень осторожно. Нередко применение его одной из сторон может сигнализировать о том, что оппонентом была допущена серьезная ошибка и, подыгрывая ему, соперник пытается заманить его в ловушку.

Сотрудничество. В рамках данного стиля поведения субъекты прилагают усилия, направленные на поиск совместного решения конфликта. Действия сторон нацелены на защиту и отстаивание своих интересов. Сотрудничество проявляется в активном взаимодействии сторон, стремлении разобраться с истинными причинами конфликта. Для этого нередко требуется определиться со скрытыми интересами и нуждами сторон. Их познание приближает субъектов к формированию того или иного приемлемого варианта решения конфликта. Подобный подход требует дополнительных затрат сил и времени. Вместе с тем именно он способен ликвидировать как сам конфликт, так и причины его появления.

Объединяет сотрудничество и компромисс нацеленность субъектов на активный совместный поиск решения возникшей проблемы. Последняя представляется сторонам весьма важной и, соответственно, никто из них не желает самоустраняться от ее решения. Сотрудничество, как и компромисс, невозможно без желания и возможности сторон взаимодействовать, вести диалог, продвигаться в обсуждении тех или иных важных вопросов. При этом самим отношениям между субъектами и их сохранению придается особое значение. Подготовка итогового решения сторон при компромиссе и сотрудничестве требует существенных затрат времени, тщательной проработки каждого пункта. Субъекты, осуществляющие сотрудничество, обладают примерно равным правовым статусом, между ними, как правило, отсутствуют отношения власти и подчинения. Если различия все же есть, то стороны демонстрируют их игнорирование.

Сотрудничество является эффективным стилем поведения в конфликтной ситуации. Однако для раскрытия его потенциала требуются некоторые усилия. По справедливому замечанию Д. Г. Скотта, «обе стороны должны выделить на это некоторое время, и они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты и решения проблемы» [17, с. 133].

Однако следует помнить и о ряде различий между компромиссом и сотрудничеством. Они могут быть обозначены следующим образом. Во-первых, сотрудничество предполагает окончательное разрешение конфликта и ликвидирует почву для него. Компромисс же создает временный вариант, устраивающий стороны, в свою очередь, почва для конфликта в дальнейшем сохраняется. Во-вторых, компромисс обеспечивает удовлетворение части интересов и потребностей субъектов. Сотрудничество рассчитано на достижение их основного объема. В-третьих, при компромиссе обсуждению подлежат очевидные, лежащие на поверхности проблемы. Помимо них, при сотрудничестве изучаются скрытые мотивы поведения сторон и их интересы. В-четвертых, сотрудничество в отличие от компромисса не предполагает очевидных взаимных уступок.

Как показал представленный материал, система смежных по отношению к компромиссу феноменов и их соотношение зависит от используемой исследователем концепции. В рамках данной статьи мы коснулись лишь двух из них. На этой основе были выявлены основные, заслуживающие, на наш взгляд, внимания явления: договор, контракт, консенсус, конкуренция, приспособление и сотрудничество, после чего было проанализировано их соотношение с компромиссом. Отметим, что представленный в статье перечень не является законченным. В действительности количество феноменов, требующих пристального внимания специалистов, значительно выше. В частности, любопытным представляется рассмотрение соотношения компромисса с диалогом, толерантностью и т. п. Полагаем, что вопросы такого рода в скором времени получат освещение в специальном исследовании.

Список источников

1. Базилева И., Эмерсон П. Консенсус // Новый мир. 1990. № 3.
2. Барон Ю. Система римского гражданского права. Кн. 1: Общая часть. М.: Издание московского юридического магазина А. Ф. Скорова, 1898.

3. Бартошек М. Римское право: Понятия, термины, определения. М.: Юрид. лит., 1989.
4. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. СПб.: Норинт, 2000.
5. Даль В. И. Толковый словарь живаго великорусского языка. М., 1863. Ч. 1.
6. Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь. М.: Русский язык, 1976.
7. Маковеев Н. И. Компромисс как политико-культурный феномен: дис. ... канд. философ. наук. Екатеринбург, 2000.
8. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. М.: А-Темп, 2006.
9. Петрученко Ф. Латинско-русский словарь. 9-е изд. М., 1914.
10. Ситникова О. В. Компромисс как способ разрешения социально-трудовых конфликтов: дис. ... канд. соц. наук. М., 2011.
11. Словарь современного русского литературного языка. М.—Л.: Изд-во Академии Наук СССР, 1954. Т. 3.
12. Словарь современного русского литературного языка. М.—Л.: Изд-во Академии Наук СССР, 1956. Т. 5.
13. Словарь современного русского литературного языка. М.—Л.: Изд-во Академии Наук СССР, 1963. Т. 14.
14. Словарь русского языка: в 4 т. / под ред. А. П. Евгеньевой. 3-е изд. М.: Русский язык, 1985. Т. 1.
15. Словарь русского языка: в 4 т. / под ред. А. П. Евгеньевой. 3-е изд. М.: Русский язык, 1986. Т. 2.
16. Словарь русского языка: в 4 т. / под ред. А. П. Евгеньевой. 3-е изд. М.: Русский язык, 1988. Т. 4.
17. Скотт Д. Г. Способы разрешения конфликтов. СПб.: ВИС, 2004.
18. Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю. Юридическая энциклопедия / под ред. М. Ю. Тихомирова. М., 1997.
19. Юридический словарь / под ред. С. Н. Братусь. М.: Гос. изд-во юрид. лит-ры, 1953.
20. Юридический энциклопедический словарь / глав. ред. А. Я. Сухарев. М.: Сов. энциклопедия, 1984.

References

1. Bazileva I., Emerson P. Consensus. *New world*, 1990, no. 3. (In Russ.)
2. Baron Y. Roman civil law system. Book 1: A common part. Moscow: Moscow law store of A. F. Skorova Publ., 1898. (In Russ.)
3. Bartoshek M. Roman law: concepts, terms, definitions. Moscow: Legal literature Publ., 1989. (In Russ.)
4. Great Dictionary of Russian language / comp. and ed. by S. A. Kuznetsov. St. Petersburg: Norint Publ., 2000. (In Russ.)
5. Dal V. I. Explanatory Dictionary of the Living Great Russian Language. Moscow, 1863. Part. 1. (In Russ.)

6. Dvoretiskii I. K. Latin-Russian dictionary. Moscow: Russian language Publ., 1976. (In Russ.)
7. Makoveev N. I. Compromise as a political and cultural phenomenon. Dissertation... candidate of philosophical sciences. Ekaterinburg, 2000. (In Russ.)
8. Ozhegov S. I., Shvedova N. Y. Explanatory dictionary of the Russian language: 80000 words and phraseological expressions. Moscow: A-Temp Publ., 2006. (In Russ.)
9. Petruchenko F. Latin-Russian dictionary. 9 ed. Moscow, 1914. (In Russ.)
10. Sitnikova O. V. Compromise as a way to resolve social and labor conflicts. Dissertation... candidate of social sciences. Moscow, 2011. (In Russ.)
11. Dictionary of modern literary language. Moscow—Leningrad: Academy of Sciences of the USSR Publ., 1954. Vol. 3. (In Russ.)
12. Dictionary of modern literary language. Moscow—Leningrad: Academy of Sciences of the USSR Publ., 1956. Vol. 5. (In Russ.)
13. Dictionary of modern literary language. Moscow—Leningrad: Academy of Sciences of the USSR Publ., 1963. Vol. 14. (In Russ.)
14. Russian dictionary: in 4 vol. / ed. by A. P. Evgeneva. 3 ed. Moscow: Russian language Publ., 1985. Vol. 1. (In Russ.)
15. Russian dictionary: in 4 vol. / ed. by A. P. Evgeneva. Moscow: Russian language Publ., 1986. Vol. 2. (In Russ.)
16. Russian dictionary: in 4 vol. / ed. by A. P. Evgeneva. Moscow: Russian language Publ., 1988. Vol. 4. (In Russ.)
17. Skott D. G. Ways to resolve conflicts. St. Petersburg: VIS Publ., 2004. (In Russ.)
18. Tikhomirova L. V., Tikhomirov M. Y. Legal encyclopedia / ed. by M. Y. Tikhomirov. Moscow, 1997. (In Russ.)
19. Law dictionary ed. by S. N. Bratus. Moscow: State of legal literature Publ., 1953. (In Russ.)
20. Legal encyclopedic dictionary / chief editor A. Sukharev. Moscow: Soviet encyclopedia Publ., 1984. (In Russ.)

Информация об авторе

А. В. Парфенов — кандидат юридических наук, доцент.

Information about the author

A. V. Parfenov — Candidate of Sciences (Law), Associate Professor.

Статья поступила в редакцию 30.08.2021; одобрена после рецензирования 29.10.2021; принята к публикации 13.12.2021.

The article was submitted 30.08.2021; approved after reviewing 25.10.2021; accepted for publication 13.12.2021.