

ВЗГЛЯД О.У. ХОЛМСА НА РОЛЬ КРУПНОГО КАПИТАЛА И ИНСТИТУТА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Данилова Елена Валерьевна

кандидат исторических наук, доцент, Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы
danilova-ev@rudn.ru

O.W. HOLMES' VIEW ON THE ROLE OF LARGE CAPITAL AND THE INSTITUTION OF PRIVATE PROPERTY

E. Danilova

Summary: This article examines the position of Oliver Wendell Holmes Jr., an Associate Justice of the U.S. Supreme Court, regarding large capital and private property. Its primary goal is to analyze how Holmes viewed the interplay between economy and law during industrialization and the rise of big business. The study focuses on Holmes' dual approach that combines support for individual freedom and property rights while recognizing the risks associated with concentration of power among major corporations. Special attention is given to Holmes' endorsement of antitrust legislation aimed at preventing monopolistic structures. Using historical legal analysis as its methodology, this work identifies key elements of Holmes' perspective. It concludes that Holmes sought to balance entrepreneurial freedom with public interests, emphasizing the need for flexible application of laws amidst changing economic conditions. This balanced approach remains relevant today and has had significant influence on both American jurisprudence and economic policy.

Keywords: Oliver Wendell Holmes Jr., big capital, private property, antitrust legislation, the US supreme court.

Аннотация: Статья посвящена исследованию позиции судьи Верховного суда США О. У. Холмса по отношению к крупному капиталу и частной собственности. Основной целью работы является анализ взгляда Холмса на взаимодействие экономики и права в условиях индустриализации и развития крупного бизнеса. Автор исследует двойственный подход Холмса, который сочетает защиту индивидуальной свободы и права собственности с осознанием риска злоупотреблений, возникающих при концентрации власти в руках крупных корпораций. Особое внимание уделяется поддержке Холмсом антитрестовского законодательства, направленного на предотвращение образования монополий. Методом исследования выступает историко-юридический анализ взглядов Холмса, позволяющий выявить ключевые аспекты его позиции. Результаты работы демонстрируют, что Холмс стремился найти баланс между свободой предпринимательства и общественными интересами, подчеркивая необходимость гибкого подхода к правоприменению в изменяющихся экономических условиях. Выводы статьи: подход Холмса сохранил актуальность и оказал значительное влияние на развитие американского права и экономической политики.

Ключевые слова: Оливер Уэнделл Холмс-младший, крупный капитал, частная собственность, антитрестовское законодательство, Верховный суд США.

Обращаясь к предистории процесса государственного регулирования экономики, необходимо отметить, что спор о необходимости государственного вмешательства в экономику США ведется с конца XVIII века. А. Гамильтон был сторонником целенаправленного вмешательства государства в экономику страны, Т. Джефферсон придерживался позиции неконтролируемого рынка: «...Гамильтон при этом видел в государственном регулировании экономики инструмент помощи богатым и знатым, Джефферсон же стремился ограничить вмешательство государства в экономику, преследуя интересы фермеров» [1, с.317].

Политика государства, направленная на осуществление контроля над экономикой страны, не всегда находила отклик у предпринимателей, поскольку при переходе от аграрной экономики к индустриальной последние не хотели вкладывать свои капиталы в рискованные проекты [2, с. 36]. В то же время начинает применяться система смешанного предпринимательства, выгодная коммерсантам, когда при помощи частных компаний государство направляет и контролирует экономику стра-

ны [2, сс. 36–37]. Данная система продемонстрировала хорошие результаты, позволив сочетать потенциал государственного планирования и инициативность частного бизнеса.

В 30–40 годы XIX столетия, в эпоху бурного экономического подъёма, охватившего Америку, именно внутренние ресурсы стали источником стремительного роста экономики страны. Расширяя границы своей хозяйственной деятельности, частный сектор стремительно увеличивал количество коммерческих организаций, одновременно преобразуя саму природу корпораций. Экономический успех привёл к формированию принципиально иной модели взаимоотношений между государством и частным бизнесом.

Прибыльные коммерческие предприятия стремились освободиться от излишнего администрирования, а государство постепенно отказывалось от прежних методов жесткого контроля над экономическими субъектами. Ранее предпринимателям приходилось искать поддержку и защиту со стороны государственных ор-

ганов, однако теперь ситуация изменилась коренным образом. Благодаря развитию конкурентных условий и стабильному внутреннему спросу бизнес получил необходимую независимость, способствующую ускорению темпов экономического роста. Эти процессы породили глубокие структурные преобразования, приведшие к значительному усилению роли акционерных обществ, быстрому росту железнодорожной сети и банковской системы. Это изменило условия, которые ранее вынуждали бизнесменов добиваться государственного вмешательства в их дела. Произошло существенное различие между государственными и частными компаниями.

После Гражданской войны частные корпорации обладали силой, пренебречь которой правительство США уже не могло. Интенсивное развитие промышленности в стране создало предпосылки для усиления корпораций, для образования индустриального общества, а вместе с этим - классов капиталистов и рабочих [3, с. 36]. Сочетание быстрого экономического роста с параллельным ростом коррупции в Соединенных Штатах привело к возникновению особого вида "олигархического капитализма", при котором бизнес тесно переплелся с государственным аппаратом.

Позиция судьи Верховного Суда США Оливера Уэнделла Холмса-младшего по вопросу "олигархического капитализма" XIX века характеризовалась несколькими ключевыми элементами. Во-первых, О.У. Холмс выделял необходимость приспособления законодательства к изменяющимся условиям. Холмс призывал к тому, чтобы правовые нормы обновлялись вслед за изменением социально-экономических условий, что особенно актуально в свете появления гигантских монополий. «Жизнь закона не подчиняется логике, она подчиняется опыту» [4, р. 7]. Это утверждение показывает, что Холмс считал главной задачей законодательства - соответствие потребностям быстроменяющегося общества. Право является отражением социальных реалий своего времени и эволюционирует параллельно с культурными и экономическими переменами.

Во-вторых, Холмс подчеркивал важность оценки практических последствий любого законодательства и деловых практик. В отличие от сторонников формального подхода к праву, он склонялся к оценке эффективности и пользы конкретных решений. Подобный подход позволяет рассматривать историю развития крупного бизнеса сквозь призму последствий для общества и экономики. Холмс не упрощал ситуацию, однозначно осуждая крупную промышленность. В судебных делах, в рассмотрении которых он принимал участие в Верховном Суде США, он часто занимал позицию крупного капитала, поскольку полагал, что иметь богатство может лишь тот, кто способен им обладать и что огромное состояние не означает такого же потребления, но означает

силу контроля, а осуществлять этот контроль необходимо путем конкуренции на рынке, поскольку иного пути, по его мнению, нет [5, р. 282]. Известный американский историк и социолог Макс Лернер подтверждает точку зрения Холмса, утверждая, что «крупные корпорации действительно являются детьми конкуренции» [6, с. 349]. Судья Холмс видел позитивные моменты в развитии технологии и инноваций, принесенных крупными предпринимателями, такими как Рокфеллер и Вандербильт. Вместе с тем он осознавал негативные эффекты концентрации власти и игнорирования общественных интересов. Холмс считал необходимым бороться с монополизацией рынка, так как она уничтожает конкуренцию и порождает неравенство.

В конце XIX века процветает система протекционистских тарифов. Суды «выносили решение за решением в пользу предпринимателей против профсоюзов, в пользу кредиторов против должников, железнодорожных компаний, против фермеров и потребителей» [7, с.11]. Влияние корпораций было могущественным. Таким образом, мы видим, что американская корпорация возникла как элемент государства, который должен был действовать под ее контролем [3, с.37]. «Однако динамизм американского частного предпринимательства был настолько велик, что оно вырвалось за рамки первоначальных намерений» [6, с.348].

Многие видные деятели того времени выражали озабоченность таким положением дел. Генри Адамс поднял этот вопрос в 70-х годах XIX века, когда была основана новая тихоокеанская железнодорожная компания [2, с.39], ставшая «всемогущей корпорацией с собственными территориальными владениями, империя внутри республики, правители которой обладали большей властью, чем правительство в любом независимом государстве» [1, с. 337]. Кроме того, американский вариант *laissez-faire* допускал «государственную помощь, но исключал государственное вмешательство» [1, с. 334]. Таким образом, государство оставалось в стороне от деятельности частных монополий, которые стремительно укрепляли свои позиции практически во всех ключевых отраслях экономики: машиностроении, нефтегазовой сфере, железнодорожном строительстве и эксплуатации железных дорог, металлургии, горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. Параллельно происходил новый этап интеграции — слияние банковского капитала с промышленным сектором.

В начале XX века крупный монополистический капитал превратился в США в ведущую силу экономического и политического развития. «Концентрация промышленности и банков, возвышение отдельных монополистических групп, приводило к тому, что в некоторых отраслях «капитанам индустрии» удавалось создать монополию в полном смысле слова. Таково было положение в не-

фтяной промышленности, где фирма Дж. Д. Рокфеллера «Стандарт Ойл» сосредоточила в своих руках контроль над 95 % добычи нефти и распоряжалась ее экспортом из США [7, с. 178]. Монополии, не имеющие законодательной власти для контроля над ними и поощряемые правительством, перешли к откровенно жестким средствам для достижения своих целей. Отношение к Закону, выраженное К. Вандербилтом, было не менее цинично, чем отношение монополистов к «менее приспособленным» индивидам: «Какое мне дело до закона? У меня что – нет силы?» [7, с. 41]. И они использовали силу – силу подкупа судей и законодателей, силу сговора с федеральными органами. «Эти «бароны-грабители» доминировали на выборах, не жалели денег на подкуп законодателей и министров, оказывали определяющее воздействие на государственную политику» [8, с. 166].

Политики, в свою очередь, охотно закрывали глаза на сомнительную тактику монополистов, поскольку сами получали значительные выгоды от взаимодействия с ними. Американцы остро переживали перерождение демократии, наблюдая, как реальная власть сосредотачивается в руках немногочисленной элиты, состоящей из богатых бизнесменов и коррумпированных политиков. Волна возмущения, вызванная всевластием крупных корпораций и нарушениями ими закона, вынудила власти разрабатывать нормативно-правовую базу, призванную хотя бы отчасти смягчить острые противоречия между рабочими и работодателями.

В 1902 году О.У. Холмс был назначен судьей Верховного Суда США. На тот момент существовало всего несколько федеральных законов, регулирующих отношения между государством и бизнесом, хотя именно период начала XX века характеризуется наиболее ярко выраженными противоречиями между государством и капиталом [9, р. 382].

Первый федеральный закон о государственном регулировании междуштатной железнодорожной сети был принят в 1887 году. Федеральное законодательство пошло на этот шаг из-за требования широких слоев населения национализировать железнодорожный транспорт. Некоторые железнодорожные компании также высказались за поддержку этого закона, поскольку считали, что правительство сможет уладить разногласия между компаниями и выработать общую тарифную политику [2, сс. 41–42]. Спустя десять лет после принятия этого закона Верховный суд США объявил, что междуштатная торговая комиссия «не в праве выносить какие-либо суждения по поводу железнодорожных тарифов, ибо это, по мнению членов Суда, означало узурпацию ее законодательных прерогатив, которыми Конституция наделила только Конгресс США» [7, с. 46].

В 1890 году Конгрессом США принимается анти-

трестовский закон Шермана, а в 1897 году – закон о международной торговле. Однако ни закон Шермана, ни закон о международной торговле не были в действительности направлены на радикальное изменение положения дел [2, с.42], но явились уступкой немонополистической буржуазии и негативно настроенным народным массам. Документ предусматривал жесткие санкции за действия, противоречащие конкурентному предпринимательству, и фактически запретил слияния и картельные соглашения. При этом закон был направлен не против монополий как таковых, а против явных ограничений свободы торговли как между штатами, так и на международном уровне. Монополия сама по себе рассматривалась как законное предприятие, но закон запрещал одностороннее поведение, монополизирующее или пытающееся монополизировать рынок. На самом деле эти законы были составлены так, что любую букву закона можно было трактовать двояко. Это проявилось с антитрестовским законом Шермана, который в интерпретации судов претерпел «такую метаморфозу, в сравнении с которой померкли прежние искажения судами демократических законодательных постановлений» [7, с. 46]. Например, в 1895 году в деле о сахарном тресте Верховный Суд США интерпретировал, что должны пресекаться попытки корпораций монополизировать сферу торговли, а не производства. Сахарный трест, в связи с этим, был признан производственным объединением [2, с. 42]. Большинство членов Суда пришли к выводу, что производство сахара, которым занималась компания American Sugar Refining Company (E.C. Knight Co.), не затрагивает межштатную торговлю, а значит, федеральный антитрестовский закон Шермана неприменим. Контракты между производителями и оптовыми и розничными дилерами, в соответствии с которыми производители пытались контролировать не только цены на свою продукцию при будущих продажах ее покупателями и субподрядчиками, были признаны недействительными по общему праву, а если они затрагивали торговлю между штатами, то являлись нарушением антимонопольного закона [11]. Это наиболее важный пример, демонстрирующий, что попытки контролировать цены в торговле между штатами посредством заключения контрактов с розничными торговцами, предусматривающих уголовное наказание или угрозу отказа от торговли, противоречат закону Шермана.

Холмс считал право на частную собственность фундаментальным аспектом личной свободы и экономического прогресса. Это проявилось, например, в его знаменитых высказываниях о праве владельцев недвижимости распоряжаться своей собственностью по своему усмотрению. Согласно Холмсу, владелец имеет полное право распоряжаться своей собственностью по собственному усмотрению, пока это не нарушает законные права других лиц. Этот принцип отражает его веру в личную ответственность и самостоятельность: «Собственность является настолько же важным элементом цивилизации,

насколько важен сам факт существования государства. Нет смысла говорить о правах, если мы отказываем человеку в возможности владеть и управлять своими вещами согласно своему выбору» [10, р. 457]. Судья Холмс неоднократно подчёркивал необходимость справедливых решений по отношению к имущественному праву, утверждая, что любые попытки экспроприации имущества должны сопровождаться компенсацией, иначе нарушается основа правопорядка.

Закон, как элемент порядка и контроля, является основополагающим для принятия решений судьей Холмсом в Верховном суде США: «Законы устанавливают пределы, в которых личность может свободно выбирать образ жизни и заниматься бизнесом...» [10, р.457]. Собственность же, по Холмсу, является продуктом цивилизации, и именно цивилизация даёт ей содержание и форму [4, р.316].

Судья Холмс защищал свободу контрактов и выступал против чрезмерного вмешательства государства в экономические дела. Он утверждал, что индивидуальная свобода является основополагающим правом каждого гражданина, включая право свободно заключать контракты и распоряжаться своей собственностью. По вопросу об антитрестовском законодательстве Холмс занял достаточно жёсткую позицию по поводу концентрации власти в руках небольшого числа компаний. Он поддержал введение антитрестовского законодательства, чтобы предотвратить образование монопольных структур, угрожающих конкуренции и свободе предпринимательства, и, таким образом, подчеркнул ценность равновесия между бизнесом и обществом: «Мы понимаем, что сила огромного капитала иногда действует вопреки интересам большинства граждан. Поэтому антимонопольные законы направлены на защиту рынка от произвола и недобросовестного доминирования некоторых фирм» [12, pp. 29–30]. В деле о компании «Стандард Ойл» он показал масштаб этой монополии. Её создание и становление охватывало период с 1870 года до даты вынесения заключения весной 1912 года. Когда дело дошло до суда, оно занимало 12 000 печатных страниц. Потребовалось 184 печатных страницы, чтобы в общих чертах рассказать о её рождении и развитии. В результате было создано девять различных компаний "Стандард Ойл" и 62 других корпорации и товарищества, которые управляли нефтяными скважинами, нефтеперерабатывающими заводами, компаниями, производящими трубопроводы и резервуарные заводы. Руководящим органом была "Стандард Ойл Компани оф Нью-Джерси", которая владела акциями других компаний на 85%. из всего бизнеса Соединенных Штатов, занимающегося продажей рафинированных масел и других продуктов переработки нефти. Это действительно был осьминог, который держал торговлю в своих щупальцах, и немногочисленным по-настоящему независимым концернам, которые оставались в живых, позволялось существовать

только для поддержания видимости конкуренции, а не для чего-то существенного [11].

Холмс был обеспокоен последствиями неограниченной власти крупного капитала и призывал к обеспечению защиты общественных интересов. Характерная черта Холмса — настороженность к любым абстракциям и догмам. Когда речь шла о сложных проблемах "олигархического капитализма", он призывал оценивать каждую ситуацию индивидуально, отталкиваясь от реальных последствий и интересов общества, поскольку проблемы, вызванные деятельностью крупных корпораций, нельзя решить простыми декларациями: нужны комплексные меры и политическая воля. Холмс указывал на необходимость всеобъемлющего подхода к решению острых социальных проблем, вызванных появлением олигархических структур.

Следующие десятилетия отмечены распространением аналогичных мер на уровне штатов, где вводились штрафы и уголовные наказания для нарушителей. Жесткая борьба с крупными монополистами имела серьезные последствия для структуры экономики США, заложив фундамент будущих реформ и превратив страну в одну из первых в мире, официально противостоящих олигополистической модели.

Начало XX века характеризуется небывалыми по своей силе экономическими потрясениями. «1901 год был крайне неблагоприятным для экономики страны: буквально за несколько часов по результатам биржевых сделок предприятия и отдельные граждане становились банкротами.

С приходом к власти республиканца Теодора Рузвельта политика к крупным корпорациям начинает меняться. Растущее недовольство в штатах засильем и произволом крупных корпораций, неспособность местных органов разрешить торгово-промышленные разногласия, усиление антитрестовского движения (антиимпериалистическая лига, макрейкеры, независимые предприниматели, фермеры, рабочие союзы и т.д.) создавали все более возможным и необходимым вмешательство федеральных органов с экономикой страны» [1, сс.42-43].

По мнению Теодора Рузвельта, только национальное правительство могло навести должный порядок в промышленности. «Контроль за этой безответственной и антиобщественной силой может осуществляться в интересах всего народа лишь одним способом – предоставлением надлежащих полномочий единственному институту, способному ими воспользоваться – федеральному правительству» [13, р. 427]. Именно в этот период президент Т. Рузвельт назначает судью О.У. Холмса-младшего членом Верховного суда США. Позиция Холмса по вопросу о свободе торговли послужила позитивным моментом для принятия Теодором Рузвельтом решения

иметь сторонника своих идей в Верховном Суде США, поскольку Рузвельт считал злом излишнюю концентрацию и централизацию капиталов, которая, по его мнению, угрожает дальнейшему процветанию страны и уничтожает конкуренцию, как систему.

В социальном контексте Холмс придерживался позиции, что рабочий день должен составлять восемь часов, что женщины и цветное население страны должны иметь равные права с мужчинами. В своих решениях Холмс часто подчеркивал необходимость баланса между интересами бизнеса и общественными благами. Например, в деле "Lochner v. New York" (1905 г.) он выразил несогласие с большинством судей Верховного суда, утверждая, что свобода контракта должна ограничиваться в интересах общественного здоровья и безопасности.

Судья Холмс был не только теоретиком права, но и практиком, который воплощал свою позицию по отношению к внешней и внутренней политике через призму решений, которые принимались им в Верховном суде США. Это не были статистические, сухие экономические выкладки, он мог предвидеть развитие экономических процессов и спрогнозировать пути решения различных ситуаций. Пример с Джимом Хиллом (крупный бизнесмен в области железнодорожного строительства) является четким доказательством этому. В своем письме к Поллоку он пишет [1, с. 44]: «Если в настоящее время Джим Хилл не последует экономической необходимости, это приведет его к катастрофе. Я помню, что очень влиятельный человек, который сделал немалый капитал на фондовой бирже, сказал мне, что «они, то есть политики, говорят о нашем лидерстве в процессе бизнеса, но по сути мы идем во главе словно мальчишки для битвы.» Под современными событиями толпа подразумевает неизбежность создания кумиров для того, чтобы при первом случае возненавидеть их, и это величайшая глупость истории. Сейчас бурлит только ручеек, но я думаю, что мы уже стоим перед мировым кризисом, и я чувствую, что нашему Верховному суду предстоит нелегкая задача быть справедливым судьей в битве между большинством и маленькой группой людей. ...я ... чувствую пульс набирающей силу технической мощи в несколько иной плоскости». [14, pp. 123–124].

В 1907 году Соединенные Штаты столкнулись с серьезным финансовым кризисом, глубоко затронувшим экономику страны и породившим широкий спектр негативных настроений среди населения. Анализируя события того периода, можно отметить растущую неудовлетворенность американцев проводимой внутренней политикой, что отразилось в критике президента Теодора Рузвельта и инициированных им реформ. Доверие общества к правительству существенно снизилось в результате нестабильной экономической обстановки и отсутствия ощутимого эффекта от предпринятых администрацией мер. Кроме того, отмечалось резкое па-

дение уровня потребления, сокращение производства и безработица. Всё это создало атмосферу массового недовольства и критики институтов власти. О.У. Холмс настороженно отнесся к реформам, проводимым Т. Рузвельтом: «... Его платформа предполагала уничтожение многих вещей, и в воздухе висело напряжение... Что касается меня, то я скептически отношусь к этим реформам, зная их изнутри, так что я получил удручающее впечатление» [14, p. 124].

Скептицизм, звучащий в словах Холмса, имел под собой основу. Он утверждал, что для него не имеет значения кто владеет собственностью, для него важнее видеть, что это идет на благо народа: «Моим кредо является оценка результатов, в том числе и рыночных, если я вижу поток поступления продуктов, я пренебрегаю разговорами о собственности, главное, что есть люди, которые делают это: шьют одежду, используют железнодорожный транспорт... Я думаю, народ сейчас существенно понимает, что богатство нескольких является каплей в общей корзине, и что комфорт отдельных не является проблемой номер один в экономике». [14, p. 123–124]. Он полагал, что в плане экономики, не имеет значения будет ли Рокфеллер или Соединенные Штаты собственником всей пшеницы США, если эта пшеница ежегодно расходуется всем населением страны. Наоборот, Рокфеллер, предпримет всевозможные меры, чтобы использовать ситуацию для получения большей отдачи. Поэтому возможности наиболее способных людей, по его мнению, направлены в данном случае на завоевание больших рынков и большей отдачи [5, p. 280].

Судья Оливер Уэнделл Холмс имел неоднозначное отношение к крупному капиталу и частной собственности. Его взгляды отражали как приверженность принципам свободного рынка и индивидуальной свободы, так и осознание социальных последствий концентрации богатства. Точка зрения Холмса представляла собой синтез между уважением к свободному рынку и признанием необходимости государственного вмешательства для сохранения справедливости и конкуренции. Он подчеркивал, что правильная политика должна находить баланс между развитием экономики и защитой гражданских прав, не допуская крайних проявлений ни государственного диктата, ни бесконтрольного поведения крупного бизнеса.

Взгляды Холмса на частную собственность и экономическую свободу сформировались в эпоху бурного роста промышленности и становления больших корпораций. В своих судебных решениях и публикациях он показал себя последовательным защитником личной свободы и права собственности, стремясь обеспечить баланс между этими ценностями и потребностями общества. Подход Холмса оказал огромное влияние на развитие американских законов и остается актуальным и сегодня.

ЛИТЕРАТУРА

1. А.М. Шлезингер. Цикла американской истории. М., 1992.
2. Е.В. Данилова, Елена Валерьевна. Деятельность члена Верховного суда США О.У. Холмса в период правления президента Т. Рузвельта: диссертация ... кандидата исторических наук: 07.00.03. М., 1997.
3. Е.В. Данилова, В.А. Данилов. Жизнь и деятельность членов Верховного суда США Оливера Уэнделла Холмса (1841–1935) и Феликса Франкфуртера (1882–1965): монография. М., 2019.
4. Oliver Wendell Holmes Jr., The Common Law (Boston: Little, Brown & Co., 1881).
5. O.W. Holmes. Economic Elements// Collected Legal Papers. N.Y., 1920.
6. Макс Лернер. Развитие цивилизации в Америке. Образ жизни и мыслей в Соединенных Штатах сегодня. Т.1. М., 1992.
7. История США. Т.2. М., 1985.
8. Н.А. Сахаров. Современная монополистическая элита США. М., 1991.
9. F. Frankfurter on the Supreme Court. Cambridge, 1970.
10. O.W. Holmes. The Path of the Law. Harvard Law Review, Vol. 10, No. 8, December 1897.
11. <https://www.nytimes.com/1914/06/07/archives/william-h-taft-discusses-the-rule-of-reason-he-explains-the-effect.html>
12. Holmes' concurring opinion in Standard Oil Company of New Jersey v. United States, Official Reports Volume, 1911: 221 U.S. 1.
13. T. Roosevelt. An Autobiography. N.Y., 1946.
14. Holmes-Pollock letters. 1874-1932. V.I.

© Данилова Елена Валерьевна (danilova-ev@rudn.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»