

ТИТУЛ — ВЕЩЬ НЕДЕШЕВАЯ¹

Выкурим трубку иль титул дадим,
То и другое — не больше, чем дым.

Фридрих фон Логау



Палата лордов

Не зря говорят, что самые сильные инвестиции вкладываются в человеческие слабости. Отсюда многие люди во все времена готовы были потратить хорошие деньги за дворянский титул, который делает их похожими на аристократов.

Всем известна знаменитая американская мечта — каждый может стать миллионером. Но есть английский вариант мечты — попасть в лорды. Конечно же, как и американская, английская мечта не так-то просто достигается, но шанс есть.

В современном мире достичь материального благополучия — задача, при определенных способностях и упорстве вполне осязаемая, но купить за деньги «доброе имя», высокое положение в обществе намного сложнее.

Джим Рон² однажды сказал: «Величайшая награда того, чтобы быть миллионером, заключается не в той сумме, которую вы зарабатываете, а в возможности стать человеком, который будет называть себя миллионером».

Если человек не достиг какой-то заслуженной высоты в обществе (не стал политиком, к которому прислушивается общество, не добился известности в области культуры, науки и других сферах), то любое применение денег для создания видимости статуса — это тщеславие и самообман. Какие бы дорогие аксессуары ни приобретал разбогатевший господин, облик его — всего лишь способ выдать желаемое за действительное. Деньги должны быть подкреплены хорошим образованием, воспитанием и настоящими заслугами перед обществом. А иначе вся эта мишура — как мыльный пузырь!

Граф ниоткуда

Читая роман Дюма «Граф Монте-Кристо», невольно задаешься вопросом: мог ли марсельский моряк, отсидевший полтора десятка лет в крепости, осуществить блестящий план мщения, при этом не раскрыть собственное инкогнито и тайну происхождения клада? Но главное состоит в появлении его в Париже спустя некоторое время в образе респектабельного реального графа (а не самозванца)

¹ Материал подготовлен с использованием интернет-ресурсов.

² Джим Рон — американский оратор, бизнес-тренер, автор многочисленных книг по психологии, посвященных личностному развитию и достижению успеха в бизнесе и в жизни. В течение более чем 40 лет Рон выступал по всему миру с лекциями и семинарами по самосовершенствованию, психологии успеха и искусству достижения успеха.

*Автор-составитель
раздела
«Постскриптум»:
**Юрий Григорьевич
ШПАКОВСКИЙ**,
главный редактор
журнала «Вестник
Университета имени
О.Е. Кутафина (МГЮА)»,
доктор юридических
наук, профессор*

с неограниченными финансовыми возможностями, позволяющими приобретать дорогую недвижимость, быть принятым в высшем свете.

Граф Монте-Кристо, покоряющий Париж невиданной расточительностью, восточными привычками и загадочностью, пользуется неограниченным кредитом крупнейших банкирских домов Европы, а между тем происхождение его богатства покрыто тайной. Неужели во Франции 30-х годов XIX века возможно было тратить неизвестно откуда взявшееся состояние? Разумеется, в то время не существовало специальных органов для борьбы с отмыванием денег, и все же появление богача, сорящего деньгами, не могло не навлечь на него подозрения.

Это возможно или невозможно? Существуют разные версии превращения Дантеса в графа.

Конечно, Эдмону Дантесу играть с амстердамскими ювелирами и лондонскими биржевиками не удалось бы ни в коем случае. Вслед за первой партией камней на продажу (а камни раскрывают опытному глазу всю историю своего происхождения, впрочем, как и состав золотого слитка, а тем более — монеты) к Дантесу пошли бы подручные амстердамских дельцов и выявили бы подноготную Эдмона Дантеса и всю историю клада кардинала Чезаре Спада. В мире ювелиров, золототорговцев, аукционистов Дантес был словно дитя в дремучем лесу.

Чтобы реализовать клад, необходимо было обращаться в самый серьезный аукционный дом и заручаться его поддержкой с сохранением тайны. Дюма опустил подробности превращения Эдмона Дантеса в графа Монте-Кристо.

Но как Дюма вышел из этого положения? На первый взгляд — попросту ушел от ответа. Дантес, отправив первейшие дела, исчезает на 9 лет и появляется уже графом Монте-Кристо с пачками банкнот и облигаций казначейства. И вместе с тем Дюма более чем прозрачно намекает нам на метод реализации клада, использованный его героем. В романе сплошь и рядом упоминается о банкирских домах и банковских платежных обязательствах.

Возможно, Дюма мог бы описать все подробно, включая и тот факт, что аббат Фариа подсказал брату по замку Иф способ реализации клада. Вполне вероятно, что Дантес, используя связи аббата Фабиа, обратился к крупным банкирам — Лафиту, Берингу, Арштейну или Ротшильду, но Дюма не стал раскрывать эту схему.

Что касается титула «граф», то в романе просто сказано, что Дантес его купил у правительства Тосканы³.

Возможно ли это было сделать в начале XIX в.? Оказывается, вполне реально.

*Эдмон Дантес и аббат Фари**Замок Иф (Марсель)*

³ Полное официальное название — Великое герцогство Тосканское, государство, существовавшее в центральной Италии с 1569 по 1859 г. Столицей герцогства была Флоренция.

Титул на продажу



Яков I Стюарт

Впервые продажа титулов была организована в Англии, в начале XVII в.

Король Яков I нуждался в пополнении казны. Он взошел на престол 24 марта 1603 г. после своей родственницы, Елизаветы I Тюдор, и стал одновременно шотландским и английским государем. Сначала обрадованный правитель стал щедрой рукой раздавать рыцарские и прочие звания, но постепенно, по мере того, как возрастали его расходы, решил титулы... продавать. Перед этим Яков I попытался увеличить налоги, но Парламент отказал ему в этом праве.

Все было организовано в строгом соответствии с законом от 22 мая 1611 г. За тысячу фунтов стерлингов в пользу казны, начиная с 1611 г., любой мог стать обладателем нового титула

«баронет». Это было совершенно новое звание, без аналогов во Франции или в Испании. В английской Табели о рангах титул находился между бароном и рыцарем.

Баронет стал титулом наследственным (и только по мужской линии!), но его обладатель не мог заседать в Палате лордов. самого носителя титула было принято называть «сэр», его супругу — «леди».

Более серьезный взнос требовался тем, кто желал возвыситься до виконта, графа или барона. Только герцогский титул остался неприкосновенным: ведь герцог — это почти принц. Всего же за время царствования Якова I различные титулы получили почти 400 человек. Больше всего оказалось рыцарей — 300.

Остальные стали маркизами, графами, лордами, и несколько человек (не за взнос в казну, а исключительно по велению Якова Стюарта) — герцогами.

Некоторые из английских дворян с помощью новой возможности старались встать на одну ступень выше занимаемой.

Интересно, что купить титул в Англии можно было до 1707 г., т.е. почти столетие. И если тогдашние баронеты считались выскочками, то у потомков в запасе была уже целая многовековая и респектабельная история.

Исключение было сделано только в XX в., когда баронетский титул пожаловали супругу Маргарет Тэтчер.



Знак отличия баронета



Маргарет и Дэнис Тэтчер

Офицерский чин на продажу

В Великобритании еще в XIX в. практически любой честолюбивый джентльмен мог купить высокий воинский чин.

Практика продажи офицерских званий зародилась в конце XVII в., в эпоху правления Карла II, и официально просуществовала до 1871 г., когда была отменена особым указом королевы.

Формально сумма, первоначально внесенная в кассу военной части за получение чина, была своего рода страховкой, гарантирующей лояльность офицера. В случае проявления трусости, недостойного поведения или дезертирства взнос безвозвратно уходил в казну. Однако, если офицер добросовестно исполнял свой долг и завершал службу в силу преклонного возраста или по болезни, он мог перепродать свое место другому лицу.

Таким же образом осуществлялось продвижение по карьерной лестнице. Для повышения офицеру достаточно было оплатить разницу между текущим и следующим званием.

В армии существовал официальный прейскурант, регламентирующий стоимость офицерских чинов. Причем продавались звания вплоть до полковника, а военные части делились на престижные и не очень. В элитных войсках цены на офицерские чины неофициально могли превышать стандартный прейскурант в несколько раз.



Король Карл II



Офицерский патент образца 1815 г.



Британские офицеры

Традиционно в Британии должность офицера оформлялась особым документом — патентом, который подписывал правящий монарх.

Как ни странно, английские монархи считали, что подобный коммерческий подход обладал множеством достоинств.

Сумма, поступившая в кассу военного ведомства, могла быть потрачена на нужды армии. Деньги были залогом порядочности военного, поскольку разжалованные за проступки офицеры лишались и вноса, и звания. Кроме того, довольно высокая стоимость армейского чина гарантировала, что в ряды военных попадут



Лорд Кардиган



Королева Анна Стюарт

граждане из обеспеченного и привилегированного сословия, дорожащие своим социальным положением, не революционеры и не мятежники.

Знатность и богатство офицеров, купивших себе чин, отчасти препятствовало банальному воровству. Состоятельные военачальники были менее склонны продавать на сторону обмундирование, снаряжение и пайки своих солдат.

Однажды уплаченный взнос автоматически становился пенсионной премией для офицеров, достойно вышедших в отставку.

Наконец, покупка звания была своеобразным социальным фильтром, ограничивающим простолюдинам доступ в «благородный клуб» офицеров. Иногда даже деньги не помогали гражданам из низкого сословия попасть в элитную часть — командир полка мог безжалостно отсеять недостойных кандидатов.

Чины продавались даже малолетним, причем в числе, значительно превышавшем потребность в офицерах. Так, в 1665 г. во Франции было 94 генерал-лейтенанта на 46 пехотных полках. В конце XVIII в. полковников (командиров полков) было в 3 раза больше, чем полков, капитанов (ротных командиров) — в 10 раз больше, чем рот; из 36 тысяч офицеров фактически несли службу лишь 13 тысяч.

Благодаря этой системе дети богатых дворян получали возможность занимать высокие должности в весьма юном возрасте.

Нужно заметить, что чины продавались лишь в пехотных и кавалерийских полках. В войсках, где от командного состава требовались особые знания, дело обстояло иначе. Для того чтобы поступить на службу во флот, инженерные или артиллерийские части, было недостаточно иметь много денег, а требовалось закончить военную академию. Соответственно, и очередное звание давалось за доблесть и выслугу лет. По такой же системе комплектовался офицерский состав боевых частей Ост-Индской компании, сражавшихся в заморских колониях.

Система продажи чинов делала и менее вероятным участие армии и флота в революции или в государственном перевороте, так как офицерами были люди из богатейших слоев общества.

После революции 1688 г. парламент запретил продажу чинов как традицию, связанную со свергнутым режимом. Каждый офицер должен был поклясться, что он не платил и не обещал платить деньги за патент. Но саму тенденцию побороть не удалось.

Акт 1701 г. отменял клятву, а указ королевы Анны от 1 мая 1711 г. официально узаконил продажу чинов, особо оговорив, что «*ни один офицерский патент не может быть продан без королевской санкции*». Окончательно кодифицировал систему Георг I в феврале 1719 г. Его указ установил тариф для каждого полка и снял сохранявшиеся ограничения.

Горячим сторонником продажи патентов был национальный герой герцог Веллингтон⁴. В своих меморандумах середины XIX в. он превозносил достоинства

⁴ Артур Уэсли, будущий герцог Веллингтон, победитель при Ватерлоо, в 24 года был уже подполковником 33-го пехотного полка.

системы, особенно упирая на то, что она освобождает государство от тяжкого финансового бремени выплаты пенсий отставникам, а недостатки происходят от злоупотреблений, с которыми обязано бороться правительство. Об этом он прямо писал: «Повышение по службе происходит путем покупки звания мужчинами, принадлежащими к привилегированным и богатым классам страны».

Британцы могли гордо заявлять, что их армия — не банда наемников. Также герцог обращал внимание на то, что британскому офицеру, особенно в ходе службы в колониях, приходится не только командовать на поле боя, но и выполнять множество гражданских обязанностей. А это невозможно без хорошего образования, доступного только настоящим джентльменам.

Однако основным недостатком системы покупки чинов была малая компетентность офицеров, купивших чины за деньги, и невозможность продвижения для тех, кто не располагал значительными средствами.

Слабость коммерческой системы получения армейских чинов стала наиболее очевидна во время Крымской войны 1853—1856 гг. Наиболее ярким эпизодом, потрясшим британскую общественность, была печально известная атака легкой бригады, когда из-за некомпетентности аристократа лорда Кардигана, для развлечения купившего себе звание полковника, напрасно погибло больше сотни английских кавалеристов.

Однако, несмотря на очевидные недостатки, практика продажи чинов сохранялась в британской армии еще полтора десятка лет после окончания Крымской войны.

* * *

В нашей стране во все времена было очевидным, что офицерское звание нужно заслужить, если не в кровопролитном бою, то хотя бы годами безупречной службы. В русской армии чины никогда не продавались за деньги.

Еще Указами Петра I в 1707 и 1714 гг. был установлен определенный порядок производства офицеров — «чин за чином». Основанием для повышения в чине могли быть: долговременная исправная служба, военное образование, боевые заслуги.

Главные черты законоположения Петра Великого о чинопроизводстве наиболее ярко выражены в Указе от 1 января 1719 г. «О производстве в воинские чины и о замещении вакансий»: «1) ...чтобы никакого человека ни в какой офицерский чин не допускать из офицерских детей и дворян, которые не будут в солдатах в гвардии, выключая тех, которые из простых выходить станут по полкам; 2) чтобы через чин никого не жаловать, но порядком чин от чину возводить; 3) чтобы выбирать на вакансии баллотированием из двух или трех кандидатов».



Артур Уэсли, герцог Веллингтон