

## Картели, синдикаты и тресты в Российской империи: правовое регулирование и его значение для цифровых экосистем в современном праве

**Аннотация.** В статье проведен историко-правовой анализ развития антимонопольного регулирования предпринимательских объединений в дореволюционной России, охватывающий период XIX — начала XX в. и основанный на изучении нормативных правовых источников, включая различные редакции актов уголовного и гражданского законодательства Российской империи. Основное внимание уделяется выявлению системного противоречия между формальными запретительными нормами и объективной экономической необходимостью производственной кооперации. Анализ показывает, что двойственная позиция государственных органов, выражавшаяся в фактическом признании синдикатов при сохранении общего запрета на ограничение конкуренции, создала устойчивую правовую неопределенность, причем судебная практика последовательно отказывалась в защите картельных договоров, ссылаясь на противоречие их основам правопорядка. Данная правовая коллизия обусловила становление синдикатов как компромиссной организационно-правовой формы, сочетающей элементы корпоративного и договорного права. На основе научного наследия ведущих российских правоведов реконструированы теоретические предложения по разработке дифференцированного подхода к оценке ограничительных соглашений и сформулирован вывод о практической значимости исторического опыта для современного антимонопольного регулирования. Внимание акцентируется также на регулировании цифровых экосистем как новой формы экономической координации. Для них сохраняют актуальность механизмы контроля, предложенные дореволюционными правоведами, и правило разумности, учитывающее экономическую целесообразность и реальное воздействие соглашений на конкурентную среду.

**Ключевые слова:** антимонопольное право; картель; синдикат; трест; конкуренция; доминирующее положение на рынке; предпринимательские объединения; дореволюционное законодательство; концентрация производства; цифровые экосистемы; правило разумности

**Для цитирования:** Зинченко М. Р. Картели, синдикаты и тресты в Российской империи: правовое регулирование и его значение для цифровых экосистем в современном праве // Актуальные проблемы российского права. — 2026. — Т. 21. — № 5. — С. 11–26. — DOI: 10.17803/1994-1471.2026.186.5.011-026

---

© Зинченко М. Р., 2026

\* Зинченко Михаил Русланович, аспирант департамента теории права и сравнительного правоведения Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»  
Мясницкая ул., д. 20, г. Москва, Российская Федерация, 101000  
m-zinchenko99@bk.ru

## Cartels, Syndicates, and Trusts in the Russian Empire: Legal Regulation and its Significance for Digital Ecosystems in Contemporary Law

**Mikhail R. Zinchenko**, Postgraduate Student, Department of Theory of Law and Comparative Law, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation  
m-zinchenko99@bk.ru

**Abstract.** The paper provides a historical and legal analysis of the development of antitrust regulation of business associations in pre-revolutionary Russia, covering the nineteenth and early twentieth centuries and based on a study of regulatory legal sources, including various editions of criminal and civil legislation of the Russian Empire. Particular attention is given to identifying the systemic contradiction between formal prohibitive norms and the objective economic necessity of industrial cooperation. The analysis demonstrates that the dual position of state authorities expressed in the *de facto* recognition of syndicates while formally maintaining a general prohibition on restraints of competition created a persistent regime of legal uncertainty. At the same time, judicial practice consistently refused to enforce cartel agreements, referring to their incompatibility with the fundamental principles of the legal order. This legal conflict led to the emergence of syndicates as a compromise organizational and legal form combining elements of corporate and contract law. Based on a study of the scholarly legacy of leading Russian legal theorists, the paper reconstructs theoretical proposals for developing a differentiated approach to assessing restrictive agreements and concludes that historical experience remains practically significant for modern antitrust regulation. Special attention is also devoted to the regulation of digital ecosystems as a new form of economic coordination. For these structures, the oversight mechanisms proposed by pre-revolutionary legal scholars, as well as the rule of reason, taking into account economic efficiency and the actual impact of agreements on the competitive environment, remain highly relevant.

**Keywords:** antitrust law; cartel; syndicate; trust; competition; market dominance; business associations; pre-revolutionary legislation; production concentration; digital ecosystems; reasonableness rule

**Cite as:** Zinchenko MR. Cartels, Syndicates, and Trusts in the Russian Empire: Legal Regulation and its Significance for Digital Ecosystems in Contemporary Law. *Aktual'nye problemy rossijskogo prava*. 2026;21(5):11-26. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994-1471.2026.186.5.011-026

**А**нтимонопольное регулирование представляет собой сложный правовой механизм, направленный на контроль хозяйственной деятельности крупных предпринимательских объединений. В современной доктрине доминирует подход, связывающий монополистические практики с системными рисками для экономики: ценовыми диспропорциями, ограничением потребительского выбора и подавлением конкуренции<sup>1</sup>. Данная позиция нашла нормативное закрепление в Федеральном законе от 26.07.2007 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Вместе с тем сохраняет актуальность альтернативная научная позиция, представленная в работах Р. Познера<sup>2</sup> и Р. Борка. Последний, в частности, аргументирует, что концентрация производства не всегда имеет негативный характер и при условии снижения издержек может принести пользу потребителям даже в условиях монополии<sup>3</sup>. Гипотезой данного исследования является положение о том, что современная дискуссия между представителями этих подходов может быть продуктивно переосмыслена через обращение к историческому опыту, выявляющему изначальную двойственность

<sup>1</sup> Кинев А. Ю. Картели и другие антиконкурентные соглашения: право и практика. М. ; Берлин : Инфотропик Медиа, 2011. С. 4.

<sup>2</sup> Posner R. A. Antitrust Law: An Economic Perspective. Chicago : University of Chicago Press, 1976. P. 3–4.

<sup>3</sup> Bork R. H. The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself. New York : Basic Books, 1978. P. 7–8.

отношения государства к экономической концентрации.

С целью проверки данной гипотезы в статье проводится историко-правовой анализ регулирования предпринимательских объединений в дореволюционной России. Изучение правовых механизмов, направленных на картели, синдикаты и тресты в Российской империи XIX — начала XX в., позволяет выявить системные ошибки и эффективные инструменты законодательного регулирования, многие из которых сохраняют актуальность в условиях цифровой экономики и конкуренции между цифровыми экосистемами.

Комплексный сравнительный анализ эволюции отечественного антимонопольного законодательства с принятия Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. (далее — Уложение 1845 г.) вплоть до Октябрьской революции 1917 г. в целом не проводился. Это объясняется тем фактом, что конец XIX — начало XX в. — это время зарождения законодательного регулирования деятельности монополий, и особенно правоприменительной практики в отношении крупных хозяйственных конгломератов как в России, так и за рубежом. Октябрьская революция и новый подход Советского государства к регулированию экономики сделали изучение этого вопроса неактуальным в свете централизации экономики и планового регулирования цен<sup>4</sup>. В период становления современного антимонопольного законодательства в постсоветской России упор делался в основном на заимствование и адаптацию зарубежного опыта антимонопольного законодательства и конкурентного права.

Тем не менее, как представляется, практике антимонопольного (конкурентного) права не удастся избежать некоторых проблем, кото-

рые стояли при зарождении законодательного регулирования в отношении монополий. Как отмечал известный специалист в области законодательства о монополиях в начале прошлого века, профессор Московского университета И. М. Голдштейн, необходимо не только бороться со злоупотреблениями синдикатов и трестов, но и способствовать развитию положительных сторон этих организаций, которые являются необходимым и желательным шагом на пути эволюции национальной промышленности, избегая мелких административных придирок<sup>5</sup>. Извлеченные исторические уроки могут служить ориентиром для совершенствования современного антимонопольного права, способствуя поиску баланса между защитой конкуренции и стимулированием экономической эффективности.

На рубеже XIX–XX вв. Российская империя переживала бурный промышленный рост, который создал предпосылки для существенных структурных изменений в экономике. В условиях усиливающейся конкуренции предприятия начали активно искать формы координации деятельности, стремясь оптимизировать производственные процессы, сбытовые сети и, как следствие, повысить рентабельность производства.

Данная тенденция не была уникальной для России. В этот же период аналогичные процессы концентрации производства наблюдались в большинстве промышленно развитых стран. Ярким примером может служить американский нефтяной трест Standard Oil, который к началу XX в. занял доминирующее положение на рынке нефтепереработки США, контролируя значительную часть производственных мощностей в этой отрасли<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Опыт успешной индустриализации СССР и ряда других государств (причем не только социалистических, но и новых капиталистических, с опорой на крупные финансово-промышленные конгломераты, такие как чеболи в Южной Корее и кэйрэцу в Японии) свидетельствует по крайней мере о неоднозначности концепции вреда монополизации экономики. Более того, он говорит о том, что законодательство о монополиях может быть эффективным инструментом стимулирования экономического роста.

<sup>5</sup> Законодательства различных государств о синдикатах и трестах / пер. под ред. и с предисл. И. М. Гольдштейна. СПб. : Издание редакции «Вестника финансов», 1910. С. VI.

<sup>6</sup> Янжул И. И. Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки. СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1895. С. 200–203.

Концентрация экономического производства и формирование механизмов координации товарного распределения являются закономерным этапом эволюции промышленных систем. Данная тенденция обусловлена объективной необходимостью решения ключевых экономических проблем: преодоления циклических кризисов перепроизводства, обеспечения условий для технологической модернизации и повышения эффективности производства.

Формирование и деятельность предпринимательских объединений в Российской империи конца XIX — начала XX в. определялись сложным взаимодействием экономических факторов и государственного правового регулирования. Экономическая целесообразность объединений сталкивалась с формальными законодательными ограничениями. Это противоречие создавало уникальную правовую среду для развития промышленности.

Первые законодательно закрепленные положения, направленные на регулирование конкуренции, содержались в Уложении 1845 г.<sup>7</sup> и его пересмотренной редакции 1885 г. (далее — Уложение 1885 г.)<sup>8</sup>. Эти нормативные правовые акты содержали три ключевых состава правонарушений, направленных на защиту конкурентной среды<sup>9</sup>.

Статья 1130 Уложения 1845 г. (соответствующая ст. 913 Уложения 1885 г.) устанавливала прямой запрет на ценовые сговоры, квалифицируя как преступление «стачки<sup>10</sup>, сделки или другие соглашения торгующих к возвышению цен на предметы продовольствия». Санкции за подобные нарушения предусматривались статьей 1615 Уложения 1845 г. (ст. 1180 Уложения 1885 г.).

Сравнительный анализ двух редакций Уложения выявляет важную тенденцию к либера-

лизации наказаний. За простой ценовой сговор срок заключения был сокращен с шести месяцев — одного года до четырех — восьми месяцев. Для квалифицированного состава (приведение к дефициту товаров первой необходимости и нарушению общественного порядка) санкции также смягчились: организаторы стачки вместо заключения на срок от двух до трех лет в смиренном доме могли быть приговорены к тюремному заключению на срок от одного года и четырех месяцев до двух лет, а рядовые участники — от четырех до восьми месяцев вместо прежнего срока от шести месяцев до одного года.

Отдельного внимания заслуживает статья 1619 Уложения 1845 г. (ст. 1181 в редакции Уложения 1885 г.), направленная против сговоров на торгах. В новой редакции Уложения законодатель не просто смягчил наказание, но и кардинально изменил принцип его назначения. Вместо жестко фиксированного диапазона штрафов (от 50 до 500 руб.) была введена формулировка «не свыше пятисот рублей», что устранило нижнюю границу. Данный подход предоставил судам значительную свободу в выборе конкретной меры наказания.

Данная эволюция законодательства отражает важный сдвиг в государственной правовой политике. Если в 1845 г. преобладал жесткий запретительный подход, то к 1885 г. сформировалась более гибкая система регулирования, учитывающая экономическую целесообразность предпринимательских объединений. Указанные изменения отвечали объективным потребностям экономического развития, демонстрируя попытку государства найти баланс между защитой конкурентной среды и стимулированием промышленного роста.

<sup>7</sup> Уложение о наказаниях уголовных и исправительных, выс. утв. 15 августа 1845 г. СПб. : Типография Второго отделения С. Е. И. В. канцелярии, 1845. С. 463–464, 640, 642.

<sup>8</sup> Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года / под ред. Н. С. Татаринцева. 5-е изд., доп. СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1886. С. 353, 449.

<sup>9</sup> Кинев А. Ю. Указ. соч. С. 6–11.

<sup>10</sup> «Стáкиваться, стáкаться, стáкнуться с кем — заранее тайком условиться, сговориться, быть соумышленником, стоять заодно. Подрядчики перед торгами стакнулись и удержали цену» (*Даль В. И.* Толковый словарь живого великорусского языка. СПб. : Типография М. О. Вольфа, 1882. Ч. 4. С. 322).

Особый научный интерес представляет анализ статьи 242 нового Уголовного уложения 1903 г.<sup>11</sup>, которая, хотя и не была введена в действие, отражает эволюцию подходов к регулированию предпринимательских объединений. В отличие от действовавших норм Уложения 1885 г. проект статьи вводил дифференцированную систему ответственности, где ключевым критерием становился не сам факт объединения предпринимателей, а его экономические последствия. В частности, наказание предусматривалось только за чрезмерное повышение цен, особенно в условиях недостатка товаров первой необходимости.

Как отмечал И. М. Гольдштейн, статья 242 нового Уголовного уложения 1903 г. была направлена прежде всего на защиту населения от злоупотреблений предпринимательских объединений, а не на запрет самих форм предпринимательской кооперации. Содержание статьи свидетельствует, что законодатель стремился пресечь не картельные соглашения как таковые, а конкретные негативные последствия их деятельности: чрезмерное повышение цен на продукты первой необходимости и спекулятивное использование кризисных ситуаций, когда предприниматели извлекали выгоду из товарного дефицита и нужды населения<sup>12</sup>.

Этот концептуальный подход нашел отражение в юридической технике составления нового Уголовного уложения 1903 г. Статья 242 была помещена в гл. XI «О нарушении постановлений, ограждающих народное благосостояние», что подчеркивало ее социально-защитную направленность. Примечательно, что для квалификации правонарушения требовалось не только установить факт завышения цен, но и доказать наличие товарного дефицита и его реальное негативное влияние на положение населения. Такой подход принципиально отличался от пре-

дыдущего законодательства, перенося акцент с формального запрета объединений и повышения цен на оценку их фактического воздействия на экономику и социальную сферу.

Хотя статья 242 нового Уголовного уложения 1903 г. так и не вступила в силу, ее концептуальные положения представляют значительный интерес для понимания эволюции правовой мысли в области антимонопольного регулирования. Сравнительный анализ двух нормативных правовых актов (1845 и 1885 гг.) и проекта (1903 г.) демонстрирует последовательное движение законодателя от жестких запретов к попытке найти баланс между защитой конкуренции и поддержкой экономического развития через предпринимательские объединения. Эта тенденция отражала общие закономерности промышленного развития России на рубеже веков, когда потребности экономической модернизации диктовали более гибкий подход к правовому регулированию.

На практике правовая политика Российского государства в отношении предпринимательских объединений в конце XIX — начале XX в. отличалась выраженной противоречивостью, что особенно ярко проявилось в периоды экономических кризисов. Характерным примером такой двойственности стал кризис сахарной промышленности 1886 г., когда производители, несмотря на прямой запрет картельных соглашений по ст. 1180 Уложения 1885 г., открыто обратились к правительству с просьбой о регулировании производства. Формально отказавшись от прямого вмешательства, Министерство финансов фактически санкционировало создание синдиката<sup>13</sup>. Его целью было изъятие части товара с рынка и вывоз за границу. Эта позиция получила дальнейшее развитие в официальном заявлении министерства 1901 г., где прямо допускалась возможность создания предпринимательских

---

<sup>11</sup> Новое уголовное уложение, выс. утв. 22 марта 1903 г. : с прил. предм. алф. указ. Неофиц. изд. СПб. : Кн. маг. В. А. Анисимова, 1903. С. 90.

<sup>12</sup> Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. С. 91–92.

<sup>13</sup> *Кафенгауз Л. Б.* Синдикаты в русской железной промышленности: К вопросу о концентрации производства в России. М. : Типография И. Д. Сытина, 1910. С. 40–41. (Труды Семинариев по политической экономии профессора И. М. Гольдштейна при Московском университете : в 16 вып. Вып. 2).

объединений как инструмента адаптации к рыночным условиям<sup>14</sup>.

Несмотря на признание правительственными органами Российской империи экономической целесообразности предпринимательских объединений, особенно в кризисных условиях<sup>15</sup>, судебная система сохраняла принципиально консервативную позицию. Суды последовательно применяли буквальное толкование норм Уложения 1845 г. и его редакции 1885 г., отказывая в признании правомерности таких объединений. В решениях суды ссылались на статью 1528 т. X, ч. 1, Свода законов Российской империи, которая требовала, чтобы «договор составлялся по взаимному согласию договаривающихся лиц... цель его должна быть непротивна законам, благочинию и общественному порядку (курсив мой. — М. З.)»<sup>16</sup>. В результате складывалась парадоксальная ситуация, когда правительство фактически поощряло создание объединений, а суды отказывали им в правовой защите.

Как убедительно демонстрирует в своих работах А. Л. Рафалович, устойчивая судебная практика непризнания юридической силы за договорами о создании предпринимательских объединений имела катастрофические последствия для их жизнеспособности. Невозможность привлечения контрагентов к гражданско-правовой ответственности (в частности, взыскания предусмотренной неустойки) за неисполнение обязательств фактически лишала такие соглашения правового содержания. В результате необязательность соблюдения договоренностей участниками неизбежно вела к распаду даже экономически эффективных объединений, что ставило под сомнение саму возможность широ-

кого распространения предпринимательской координации в рамках правового поля<sup>17</sup>.

Системное противоречие между судебной и правительственной позициями в отношении предпринимательских объединений создало уникальные условия для развития организационно-правовых моделей координации деятельности. Правовая двойственность, выражавшаяся в административном допущении объединений при одновременном судебном непризнании их правового статуса, побудила промышленников к разработке сложных механизмов координации, формально соответствовавших законодательству.

Первоначальным механизмом координации деятельности промышленных производителей в Российской империи выступали картельные соглашения — добровольные объединения предпринимателей, создававшиеся для воздействия на условия производства и сбыта продукции посредством ограничения или устранения свободной конкуренции<sup>18</sup>. Данная форма координации развивалась в условиях меняющейся экономико-правовой реальности, характеризовавшейся неформальным признанием государством необходимости такой координации, несмотря на официальный запрет.

Изначальная модель картелей предусматривала установление единых цен и создание контрольных органов для обеспечения соблюдения договоренностей. В качестве обеспечительного механизма применялись санкции в виде неустоек (пеней, штрафов). Однако принципиальная слабость данной формы заключалась в отсутствии судебной защиты таких соглашений и невозможности принудительного взыскания штрафных санкций.

<sup>14</sup> Гольдштейн И. М. Благоприятна ли русская действительность для образования синдикатов и трестов? М. : Типография О. Л. Сомовой, 1913. С. 39.

<sup>15</sup> Гольдштейн И. М. Экономическая политика : курс лекций, читанный в Московском университете и Московском коммерческом институте. Изд. 2-е, испр. и знач. доп. М. : Типография О. Л. Сомовой, 1913. С. 245–247.

<sup>16</sup> Свод Законов Российской империи. Т. X // URL: <https://civil.consultant.ru/reprint/books/211/131.html#img132> (дата обращения: 29.06.2025).

<sup>17</sup> Рафалович А. Л. Промышленные синдикаты за границей и в России. Их экономическое и социальное значение. СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1903. С. 49.

<sup>18</sup> Рундштейн С. Синдикатное право. Учение о картелях / пер. с нем. Н. Н. Клименко. СПб. : Типо-литография «Якорь», 1905. С. 4.

Правовая уязвимость картелей проявлялась в трех основных аспектах. Во-первых, суды последовательно отказывались признавать юридическую силу картельных договоров. Во-вторых, отсутствовали эффективные механизмы принудительного исполнения обязательств. В-третьих, участники могли безнаказанно выходить из соглашений при изменении рыночной конъюнктуры. Даже создание системы денежного обеспечения не решало проблему устойчивости картелей, поскольку в условиях благоприятной рыночной ситуации предпринимателям было выгоднее выплатить штрафные санкции и вести самостоятельную конкурентную борьбу, что могло принести большую прибыль, чем соблюдение картельных ограничений.

Данная системная слабость картельной формы координации, обусловленная правовой неопределенностью и отсутствием возможности принуждения к исполнению соглашения, стала ключевым фактором, стимулировавшим переход к более сложным и устойчивым формам предпринимательской интеграции, которые могли обеспечить большую стабильность договорных отношений.

Решением проблем правовой неопределенности и организационной неустойчивости картелей стало создание синдикатов — объединений предпринимателей, основанных с целью координации производственной деятельности, централизации контроля за сбытом продукции и минимизации конкурентных рисков. В отличие от картельных соглашений синдикаты предусматривали комплексное взаимодействие участников, включавшее системную организацию закупок сырья и материалов; нормирование объемов производства и реализации товаров; распределение рынков сбыта между участниками объединения; централизацию управления ценовой политикой.

Организационно-правовое оформление синдикатов характеризовалось созданием единых контор, функционировавших преимущественно в форме акционерных обществ. Ключевой особенностью данной структуры стало сочетание корпоративного участия предприятий в акцио-

нерном капитале с заключением гражданско-правовых договоров, предоставлявших конторе исключительные права на реализацию продукции участников синдиката.

Управление единой конторой осуществлялось через четкое разделение полномочий между двумя органами — советом и управлением. Совет, формировавшийся из представителей всех предприятий-участников, выполнял стратегические функции общего руководства. В его компетенцию входили вопросы утверждения ценовой политики, определения условий сбыта продукции, рассмотрения заявок на вступление новых членов, установления параметров кредитования потребителей. Управление единой конторы, избиравшееся на общем собрании участников синдиката, осуществляло оперативное руководство деятельностью объединения. К его задачам относились организация текущей деятельности, контроль за выполнением договорных обязательств предприятиями-участниками, координация производственных процессов и обеспечение реализации решений, принятых советом<sup>19</sup>.

Данная двухуровневая система управления обеспечивала баланс между коллегиальным принятием стратегических решений и эффективным оперативным руководством. Представительный характер совета гарантировал учет интересов всех участников объединения, в то время как специализированное управление конторой обеспечивало профессиональную реализацию принятых решений и повседневное руководство деятельностью синдиката.

В условиях правовой неопределенности и экономических вызовов дореволюционной России синдикаты демонстрировали значительно большую устойчивость по сравнению с картельными соглашениями. Эта стабильность обеспечивалась комплексом взаимосвязанных правовых и экономических факторов, создававших принципиально иную модель организации предпринимательской деятельности.

Синдикаты обладали более совершенной организационно-правовой структурой, основанной на сочетании корпоративных и договор-

---

<sup>19</sup> Кафенгауз Л. Б. Указ. соч. С. 149–151.

ных механизмов. В отличие от картелей они создавали юридически признаваемый субъект в форме акционерного общества (единой конторы), что обеспечивало возможность судебной защиты интересов объединения. Одновременно система гражданско-правовых договоров между участниками и конторой закрепляла взаимные обязательства и ответственность сторон.

Экономическая эффективность синдикатной модели определялась возможностью глубокой координации производственных процессов. Централизация закупок сырья позволяла добиваться существенных ценовых преимуществ, а рациональное распределение заказов между предприятиями-участниками с учетом их специализации и географического положения обеспечивало оптимизацию производственных издержек. Стандартизация технологических процессов и контроль качества продукции способствовали повышению конкурентоспособности объединения.

Несмотря на формальное несоответствие некоторым нормам гражданского законодательства, синдикатная модель демонстрировала практическую эффективность и жизнеспособность. Эта организационная форма представляла собой оптимальный для своего времени компромисс между экономической целесообразностью концентрации производства и правовыми ограничениями Российской империи.

Особого внимания в контексте правового анализа заслуживает кредитная деятельность синдикатов, осуществлявшаяся в двух основных направлениях: кредитование предприятий-участников и организация расчетов с потребителями. Она представляла значительный правовой интерес, поскольку выходила за рамки обычной хозяйственной деятельности отдельных предприятий.

С правовой точки зрения синдикаты использовали комплекс механизмов кредитования. Коллективное кредитование предполагало выступление в качестве единого заемщика в отношениях с кредитными учреждениями, что позволяло улучшать условия кредитования благодаря объединению активов, увеличивать

объемы привлекаемых денежных средств и снижать процентные ставки по займам. Внутреннее перераспределение ресурсов включало использование собственных средств для кредитования участников через формирование централизованных финансовых фондов, перераспределение прибыли между участниками и предоставление целевых займов на развитие производства.

Существенным преимуществом являлась способность синдикатов минимизировать издержки, связанные с товарным кредитованием потребителей. Синдикаты, объединявшие, как правило, 70–80 % предприятий отрасли и занимавшие доминирующее положение на рынке<sup>20</sup>, разработали комплекс правовых механизмов, позволявших сводить к минимуму указанные риски. Правовой основой данной деятельности выступали положения т. X, ч. 1, Свода законов Российской империи, в частности статьи 1528 и 1530, которые регулировали вопросы соответствия договоров законам и правопорядку, последствия неисполнения обязательств и определение условий коммерческого кредита.

Ключевым элементом системы минимизации рисков являлось распределение потенциальных убытков от неплатежей потребителей между всеми участниками объединения. Данный механизм реализовывался через договоры о солидарной ответственности, регламенты распределения убытков и правила формирования резервных фондов, что позволяло избежать катастрофических финансовых последствий для отдельных производителей.

Сокращение периодов предоставляемых расщек и ужесточение условий товарного кредитования создавали правовые и экономические предпосылки для переориентации потребителей на банковское кредитование. Поскольку синдикаты правомерно ограничивали условия коммерческого кредита в соответствии с предоставленными законом правами, потребители сохраняли возможность получения ссуд в кредитных учреждениях. Это обеспечивало перенос рисков неплатежей с производственного сектора на банковскую систему.

<sup>20</sup> Рафалович А. Л. Указ. соч. С. 14.

В системе организационных форм предпринимательских объединений тресты представляли наиболее развитую, хотя и не получившую широкого распространения в дореволюционной России, модель интеграции. В отличие от синдикатов, сохранявших юридическую самостоятельность участников, трест предполагал полное слияние предприятий в единый хозяйственный комплекс. Участие в тресте выражалось в получении доли доходов. При этом участники не были вовлечены в непосредственную операционную деятельность.

Правовая природа треста восходит к институту доверительной собственности, сформировавшемуся в английской правовой системе XI–XIII вв. в решениях лорда-канцлера. Изначально данная конструкция предусматривала передачу титульного права собственности доверительно управляющему для управления имуществом в интересах бенефициаров<sup>21</sup>. В предпринимательской практике наибольшее развитие тресты получили в Соединенных Штатах, где наиболее показательным примером стало доминирование нефтяного треста Standard Oil на рынке переработки нефти.

Сравнительно-правовой анализ выявляет фундаментальные отличия трестов от картелей и синдикатов. Если картели и синдикаты сохраняли юридическую самостоятельность участников, ограничиваясь договорными формами координации, то трест представлял собой полное организационное и имущественное слияние. С экономической точки зрения тресты обеспечивали значительные преимущества, включая возможность глубокой производственной реструктуризации, оптимизацию издержек через ликвидацию дублирующих мощностей и ускорение технологической модернизации.

Ключевой правовой особенностью трестов являлся механизм замены права прямой собственности на акционерное участие. Создание треста требовало от предпринимателей отказа от непосредственного контроля над своими предприятиями в обмен на долю в акционер-

ном капитале объединения. Данное обстоятельство, наряду с особенностями российского правового регулирования и спецификой национальной предпринимательской культуры, обусловило ограниченное распространение трестовой модели в России по сравнению с более гибкими формами координации.

При сравнительной оценке эффективности различных форм предпринимательских объединений — картелей, синдикатов и трестов — необходимо учитывать их дифференцированное влияние на состояние конкурентных отношений и развитие отраслей промышленности. Как показывает сравнительно-правовой анализ, каждая из этих организационных форм обладала отдельным правовым статусом и экономическими характеристиками.

Согласно исследованиям, картели и синдикаты достигали эффективности, контролируя 70–80 % рынка. Однако в отличие от трестов они не приводили к полному устранению конкуренции. Важнейшей правовой особенностью данных форм объединений являлось сохранение возможности выхода участников из соглашения при изменении рыночной конъюнктуры, что гарантировало поддержание конкурентной среды.

Синдикация производства нередко осуществлялась в рамках отдельных видов товаров, что позволяло предприятиям сохранять возможность конкуренции в других отраслях<sup>22</sup>. Данная особенность значительно снижала финансовые и производственные риски, связанные с выходом из картеля или синдиката, поскольку предприятия не становились полностью зависимыми от деятельности объединения.

Сравнительный анализ правового регулирования в европейских странах выявляет существенные различия в подходах. Французское законодательство, при формальном запрете ограничения конкуренции, фактически допускало деятельность картелей и синдикатов в правоприменительной практике, за исключением случаев полного устранения конкурен-

---

<sup>21</sup> Давид Р. Основные правовые системы современности. М. : Прогресс, 1988. С. 293–296.

<sup>22</sup> Кафенгауз Л. Б. Указ. соч. С. 147–148.

ции<sup>23</sup>. Германское право, напротив, занимало выраженную прообъединительную позицию, что находило отражение в практике Имперского суда, требовавшего неукоснительного исполнения картельных договоров. Однако оно устанавливало строгие правила для их деятельности. Запрещались неконкурентные методы, нарушающие права третьих лиц. Допускалась принудительная ликвидация объединений в двух случаях: при угрозе общественному благополучию или при преследовании целей, не указанных в учредительных документах<sup>24</sup>.

Таким образом, анализ показывает, что картельные и синдикатные объединения не приводили к полному устранению конкуренции на товарных рынках. Ограничение конкуренции выступало лишь одним из факторов, влиявших на эффективность деятельности таких объединений и отраслей экономики в целом. Картелирование и синдицирование в промышленности осуществлялись преимущественно конкурентными методами при сохранении государственного контроля. Одновременно обеспечивалась защита законных интересов потребителей и независимых предприятий.

Тресты представляли принципиально иной подход к организации предпринимательской деятельности, став символом концентрации экономической силы крупных производств в США конца XIX — начала XX в. Они формировались через полное слияние активов и ликвидацию юридической самостоятельности предприятий-участников.

Первоначальное усиление трестов происходило через соглашения с железнодорожными компаниями, которые предоставляли им исключительные условия транспортировки товаров. Такая практика, характерная для треста Standard Oil, позволяла ограничивать возможности кон-

курентов и создавать неравные условия доступа на рынок.

После получения первоначальных преимуществ тресты применяли хищническую тактику захвата рынков, включая целенаправленный ценовой демпинг и промышленный шпионаж, что создавало искусственно неблагоприятные условия для независимых производителей<sup>25</sup>. Ослабленные предприятия были вынуждены соглашаться на поглощение трестом, теряя самостоятельность и контроль над производством.

Отсутствие федерального антимонопольного законодательства первоначально позволяло трестам действовать безнаказанно. Однако общественное недовольство привело к принятию ключевых нормативных актов: Акта о торговле между штатами 1887 г., регулировавшего железнодорожные тарифы, и Закона Шермана 1890 г., запрещающего монополизацию и ограничение торговли. Результатом антитрестовского регулирования стали ограничение монополистической деятельности, запрет антиконкурентных соглашений и принудительная реорганизация ряда крупнейших трестов, включая Standard Oil в 1911 г.<sup>26</sup>

Тресты характеризовались исключительно агрессивной рыночной стратегией, направленной на полное устранение конкуренции и установление монопольного контроля. Это принципиально отличало их от картелей и синдикатов, сохранявших элементы конкурентной среды. Американский опыт демонстрирует необходимость баланса между экономической эффективностью объединений и защитой конкурентной среды.

Рассматривая различия в подходах к ведению конкурентной борьбы между картелями, синдикатами и трестами, следует отдельно проанализировать их влияние на распространение

<sup>23</sup> Рундштейн С. Указ. соч. С. 80–82.

<sup>24</sup> Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. С. 105–109.

<sup>25</sup> Казачкова З. М. Антимонопольное законодательство США: история и современность. Ставрополь : Изд-во Ставропольского государственного университета, 2000. С. 30–32.

<sup>26</sup> Решение Верховного суда США от 15.05.1911 по делу «Стандард Ойл Ко.» (Нью-Джерси) против Соединенных Штатов Америки» (Standard Oil Co. of New Jersey v. United States) // URL: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/221/1/> (дата обращения: 29.06.2025).

технологических инноваций. Организационно-правовые особенности каждой из этих форм объединения оказывали непосредственное воздействие на скорость и эффективность внедрения научно-технических достижений.

Картели и синдикаты, сохраняя юридическую самостоятельность предприятий-участников, создавали ситуацию, при которой технологические новшества становились объектом коммерческой тайны и не получали широкого распространения. Сохранение конкурентных отношений между участниками этих объединений в производственной сфере ограничивало возможности координации инвестиций в исследования и разработки.

Тресты, представлявшие собой единые хозяйственные комплексы с полным слиянием активов, демонстрировали принципиально иной подход к внедрению инноваций. Их организационно-правовая форма обеспечивала централизованное управление производственными процессами и единую политику технического развития. Подчинение всех предприятий в рамках треста единому центру управления организационными и производственными процессами создавало общий интерес участников в наиболее быстром и эффективном распространении достижений научно-технического прогресса. Такое масштабирование производственных преимуществ приводило к пропорциональному увеличению прибыльности всего треста и, соответственно, доходности отдельных долей участия.

Таким образом, в исторический период промышленной трансформации сложились три основные формы координации предпринимательской деятельности: картели, синдикаты и тресты. Каждая из этих организационно-правовых структур представляла собой уникальный механизм хозяйствования, обладающий специфическими преимуществами и недостатками с точки зрения как правового регулирования, так и производственной эффективности.

Проведенный анализ позволяет выявить диалектическую взаимосвязь между различными формами объединений. Тресты, несмотря на применение агрессивных конкурентных стратегий и хищнической тактики поглощения

конкурентов, обеспечивали более эффективное внедрение достижений научно-технического прогресса благодаря централизованной системе управления и отсутствию внутренних конкурентных барьеров. Их деятельность характеризовалась системным использованием ценового демпинга, промышленного шпионажа и принудительных поглощений, что создавало искусственно неблагоприятные условия для независимых производителей.

В противоположность этому картели и синдикаты, доминировавшие в европейской практике, ограничивались координацией рыночной и производственной деятельности без полного устранения конкуренции. Их децентрализованная структура, сохранявшая юридическую самостоятельность участников, позволяла минимизировать предпринимательские риски и преодолевать кризисы перепроизводства, но одновременно препятствовала масштабному внедрению технологических инноваций.

Правовые аспекты функционирования этих объединений демонстрируют фундаментальное противоречие между экономической целесообразностью концентрации производства и необходимостью сохранения конкурентной среды.

В Российской империи концентрация производства и организация предпринимательских объединений происходили преимущественно в форме синдикатов, что соответствовало общеевропейским тенденциям того времени, но имело национальную специфику. Широкое распространение трестов сдерживалось особенностями экономического развития России и отсутствием адекватного правового регулирования.

Возникновение синдикатов стало закономерным следствием углубления разделения труда и роста производительности. Эти процессы привели к резкому увеличению выпуска товаров и обострению конкуренции. Кризисы перепроизводства, такие как сахарный кризис 1886 г., вынуждали предпринимателей объединяться для сокращения предложения и стабилизации цен. При этом немаловажно, что крупные, но не скоординированные предприятия не имели возможности без больших потерь перенести производственные мощности в другие отрасли

промышленности<sup>27</sup>, что создавало безвыходную экономическую ситуацию и усиливало потребность в кооперации.

Экономические преимущества синдикатов включали снижение производственных и логистических издержек, повышение специализации предприятий, оптимизацию закупок и использования оборудования, а также укрепление позиций на внешних рынках через перераспределение экспортной нагрузки. Синдикаты нередко уменьшали стоимость экспортируемых товаров за счет незначительного повышения цен на товары, реализуемые на внутреннем рынке государства, что позволяло перераспределить экспортную нагрузку между двумя товарными рынками и добиться конкурентных преимуществ для российской продукции на иностранных рынках.

Впрочем, отсутствие развитого нормативного регулирования создавало серьезные риски. Синдикаты, несмотря на относительно миролюбивый характер по сравнению с трестами, могли злоупотреблять доминирующим положением: применять ценовой демпинг против конкурентов, искусственно завышать цены после устранения конкурентов и тормозить внедрение новых технологий ввиду отсутствия конкурентного давления.

Отсутствие системной правоприменительной практики позволяло синдикатам злоупотреблять доминирующим положением без адекватных правовых последствий. Это негативно сказывалось на смежных отраслях промышленности и в конечном итоге замедляло развитие экономики. Правовой вакуум в регулировании корпоративного устройства синдикатов становился серьезным препятствием для их устойчивого развития и создания честной конкурентной среды.

Рассмотренная ранее практика злоупотребления доминирующим положением синдикатов нашла наиболее яркое выражение в деятельности объединения «Продуголь», которая привела к системному кризису топливного рынка. Данный случай наглядно иллюстрирует правовые

и экономические последствия экономической концентрации, особенно тяжелые в условиях отсутствия эффективного государственного контроля.

С правовой точки зрения деятельность синдиката «Продуголь» представляла собой системное нарушение законодательства Российской империи. Несмотря на формальный запрет ограничения конкуренции, установленный статьей 1180 Уложения 1885 г., синдикат в течение нескольких лет применял практику навязывания исключительных договоров агентским компаниям. Данные действия не только противоречили уголовному законодательству, но и нарушали фундаментальные принципы гражданского права, закрепленные в т. X, ч. 1, Свода законов Российской империи.

Когда спрос на топливо значительно возрос, синдикат «Продуголь» оказался неспособен обеспечить поставки необходимых объемов угля вследствие недостатка производственных мощностей. Это продемонстрировало не только экономическую несостоятельность синдиката, но и правовую уязвимость такой формы концентрации, которая игнорировала обязательства по обеспечению надежности поставок.

Отсутствие эффективного государственного контроля за деятельностью предпринимательских объединений создало условия, при которых синдикат мог безнаказанно нарушать права других участников рынка. Данная ситуация привела к тому, что действия «Продуголя» поставили под угрозу функционирование не только топливного рынка, но и смежных отраслей промышленности<sup>28</sup>.

Возникновение рисков, связанных с деятельностью картелей и синдикатов, было обусловлено не только экономическими факторами, но и отсутствием развитого нормативного регулирования. Российские правоведы начала XX в., признавая экономические преимущества предпринимательских объединений, предлагали сбалансированные механизмы государственного контроля, направленные на минимизацию

<sup>27</sup> Рафалович А. Г. Указ. соч. С. 1–5.

<sup>28</sup> Гольдштейн И. М. Синдикат «Продуголь» и кризис топлива. М. : Типография А. И. Мамонтова, 1913. С. 7–13.

потенциальных злоупотреблений, в частности следующие, сохраняющие актуальность для современного права<sup>29</sup>:

1. Обязательная регистрация и уставной контроль. Введение государственного реестра синдикатов с правом согласования их уставных документов и целей деятельности. Данная мера позволяла соотносить деятельность объединений с общественными интересами и предусматривала принудительную ликвидацию при нарушении установленных требований<sup>30</sup>.

2. Контроль ценообразования и издержек. Наделение государственных органов правом проведения документальных проверок и анализа обоснованности ценовой политики. Этот подход соответствовал первоначальным целям создания объединений — предотвращению банкротств, а не извлечению сверхприбылей.

3. Отраслевое нормирование производства. Установление производственных квот для стратегически важных отраслей промышленности с механизмом принудительного выкупа активов при невыполнении нормативов обеспечения государственных и общественных потребностей.

4. Таможенно-тарифное регулирование. Снижение таможенных барьеров для импорта аналогичных товаров, создающее конкурентное давление и ограничивающее возможности необоснованного повышения цен на внутреннем рынке<sup>31</sup>.

5. Поддержка независимых производителей. Развитие системы государственных закупок у несиндицированных предприятий, обеспечивающей сохранение конкурентной среды даже в условиях доминирования крупных объединений.

6. Защита прав потребителей. Создание ассоциаций потребителей для балансирования экономического влияния предпринимательских объединений на различных стадиях производственной цепочки.

Данные предложения демонстрируют стремление ученых того времени найти баланс между признанием экономической целесообразности

предпринимательских объединений и необходимостью защиты публичных интересов.

Проведенный историко-правовой анализ подтверждает выдвинутую во введении гипотезу о том, что современная дискуссия между представителями запретительного и разрешительного подходов к экономической концентрации может быть продуктивно переосмыслена через обращение к историческому опыту, выявляющему изначальную двойственность отношения государства к предпринимательским объединениям, и позволяет сделать следующие выводы.

Эволюция предпринимательских объединений в Российской империи демонстрирует устойчивую взаимосвязь экономических процессов и правового регулирования. Характерный для дореволюционной России дрейф от картельных форм организации крупного предпринимательства к синдикатам отражал не только объективные требования рынка, но и необходимость преодоления правовых противоречий, что полностью подтверждает выявленную двойственность государственного подхода.

Ключевой проблемой стало расхождение между практической потребностью в кооперации и отсутствием ее законодательного закрепления. Государство допускало создание объединений для стабилизации экономики, однако судебная система отказывалась защищать связанные с ними договоренности. Этот правовой вакуум создавал почву для злоупотреблений и снижал эффективность предпринимательской деятельности.

Исторический опыт функционирования предпринимательских объединений в Российской империи, а также сформулированные на его основе предложения по регулированию их операционной деятельности сохраняют актуальность для современного антимонопольного права.

Развитие российской цифровой экономики выразилось в становлении новой формы координации предпринимательской деятельности — цифровых экосистем. Они представляют собой

<sup>29</sup> Гольдштейн И. М. Синдикат «Продуголь» и кризис топлива. С. 24–27.

<sup>30</sup> Законодательства различных государств о синдикатах и трестах. С. 105–109.

<sup>31</sup> Рафалович А. Л. Указ. соч. С. 31–36.

платформенную модель ведения бизнеса в цифровом пространстве, позволяющую повышать эффективность процессов и предоставлять потребителям более персонализированные и удобные услуги за счет объединения нескольких платформенных решений в рамках единого сервиса, приложения<sup>32</sup>. Ключевым фактором эффективности цифровых платформ выступает координация деятельности множества взаимосвязанных платформ в рамках единой цифровой экосистемы.

В российской правовой системе отсутствует комплексное регулирование цифровых экосистем как качественно нового субъекта экономических отношений. Действующее конкурентное законодательство носит фрагментарный характер в цифровой сфере, ограничиваясь регламентацией лишь отдельных элементов цифровых экосистем — транзакционных цифровых платформ, через которые взаимодействуют две категории пользователей: продавцы и покупатели<sup>33</sup>.

С учетом роли цифровых экосистем в российской цифровой экономике приоритетным вектором законодательного развития представляется формирование правового режима, направленного на регулирование и минимизацию потенциальных злоупотреблений доминирующим положением со стороны крупных цифровых экосистем. В отличие от запретительного подхода такая модель предполагает не ограничение деятельности цифровых экосистем как субъектов права, а установление контроля за их конкурентным поведением.

В качестве основных инструментов контроля за деятельностью цифровых экосистем могут быть рассмотрены следующие административные полномочия государственных регулирующих органов: обязательная регистрация и

уставной контроль, а также мониторинг ценообразования и издержек в рамках цифровой экосистемы в целом. Представляется, что реализация указанных мер способна ограничить формирование чрезмерного влияния цифровых экосистем на конкурентную среду и минимизировать потребительские риски.

Ключевым фактором эффективности цифровых экосистем служит комплексность предоставления цифровых услуг в рамках различных платформенных решений<sup>34</sup>. В этой связи введение обязательной процедуры регистрации и уставного контроля создаст для регулирующих органов правовые механизмы, направленные на сдерживание распространения цифровых экосистем на новые товарные рынки и стимулирование конкуренции между ними. Одновременно контроль за ценообразованием и издержками позволит осуществлять мониторинг операционной деятельности и предотвращать ценовой демпинг, проводимый через использование связанных цифровых платформ и систем лояльности в рамках единой экосистемы. Реализация указанных мер способна обеспечить как развитие добросовестной конкуренции между крупными цифровыми экосистемами, так и защиту прав и интересов потребителей в цифровой экономике.

В указанных условиях особое значение приобретает дифференцированный подход при оценке соглашений и форм объединений. Речь идет о применении правила разумности (*rule of reason*), при котором анализируются не формальные признаки соглашения и объединения, а их фактические последствия для рынка, баланс позитивных и негативных эффектов<sup>35</sup>. Критерием эффективности применения данного принципа в контексте цифровых экосистем выступает

<sup>32</sup> Гулемин А. Н. Цифровые экосистемы в современном праве: анализ национальных и международных подходов // Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу». 2024. № 5. С. 28–29.

<sup>33</sup> Жевняк О. В. Цифровая платформа как технико-технологический феномен и его правовое значение // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2024. Вып. 4 (66). С. 546.

<sup>34</sup> Бурова А. Ю. Цифровая экосистема как способ ведения предпринимательской деятельности: юридический взгляд // Актуальные проблемы российского права. 2023. Т. 18. № 11. С. 111–117.

<sup>35</sup> Wertheimer B. Rethinking the Rule of Reason: from Professional Engineers to NCAA // Duke Law Journal. 1984. Vol. 6. P. 1301.

комплексная оценка влияния их деятельности как на конечного потребителя, так и на развитие цифровой экономики в целом.

Таким образом, историко-правовое исследование демонстрирует, что эффективное антимонопольное регулирование требует сбалансированного подхода, сочетающего стимулирование экономически целесообразных форм координации с защитой конкурентной среды. Выявленные правовые механизмы регулирования операционной деятельности предпринимательских объединений, в том числе дифферен-

цированный подход на основе правила разумности, формируют концептуальную основу для совершенствования современной конкурентной политики. Такой подход, основанный на учете исторического опыта, позволяет максимизировать преимущества концентрации производства при одновременном предотвращении рыночных злоупотреблений, что приобретает особую актуальность в условиях развития цифровых экосистем как качественно новой формы предпринимательской координации в условиях цифровой экономики.

## БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бурова А. Ю. Цифровая экосистема как способ ведения предпринимательской деятельности: юридический взгляд // Актуальные проблемы российского права. — 2023. — Т. 18. — № 11. — С. 111–117.
2. Гольдштейн И. М. Благоприятна ли русская действительность для образования синдикатов и трестов? — М. : Типография О. Л. Сомовой, 1913. — 66 с.
3. Гольдштейн И. М. Синдикат «Продуголь» и кризис топлива. — М. : Типография А. И. Мамонтова, 1913. — 27 с.
4. Гольдштейн И. М. Экономическая политика : курс лекций, читанный в Московском университете и Московском коммерческом институте. Изд. 2-е, испр. и знач. доп. — М. : Типография О. Л. Сомовой, 1913. — 266 с.
5. Гулемин А. Н. Цифровые экосистемы в современном праве: анализ национальных и международных подходов // Электронное приложение к «Российскому юридическому журналу». — 2024. — № 5. — С. 27–36.
6. Давид Р. Основные правовые системы современности / пер. с фр. и вступ. ст. В. А. Туманова. — М. : Прогресс, 1988. — 496 с.
7. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. Ч. 4. — СПб. : Типография М. О. Вольфа, 1882. — 704 с.
8. Жевняк О. В. Цифровая платформа как технико-технологический феномен и его правовое значение // Вестник Пермского университета. Юридические науки. — 2024. — Вып. 4 (66). — С. 541–561.
9. Законодательства различных государств о синдикатах и трестах / пер. под ред. и с предисл. И. М. Гольдштейна. — СПб. : Издание редакции «Вестника финансов», 1910. — 111 с.
10. Казачкова З. М. Антимонопольное законодательство США: история и современность. — Ставрополь : Изд-во Ставропольского государственного университета, 2000. — 303 с.
11. Кафенгауз Л. Б. Синдикаты в русской железной промышленности: К вопросу о концентрации производства в России. — М. : Типография И. Д. Сытина, 1910. — 268 с.
12. Кинев А. Ю. Картели и другие антиконкурентные соглашения: право и практика. — М. ; Берлин : Инфотропик Медиа, 2011. — 368 с.
13. Рафалович А. Л. Промышленные синдикаты за границей и в России. Их экономическое и социальное значение. — СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1904. — 67 с.
14. Рундштейн С. Синдикатное право. Учение о картелях / пер. с нем. Н. Н. Клименко. — СПб. : Типо-литография «Якорь», 1905. — 224 с.

15. Янжул И. И. Промысловые синдикаты или предпринимательские союзы для регулирования производства преимущественно в Соединенных Штатах Северной Америки — СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1895. — 459 с.
16. Bork R. H. The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself. — New York : Basic Books, 1978. — 462 p.
17. Posner R. A. Antitrust Law: An Economic Perspective. — Chicago : University of Chicago Press, 1976. — 263 p.
18. Wertheimer B. Rethinking the Rule of Reason: from Professional Engineers to NCAA // Duke Law Journal. — 1984. — Vol. 6. — P. 1297–1324.

*Материал поступил в редакцию 11 сентября 2025 г.*

#### REFERENCES (TRANSLITERATION)

1. Burova A. Yu. Tsifrovaya ekosistema kak sposob vedeniya predprinimatelskoy deyatel'nosti: yuridicheskiy vzglyad // Aktual'nye problemy rossijskogo prava. — 2023. — T. 18. — № 11. — S. 111–117.
2. Goldshteyn I. M. Blagopriyatna li russkaya deystvitelnost dlya obrazovaniya sindikatov i trestov? — M.: Tipografiya O. L. Somovoy, 1913. — 66 s.
3. Goldshteyn I. M. Sindikat «Produgol» i krizis topliva. — M.: Tipografiya A. I. Mamontova, 1913. — 27 s.
4. Goldshteyn I. M. Ekonomicheskaya politika: kurs lektsiy, chitannyy v Moskovskom universitete i Moskovskom kommercheskom institute. Izd. 2-e, ispr. i znach. dop. — M.: Tipografiya O. L. Somovoy, 1913. — 266 s.
5. Gulemin A. N. Tsifrovye ekosistemy v sovremennom prave: analiz natsionalnykh i mezhdunarodnykh podkhodov // Elektronnoe prilozhenie k «Rossiyskomu yuridicheskomu zhurnalu». — 2024. — № 5. — S. 27–36.
6. David R. Osnovnye pravovye sistemy sovremennosti / per. s fr. i vstup. st. V. A. Tumanova. — M.: Progress, 1988. — 496 s.
7. Dal V. I. Tolkovyy slovar zhivogo velikorusskogo yazyka. Ch. 4. — SPb.: Tipografiya M. O. Volfa, 1882. — 704 s.
8. Zhevnyak O. V. Tsifrovaya platforma kak tekhniko-tekhnologicheskyy fenomen i ego pravovoe znachenie // Vestnik Permskogo universiteta. Yuridicheskie nauki. — 2024. — Vyp. 4 (66). — S. 541–561.
9. Zakonodatelstva razlichnykh gosudarstv o sindikatakh i trestakh / per. pod red. i s predisl. I. M. Goldshteyna. — SPb.: Izdanie redaktsii «Vestnika finansov», 1910. — 111 s.
10. Kazachkova Z. M. Antimonopolnoe zakonodatelstvo SShA: istoriya i sovremennost. — Stavropol: Izd-vo Stavropolskogo gosudarstvennogo universiteta, 2000. — 303 s.
11. Kafengauz L. B. Sindikaty v russkoy zheleznoy promyshlennosti: K voprosu o kontsentratsii proizvodstva v Rossii. — M.: Tipografiya I. D. Sytina, 1910. — 268 s.
12. Kinev A. Yu. Karteli i drugie antikonkurentnye soglasheniya: pravo i praktika. — M.; Berlin: Infotropik Media, 2011. — 368 s.
13. Rafalovich A. L. Promyshlennyye sindikaty za granitsey i v Rossii. Ikh ekonomicheskoe i sotsialnoe znachenie. — SPb.: Tipografiya M. M. Stasyulevicha, 1904. — 67 s.
14. Rundshhteyn S. Sindikatnoe pravo. Uchenie o kartelyakh / per. s nem. N. N. Klimenko. — SPb.: Tipo-Litografiya «Yakor», 1905. — 224 s.
15. Yanzhul I. I. Promyslovyye sindikaty ili predprinimatelskie soyuzy dlya regulirovaniya proizvodstva preimushchestvenno v Soedinennykh Shtatakh Severnoy Ameriki — SPb.: Tipografiya M. M. Stasyulevicha, 1895. — 459 s.
16. Bork R. H. The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself. — New York: Basic Books, 1978. — 462 p.
17. Posner R. A. Antitrust Law: An Economic Perspective. — Chicago: University of Chicago Press, 1976. — 263 p.
18. Wertheimer B. Rethinking the Rule of Reason: from Professional Engineers to NCAA // Duke Law Journal. — 1984. — Vol. 6. — P. 1297–1324.