**План**

Введение

1. Исторические условия предпринимательства в России и его основные виды

2. Торговля и ростовщичество в средневековой Руси

3. Российские купцы и промышленники в XVI-XVII вв.

Заключение

Литература

**Введение**

История предпринимательства в России столь же глубока, как и история самой России. Еще в конце Ш тысячелетия н. э., когда шел процесс становления Древнерусского государства, формировались условия и предпосылки для деятельности первых предпринимателей. Этому способствовало разложение первобытно-общинного строя, имущественное и социальное расслоение общества, развитие различных форм собственности, включая и частную, мобилизация прибавочного продукта, накопление его в руках правящей элиты, углубление общественного разделения труда, что связано с обособлением земледельческого и скотоводческого типов хозяйства на территории Восточной Европы, выделением ремесла, а затем и торговли как специальных форм деятельности.

**1. Исторические условия предпринимательства в России и его основные виды**

Российское государство изначально складывалось на обширной территории, которая подвергалась нападениям с разных сторон. Для обороны чрезвычайно протяженных границ требовались огромные усилия, не меньше сил расходовалось и на приобретение и освоение новых территорий. Это способствовало развитию сильной государственной власти, которая мобилизовывала достаточно скудные ресурсы обширной малонаселенной страны для решения этих задач. Те же средства использовались и ряд веков спустя, когда шла борьба за приобретение жизненно важного выхода к удобным морям, ширилась экспансия империи в различных направлениях. Это обусловило тяжелый налоговый и финансовый гнет, ложившийся на все сословия и в первую очередь – на торгово-промышленное население. Крепостное право, как крайняя степень несвободы, оказывало влияние на многие стороны жизни общества, сковывая и ограничивая энергию многих потенциальных капиталистов. Государственный гнет и крепостное право способствовали бедности значительной части населения, отсюда крайняя узость рынка – также весьма неблагоприятный фактор для развития предпринимательства.

Центрами торговли и предпринимательства в средневековой России, как и повсюду, были города. Но и они оказывались под воздействием тех же неблагоприятных факторов. Русские города находились в сильной зависимости от княжеской и боярской власти, затем от царской и имперской бюрократии. В силу целого ряда причин внутреннего социально-экономического развития крупные землевладельцы, сначала дворяне, помещики доминировали в политической жизни страны, именно их интересы государство учитывало в первую очередь. В связи с этим многие бояре и дворяне занимались предпринимательской деятельностью, но при этом они использовали связи с казной, а еще чаще – опирались на даровой труд крепостных крестьян. Так возникали своеобразные крепостнические предприятия (мануфактуры или барщинные латифундии), доход от которых главным образом шел на непроизводительное потребление их хозяев, возможности совершенствования производства в условиях принудительного труда были крайне ограничены.

Потребности торгово-промышленных сословий, предпринимательская деятельность которых развивалась более естественным путем, учитывались главным образом с точки зрения их соответствия целям и задачам государства и поскольку они не противоречили интересам доминировавших в стране сословий. Так, заботясь, в первую очередь, об усилении собственной мощи, государство оказывало содействие и развитию отечественного предпринимательства. Складывалось впечатление, что предпринимательский класс и основные формы его деятельности возникали в результате решений государственной власти, т.е. «сверху», но никак не путем развития «снизу». Однако не стоит абсолютизировать созидательную миссию государства по развитию предпринимательства в России. Как и повсюду, оно развивалось здесь в результате необратимой эволюции социально-экономических отношений. Другое дело, что государство при этом сильно воздействовало на эту эволюцию, могло ускорять развитие одних видов предпринимательства, замедляя и деформируя другие.

Но нельзя не сказать и о фактах и о факторах, благоприятствовавших развитию предпринимательства в России. Так, противостояние суровым условиям страны, огромный труд по освоению ее пространств способствовали развитию таких черт национального характера, крайне важных для предпринимательской деятельности, как энергии, предприимчивость, стойкость, терпение. Низкий уровень жизни большинства населения обусловил дешевизну рабочей силы, что способствовало привлечению капиталов в производство. Сильное государство могло и защитить интересы предпринимателей, особенно перед угрозой иностранной конкуренции. По мере развития мировой торговли территория России становилась все более геополитически значимой. Можно сказать и об огромных природных богатствах страны, особенно тех, что хранятся в ее недрах. Однако доступ к ним труден и стал возможен только при накоплении значительных капиталов.

Тем не менее очевидно, что из отмеченных выше факторов гораздо дольше и сильнее действовали негативные, нежели благоприятные. Позитивные факторы могли в полной мере оказать благотворное влияние на развитие предпринимательства только в условиях расширения его свободы, ликвидации различных форм личной зависимости, глубоких изменений в социальной и экономической политике государства, сокращения его чрезмерного влияния в различных сферах жизни.

**2. Торговля и ростовщичество в средневековой Руси**

В допетровской Руси наиболее значимый в предпринимательстве является купеческий и ростовщический капитал.

И в Киевской Руси, и в так называемый период, в эпоху образования Московского государства XIV – XV вв. в условиях господства натурального хозяйства крупное торговое предпринимательство ориентировалось главным образом на внешний рынок. С незапамятных времен из России за рубеж вывозились мед, воск, меха, в самой глубокой древности предметом купли-продажи были еще и рабы-пленники. Со временем расширяется экспорт различных продуктов. Из-за рубежа поступали дорогие ткани, ювелирные изделия, металлы, вина. Таким образом, купцы в то время обеспечивали прежде всего потребности знати, нередко они являлись своего рода торговыми агентами князей, бояр. Их прибыль основывалась на существенной разнице цен на товары в местах их производства и пунктах сбыта за рубежом. Цена не зависела от затрат на производство товара, а определялась его редкостью, спросом на него богатых покупателей. Это не что иное, как неэквивалентная торговля, весьма типичная для средневековья.

Крупных купцов, особенно тех, кто регулярно осуществлял внешнеторговые операции на Руси называли «гости». В IX-XI вв. наибольшей активностью отличается с Византией по так называемому пути «из варяг в греки». Первоначально, особенно в IX - начале X вв., большую роль в ней играли варяжские купцы, прибывшие на Русь с Севера в составе дружин своих соплеменников. Вовлекались в эту торговлю и разбогатевшие купцы славянского происхождения. Известно, что в X в. в Константинополь, столицу Византийской империи, ежегодно прибывало до 50 купцов из Руси. В XII-XV вв. расцветает торговля Великого Новгорода. Основными внешнеторговыми партнерами новгородских гостей были представители немецкой Ганзы, объединения северо-германских городов с центром в Любеке, доминировавшего в торговле на Балтике. Ганзейцы стремились сосредоточить в своих руках всю прибыль от продажи русских товаров в Европе и зарубежных товаров – на Руси. С XIV в. начинается процесс возвышения Москвы, где также проявляются крупные купцы. Наиболее влиятельной группировкой коммерсантов XIV-XV вв. были «гости-сурожане», среди которых были и греки, и итальянцы, и русские. Они скупали товары и на русском Севере, активно действовали в бассейне Волги, во владениях Золотой Орды, имели тесные связи с Крымом, с находившимися там колониями генуэзцев – Феодосией (Кафой) и Судаком (Сурожем – отсюда и название корпорации).

Внешняя торговля той эпохи, хотя и сулила немалые барыши, вместе с тем была весьма рискованным предприятием. Купцы страдали от стихийных бедствий, пожаров, кораблекрушений, нередко они подвергались поборам и произволу властей, пересекая многочисленные границы феодальных владений, платили всевозможные пошлины. Большой урон наносили нападения враждебных племен, разбойничьих ватаг, которые действовали практически повсеместно. Поэтому купцы объединялись в караваны, присоединялись к посольствам, которые надежно охранялись. Возникали и более постоянные объединения купцов, например, «Иванское сто», возникшее в Новгороде при церкви Ивана на Опоках. Купцы, входившие в состав торговых караванов или в объединение типа «Иванского ста», обычно действовали как самостоятельные коммерсанты. Однако известны формы и более тесного объединения купцов. Это складничество, характерное для московских купцов XV-XVII веков. «Складники» объединяли свои товары и капиталы, вели торговые операции совместно. Так возникало небольшое коммерческое предприятие, в которое входило не более 4-5 человек. Чаще всего это были родственники.

Весьма древней формой предпринимательства на Руси было ростовщичество (торговля деньгами, кредит). Прибылью ростовщика является процент с выданной в долг ссуды. Процент по их ссудам был по тем временам исключительно высок. В начале XII в. он составлял 50 процентов в год, причем ростовщики брали эти 50% год за годом, не взирая на то, что после двукратного взимания долг был практически возвращен. В последующие века ростовщический процент достигал 50-100% в год. В XVII в. он составлял в среднем 33%. Услугами ростовщиков пользовались крестьяне, ремесленники, нуждавшиеся в деньгах для уплаты податей, «мирских расходов». Клиентами ростовщиков были представители знати. Наконец, в средствах нуждались и сами предприниматели. В качестве ростовщиков выступали не только специализировавшиеся на этом лица из числа богатых горожан, но и купцы, а также бояре, князья и особенно монастыри. В этой сфере предпринимательской деятельности долгое время сохранялись специфические средневековые черты.

Так, одним из основных средств обеспечения ссуды являлись личная свобода должника. В случае неуплаты он оказался кабальным холопом кредитора, т.е. полностью зависимым и неправоспособным человеком. Институт кабального холопства особенно интенсивно развивается в XV-XVI веках. Несостоятельные должники могли также выдаются кредитору «в зажив головой». Знатные клиенты ростовщиков обычно предоставляли им в обеспечение ссуды имущественный залог: драгоценности, земли и т.д. В случае неуплаты залог становился собственностью кредитора.

Весьма сложной была процедура заключения сделки по выдаче ссуды и ее возвращения по суду в случае несостоятельности должника. При выдаче ссуды составлялся пространный документ, именуемый заемная кабала, с рукоприкладствами нескольких поручителей и свидетелей. Поручители ручались за должника и вместе с ним отвечали за возврат долга. Если деньги не возвращались по истечении срока, кредитор обращался для привлечения должника к ответственности в то учреждение, где неплательщик был подведомственен.

Монополия средневекового ростовщичества, его институты мало способствовали развитию предпринимательской деятельности. Особое значение кредит имеет в торговле, где он является необходимым средством усиления товарооборота. Купцы оказывали кредит друг другу как в товарной, так и денежной форме. Известно, что даже в начале XVIII в. купцы получали ссуды из расчета 10-12% в год. Но и средняя прибыль в торговле тогда составляла те же 10-12%, в лучшем случае 15% в год.

Развитие кредита в торговле сдерживали и чрезмерно сложные формы совершения сделок, специфические процессуальные нормы. Законодательство не различало обычные ссуды, которые получали аристократы или крестьяне на свои личные нужды, от кредита, используемого коммерсантами. Уже в средние века в ряде зарубежных стран купцы стали обмениваться векселями, которые предельно просты в оформлении. Достаточно подписи заемщика, чтобы кредитор мог потребовать уплаты по истечении срока. В случае несостоятельности должника суд немедленно, не вдаваясь в исследование причин, принимал решение о распродаже его имущества в погашение долга. Векселя обращались в качестве платежных средств. Векселя принимались в уплату по ссудам, под них можно было получить новый кредит. Этим занимались лица, специализирующиеся в сфере коммерческого кредита – банкиры. В XVII в. Голландии, Англии, а еще раньше в Италии возникают и специальные учреждения, осуществляющие подобные операции – коммерческие банки. Один из известных государственных деятелей XVII в. А.Л.Ордин-Нащокин предпринял попытку создать такого рода учреждение во Пскове на основе вкладов торгующих здесь русских купцов, но потерпел неудачу. По представлению воеводы, сменившего Ордина-Нащокина, и не без влияния крупных капиталистов-ростовщиков вышестоящие власти сочли эту затею «неполезной».

**3. Российские купцы и промышленники в XVI-XVII вв.**

В XVI и особенно в XVII вв. в развитии российского предпринимательства происходят заметные сдвиги. Активизируется местный товарооборот, начинают подтачиваться устои натурального хозяйства, в связи с чем усиливается деятельность крупного торгового капитала на внутреннем рынке. Возрастает роль государства в экономической жизни, следовательно, расширяются контакты предпринимателей с казной. Наконец, имеет место и применение крупных капиталов в сфере производства.

В XVII в. достигает расцвета сословия структура допетровской Руси. Каждое сословие или «чин» наделяется определенными правами и обязанностями. Наряду со служилыми «чинами» выделяются сословия, чьим основным занятием становятся торговля, а также ремесло, которое все в большей степени вовлекается в рыночные отношения. Право на подобные занятия закрепляется за основной массой населения городов, так называемыми «посадскими людьми». Это сопровождается обязанностью платить прямые подати и косвенные сборы в государственную казну. Право на торговлю в значительных масштабах, в том числе на «отъезжий торг», получают представители привилегированных купеческих чинов: гости, купцы гостиной и суконной сотен. Они же привлекаются государством для выполнения различных поручений торгового и финансового характера. Так, самые богатые купцы – гости – возглавляли крупные таможни, служили головами в кабаках и кружечных дворах больших городов, организовывая сбор таможенных пошлин и казенных доходов от продажи вина.

В целом активность государства в сфере экономики существенно возрастает, что весьма неоднозначно влияет на развитие частного предпринимательства. К XVII в. складывается обширное дворцовое хозяйство. Усиливается налоговый гнет, увеличиваются разного рода службы в пользу государства, ложившиеся на плечи торгово-промышленного населения. В казну поступали не только денежные доходы, но и различные ценные товары со всей страны, например, икра, дорогие меха. Эти и другие товары продаются из казны за рубеж, часто на условиях монополии. Так, государство выступало в качестве предпринимателя, причем исключительно крупного и привилегированного.

С другой стороны, государство не только привлекало крупных купцов на безвозмездную службу в качестве своего рода должностных лиц, но и предоставляло им возможность эксплуатации некоторых объектов, принадлежавших казне. Очень часто сдавались на откуп таможни и кабаки. При этом казна получала с откупщика известную сумму.

Но торговлей, иной предпринимательской деятельностью занимались не только представители торгово-промышленных сословий. Там, где торговля и рыночные отношения достигли наибольшего развития, они захватывали практически всех – и крестьян, и бояр, и стрельцов, и казаков, и даже монастырских служек, подьячих и т.д. Иностранные наблюдатели XVII в. единодушно отмечают любовь русских к торговле. В Москве, которая являлась всероссийским средоточием крупной и мелкой торговли, в 1701 г. насчитывалось 2600 лавок и 6800 дворов, т.е. на каждые 2-3 двора приходилось торговое заведение. Кроме того, на всех площадях и перекрестках столицы, и в первую очередь, на Красной площади, в Китай-городе, множество людей торговали со скамей, из бочек и кадей, из кувшинов, с лотков, продавали всевозможный мелочный товар в разнос. Множество торговцев, особенно, мелких, параллельно занимались ремеслом, пахали и сеяли, несли караульную службу.

Широко известный свод законов того времени – Соборное уложение 1649 г. – не разделяло городское население по положению. Основной классификации посадского населения было разверстание повинностей в соответствии с имущественной состоятельностью дворов по трем статьям. Величина состоятельности точно не определялась, находясь в зависимости от условий конкретного города. Практика того времени, правда, знала так называемую гостиную сотню – крайне узкую по своему составу привилегированную корпорацию профессиональных торговцев, ориентированных на внешний рынок. Это была верхушки посадского населения, освобожденная государством от несения комплекса повинностей в свою пользу. Свое статусное привилегированное положение гости потеряли в 1728 г., когда были расписаны по гильдиям.

Крупные купцы уже в допетровскую эпоху доминируют на внутреннем рынке. Они скупают продукцию ремесленников, крестьян, распродают товары небольшими партиями мелким торговцам для реализации в розницу. Благодаря деятельности крупных купцов-препринимателей устанавливаются регулярные связи между отдельными регионами страны, начинает складываться всероссийский рынок. Углубляется специализация отдельных районов на производстве определенных товаров. Мощные товарные потоки встречаются в Москве, центре всероссийского рынка. Здесь, в Китай-городе, ставшем средоточием крупного бизнеса еще в допетровскую эпоху, возводятся гостиные дворы, где хранятся товары приезжих купцов, заключаются оптовые сделки.

Но эта коммерция носит еще стихийный, сезонный характер. Исключительно важной становится роль ярмарок. Они проводились во многих торговых селах или у стен монастырей. Как правило, один раз в году по случаю каких-либо религиозных праздников, традиционных для данной местности, продолжались от одного дня до нескольких недель в зависимости от масштабов торга и обширности связей ярмарки. На любых ярмарках можно было встретить любые товары. В XVII в. расцветают и ярмарки всероссийского значения, крупнейшая из них – Макарьевская у стен Макарьевского Желтоводского монастыря недалеко от Нижнего Новгорода, вниз по Волге. Важными узлами всероссийского рынка стали Свенская ярмарка под Брянском и Ирбитская за Уралом.

Вместе с тем, как и прежде, крупные купцы активно действуют в сфере внешней торговли. Расширяются их связи со странами Средней Азии и Ираном через Астрахань, в конце XVII в. снаряжаются первые торговые караваны в Китай. Торговля со странами Западной Европы осуществлялась традиционным путем через Балтийское море, восточное побережье которого в XVII в. находилось в руках Швеции. Во второй половине XVI в. открывается непосредственная торговля с Англией, Голландией, другими западноевропейскими странами через Архангельск. Но торговые связи России со странами Запада почти целиком находились в руках иностранных купцов. Русские купцы на западноевропейский рынок практически не проникают, торгуют с иноземными коммерсантами в Архангельске или портах Балтики, Новгороде и Пскове. Исключение составляют лишь более-менее регулярные поездки русских купцов в Стокгольм.

В XVI и XVII вв. «отъезжий торг» был сопряжен с тем же трудностями, что и раньше. Стихийность многих торговых контактов, нестабильность рыночной конъюнктуры, господство натурального хозяйства, особенно вдали от крупных торговых центров и торговых путей, усиливающийся налоговый гнет со стороны государства – все это порождало неустойчивость капиталов. Крайне нестабильной была социально-политическая обстановка в стране. В этих условиях крупные купцы стремились использовать свои средства в разных сферах деятельности, раздробив их по разным направлениям – крушение одних операций могло компенсироваться известными прибылями в других. Подобная диверсификация более всего характерна для самых крупных купцов – гостей Никитниковых, Филатьевых, Шориных, Босых, Ревякиных, именитых людей Строгановых и др. Они вели обширные торговые операции и на Севере, и в Поволжье, вкладывали деньги в солеварение, занимались ростовщичеством, не гнушались и мелочной розничной торговлей, держали лавки, «шалаши» и т.д. Крайне характерны для них и обширные контакты с государственной казной.

К XVI-XVII вв. относятся первые попытки крупномасштабного по тем временам предпринимательства в сфере производства, намечаются контакты крупного капитала с ремеслом, мелкими неземледельческими промыслами. Наиболее замечательна в этом плане – добыча соли. Соляные варницы были издавна распространены в России, особенно на Севере и Северо-западе (Старая Русса, Поморье, бассейн Северной Двины, Соль Галицкая в Костромском крае и т.д.). Ими владели князья, бояре, множество варниц находилось в вотчинах крупных монастырей (Соловецкого, Трое-Сергиева, Кирилло-Белозерского и др.). Обслуживали их обычно зависимые и подвластные люди этих владельцев. Занимались соляным промыслом и посадские люди, которые держали варницы на паях, вкладывая в это дело главным образом собственный труд и свои небольшие средства.

Уже в начале XVI в. среди предпринимателей-солеваров становятся известными представители семейства Строгановых, одной из самых знаменитых фамилий в истории российского предпринимательства. Основы крупного бизнеса и обширного состояния этой семьи заложил Аника Федорович Строганов, отец которого переселился из Новгорода в Сольвычегодск в конце XV века. Унаследовав от отца небольшой соляной промысел, Аника многократно его приумножал. По заказам царя и его двора он приобретал у иноземцев нужные товары. Этот торг с иноземцами приносил большие доходы и самому Анике. Особенно удачно сбывались меха. Стремясь расширить торговлю ими, А.Строганов, его братья, сыновья проникают все дальше на восток, достигают бассейна Камы, выходят на Урал.

Здесь на Урале Строгановы продолжают и добычу соли, основав промыслы Соли Камской. Пользуясь правом беспошлинной торговли, являясь практически монополистами-солепромышленниками в этом регионе, они в большом количестве поставляют соль в Казань, Нижний Новгород, другие города Поволжья и центральной России. Но вместе с тем, как и прежде, они ведут активную торговлю пушниной, рыбой, иными разнообразными товарами.

Земли и промыслы Строгановых долгое время находились в совместном владении всего «рода», т.е. всех потомков Аники Федоровича. В середине XVII в. произошел раздел этого богатства между разными ветвями династии. Но в конце того же XVII в. все владения вновь оказались в руках единственного наследника именитого человека Григория Дмитриевича Строганова. Кроме 10 млн. десятин земли, он имел 20 городов и «острогов», свыше 200 деревень, 15 тыс. душ мужского пола. Опираясь на поддержку властей, он отстоял свои промыслы от конкуренции других солепромышленников, активно сотрудничал с казной и в правление Петра I. Но в дальнейшем предпринимательская деятельность Строгановых приходит в упадок: на Урале появляются новые деятели, недостает рук для добычи и особенно вывоза соли в центральную Россию.

История предпринимательства Строгановых XVI-XVII вв. при всей своей исключительности весьма характерна для позднего средневековья, для эпохи, положившей начало процессу так называемого первоначального накопления капитала. Этот процесс происходил во всех странах и означал формирование крупных капиталов, направляемых в производство при непременном условии создания рынка наемной рабочей силы за счет разорения множества мелких производителей.

В конце XVI и в течение XVII вв. в добычу соли вкладывали средства и другие крупные предприниматели из числа наиболее богатых купцов. Это Надея Светешников из Ярославля, московские гости Никитниковы, Филатьевы и др. Но в их деятельности добыча соли не была единственной сферой приложение капитала.

Значительные производственные предприятия создавались также государством (Пушечный двор – с конца XV в., в XVII в. действовали Печатный, Хамовный, Монетные дворы). Это еще одно свидетельство активности государства в хозяйственной сфере. При этом затрачивались крупные средства.

В XVII в. несколько предприятий было создано купцами-иностранцами. В основном, это железные заводы, первый из которых был основан голландцем А.Виниусом в 1632 г. недалеко от Тулы. Позднее в этом же регионе несколько заводов было основано его компаньонами и преемниками Ф.Акемой и П.Марселисом. Известен стекольный завод брабантца Ю.Коета, несколько пороховых заводов, основанных иноземцами в конце XVII века. Но продукция этих предприятий большей частью поступала в казну. Таких предприятий было немного. За весь XVII в. насчитывается не более 30, многие из них действовали на протяжении лишь нескольких лет.

Все это свидетельствует о том, что процессы первоначального накопления, связанные с инвестициями капитала в производство, находились в зачаточном состоянии. Этому препятствовала крайняя узость рынка труда. В XVII в. все большая часть трудящегося населения вовлекалась в крепостную зависимость. Лишь незначительное число выходцев из разных слоев населения, разорившихся ремесленников могли свободно наниматься на производство.

**Заключение**

Завершая разговор о предпринимательстве допетровской эпохи, нельзя не сказать еще об одной его черте, проявившейся уже в ту пору. Многие купцы, промышленники, да и рядовые торговцы, ремесленники посада, движимые религиозным чувством, вкладывали средства в строительство и украшение храмов, поощряя и поддерживая тем самым творчество замечательных мастеров. Так возникало меценатство в российской предпринимательской среде. Широко известна своим ярким и характерным обликом церковь Рождества Богородицы в Нижнем Новгороде, построенная на средства Г.Д.Строганова. От Строгановых стремились не отстать и другие крупные предприниматели. В Москве, Ярославле, Костроме, Устюге Великом, других городах возводятся яркие, богато украшенные внутри и снаружи «посадские» храмы. Среди них и церковь Троицы, возведенная Никитниковых, до сих пор являющаяся одним из самых замечательных украшений Китай-города в Москве. Здесь неподалеку находился не менее знаменитый шедевр – церковь Николы Большой Крест, построенная при участии гостей Филатьевых и разрушенная в 30-х годах XX веках.

Российское предпринимательство прошло долгий и сложный исторический путь. Стремясь к приумножению своего достояния, предприниматели разных сословий использовали имеющиеся у них средства в какой-либо деятельности для получения прибыли, т.е. затрачивали их как капитал. Движение капитала, составляющее основу любого предпринимательства, происходит в различных сферах экономики, в соответствии с этим выделяются несколько типов предпринимательской деятельности, которые сводятся к основным трем. Это – производство, торговля, кредит. В реальной жизни различные виды предпринимательства обычно сочетались, дополняя друг друга. Со временем их связь становится все более тесной и органичной. Постепенно, начиная примерно с XVI в., на первый план выходит именно производство, развитие которого обслуживает торговля и кредит.

**Литература**

1. Абалкин Л.И. Заметки о российском предпринимательстве. – М.,1994
2. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX века./Под ред. А.К.Сорокина. – М.,1997
3. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства России. – М.,1998.