Третьяков О.В.

**Методика комплексной оценки корпоративной социальной ответственности
русской компании**

ООО "ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ"
(Россия, Пермь)

doi: 10.18411/scienceconf-05-2019-48

idsp: scienceconf-05-2019-48

Разработка и совершенствование теории корпоративной социальной ответственности (КСО) поставила перед научным сообществом проблему, связанную с измерением совокупного вклада компании в социально-экономическое развитие общества. Суммарный вклад бизнеса в благополучие местного сообщества может измеряться различными методами с использованием как количественных, так качественных критериев, однако в настоящее время не существует единых критериев такой оценки, в результате чего ни один из них не является универсальным [3].

Предлагаемая методика основывается на комплексном анализе уровня и характера удовлетворенности заинтересованных групп. Она построена на базе известного подхода к оценке корпоративной социальной ответственности, заключающейся в сопоставлении текущих показателей деятельности с научно обоснованными социальными ориентирами или нормативами. Поддерживая указанный подход, мы предлагаем распространять этот алгоритм действий на другие факторы, оказывающие влияние на уровень развития корпоративной социальной ответственности.

Методика комплексного подхода позволяет достоверно определить уровень социальной ответственности для каждой заинтересованной группы, а также выявить общий интегральный показатель уровня развития социальной ответственности для всей корпорации. Методика включает следующие основные разделы:

- 1) работники организации, включенные в данную деятельность;
- 2) органы государственной власти и местного самоуправления;
- 3) потребители;
- 4) бизнес-партнеры корпорации.

Каждый раздел состоит из подразделов, включающих перечень параметров и показателей для определения уровня социальной ответственности по каждой из вышеперечисленных групп.

При использовании данной методики выявленные параметры по каждому компоненту сравниваются с нормативом или социальным ориентиром. Близость фактического и нормативного показателей свидетельствует о высокой степени социальной ответственности в данной группе. По такой же схеме определяется степень достижения каждого показателя уровня социальной ответственности как внутри каждой группы, так и общий интегральный показатель социальной ответственности компании.

Сегодня в международной практике используются так называемые индексы корпоративной социальной ответственности с помощью которых осуществляется оценка корпоративной социальной ответственности компаний, а также составляются рейтинги социально ответственных компаний. Среди отечественных разработок в сфере оценки эффективности корпоративного социального инвестирования выделяется прикладная равновесная модель, включающая совокупность элементов, связанных с обеспечением, выполнением и оценкой результативности программ и проектов по социальному инвестированию [6, с. 30].

Существующие различия в трактовке компаниями сущности корпоративных социальных инвестиций ведут к недостоверности оценки объемов социальных инвестиций в стране и показателей их эффективности [2].

Достоверная оценка эффективности корпоративного социального инвестирования возможна на основе построения *индексов социальных инвестиций*. Количественный и

качественный индексы социальных инвестиций позволяют дать общую оценку масштабов и тенденций в сфере социального инвестирования.

В ходе выяснения количественного аспекта данной проблемы осуществляется непосредственная оценка финансовых затрат корпорации на социальные программы и проекты. Соответственно, основой данного подхода выступают *количественные индексы социальных инвестиций*. Количественные индикаторы учитывают диагностику абсолютной и относительной величин денежных сумм, выделяемых корпорациями на социальные программы и проекты.

Качественные характеристики полноты и комплексности социальных инвестиций, оцениваются при помощи *качественных индексов социальных инвестиций*. Эти индексы показывают существующую степень диверсификации социальных инвестиций, выявляют уровень организационной поддержки и информационного обеспечения социальной деятельности корпораций.

В настоящее время разработаны и внедряются три разновидности количественного индекса социальных инвестиций: 1) величина социальных инвестиций компании, приходящаяся на одного работника (*IL*); 2) отношение социальных инвестиций компании к валовому объему продаж (*IS*); 3) удельный вес социальных инвестиций в балансовой прибыли компании (*IP*).

1. Количественные индексы социальных инвестиций:

а) Индекс удельных социальных инвестиций *IL* - это отношение затрат на социальные цели на одного работника. Формула данного индекса выглядит так:

$$IL = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{\sum_{i=1}^n L_i} \quad (1)$$

где C_i - объем социальных инвестиций i -й компании (включая добровольные и обязательные затраты на социальные программы и проекты); L_i - среднесписочная численность работников; n - число компаний.

б) Доля социальных инвестиций компаний в валовом объеме продаж *IS* (единица измерения - проценты). Формула данного индекса выглядит так:

$$IS = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{\sum_{i=1}^n S_i} \quad (2)$$

где C_i - объем социальных инвестиций i -й компании; S_i - валовой объем продаж i -й компании; n - число компаний.

в) удельный вес социальных инвестиций в балансовой прибыли компании *IP* (единица измерения - проценты). Данный индекс определяется по формуле, аналогичной расчету индекса *IS*:

$$IP = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{\sum_{i=1}^n P_i} \quad (3)$$

Все эти разновидности количественного индекса социальных инвестиций компании не являются нормируемыми и могут принимать любые положительные значения. Чем выше значение индекса, тем выше уровень социального инвестирования в компании.

2. Качественный индекс социальных инвестиций.

Качественный метод в отличие от количественного, создающего общую картину масштаба, оценивает степень комплексности и полноты социальной политики и КСО. Суть этого индекса заключается в учете фактического наличия или отсутствия в компании параметров, подлежащих оценке.

Индекс *IK* (i) показывает комплексность социальной политики и КСО и рассчитывается по следующей формуле:

$$IK(i) = (1/m \sum_{j=1}^m X_{ij}) 100\%, \quad (4)$$

где X_{ij} принимает 1, если j -й признак присутствует у i -й компании, и значение 0, если этот признак отсутствует; m - число индикаторов.

Общий качественный индекс социальных инвестиций IK показывает комплексность социальной деятельности в компании. Он выражается в процентах и формула его расчета выглядит следующим образом:

$$IK(i) = \left(\frac{1}{nm} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) 100\% \quad (5)$$

Чем выше значение всех рассмотренных индексов, тем эффективнее социальная политика и КСО компании. Сравнение индексов для разных компаний позволяет выделять компании с развитой корпоративной социальной ответственностью, а также признаки, на которые руководству следует обратить внимание.

Среди элементов корпоративной социальной ответственности на всех этапах ее организации и реализации наиболее значимым является оценка эффективности КСО. Для повышения уровня эффективности региональных социальных программ необходимо создание и воспроизводство условий для устойчивого развития социальной среды территорий присутствия корпораций. Особое внимание также следует уделять работе по привлечению и удержанию квалифицированных работников. В этом плане значимым фактором выступает оптимальный баланс внутренних и внешних ресурсов.

Показателями эффективности проекта социального инвестирования являются: 1) показатели эффективности в целом; 2) показатели эффективности участия в реализуемом проекте государственных органов власти, корпораций и общественных организаций региона.

Предлагаемая система показателей эффективности инвестиционного проекта включает в себя следующие элементы [7].

I. Эффективность инвестиционного проекта в целом:

1. Социальная эффективность.
2. Интегральная эффективность проекта.
3. Коммерческая эффективность для проекта.

II. Эффективность участия в проекте:

1. Бюджетная эффективность.
2. Коммерческая эффективность.
3. Эффективность для населения территории присутствия корпорации.
4. Эффективность снижения текущих и единовременных затрат.
5. Эффективность выполнения подрядных работ и оказания услуг.
6. Эффективность снижения затрат.
7. Эффективность повышения доходов от реализации проекта.
8. Эффективность реального инвестирования.
9. Эффективность финансового инвестирования в проект.
10. Эффективность улучшения качества.

Оценка эффективности инвестиционного проекта производится посредством выявления потенциала привлекательности проекта для всех участников, а также путем поиска ресурсов. Этот вид эффективности рассчитывается при помощи трех показателей: социальной эффективности; интегральной эффективности; коммерческой эффективности в целом.

Эффективность проекта социального инвестирования определяется суммированием приведенного чистого дохода и затрат проекта. Как правило, в проектах регионального уровня принимают участие такие важнейшие субъекты, как государственная власть в лице различных органов, местное население и корпорации, поэтому показатели эффективности участия представляются следующим образом:

$$\begin{aligned} ЧДД_j^{\delta} &= \sum_{t=0}^T ИД_{jt}^{\delta} \cdot a_t^{\delta} = \sum_{t=0}^T (P_{jt}^{\delta} - 3_{jt}^{\delta}) \cdot a_t^{\delta} \\ ЧДД_j^H &= \sum_{t=0}^T ИД_{jt}^H \cdot a_t^H = \sum_{t=0}^T (P_{jt}^H - 3_{jt}^H) \cdot a_t^H, \\ ЧДД_j^K &= \sum_{t=0}^T ЧД_{jt}^K \cdot a_t^K = \sum_{t=0}^T (P_{jt}^K - 3_{jt}^K) \cdot a_t^K \end{aligned} \quad (6)$$

где $ЧД_{jt}^{\bar{}}$, $ЧД_{jt}^H$, $ЧД_{jt}^K$ - чистый доход органов государственной власти, местного населения, корпораций по j -му проекту на t -м шаге, руб.;

$P_{jt}^{\bar{}}$, P_{jt}^H , P_{jt}^K - результат для органов власти, населения, корпораций по j -му проекту на t -м шаге, руб.;

$З_{jt}^{\bar{}}$, $З_{jt}^H$, $З_{jt}^K$ - инвестиционные и текущие эксплуатационные затраты органов власти, населения, корпораций по j -му проекту на t -м шаге, руб.;

$a_t^{\bar{}}$, a_t^H , a_t^K - коэффициент дисконтирования для органов государственной власти, местного населения, корпораций на t -м шаге;

$J = 1, 2, \dots, J$; где J - совокупность проектов;

T - расчетный период лет [4].

Для оценки методом дисконтирования необходимо определить коэффициент дисконтирования - a_t и, требуемые нормы дисконта.

Для определения норм дисконта пригодны три метода: 1) по альтернативным вариантам инвестирования; 2) кумулятивный; 3) нормативный. Коммерческая, социальная, бюджетная норма дисконта, а также норма дисконта участника проекта зависят от рассчитываемого вида эффективности проекта.

Для расчета показателей общественной эффективности используется социальная норма дисконта. В этом случае общественная эффективность характеризуется минимальным требованием к социальной эффективности проектов частного-государственного партнерства (ЧГП) [1].

До установления социальной нормы дисконта, используется коммерческая норма, применяемая для оценки эффективности в целом. Мы считаем, что коммерческая норма дисконта должна приниматься по ставке Центробанка Российской Федерации.

Применение коммерческой нормы дисконта целесообразно в процессе оценки коммерческой эффективности инвестиционного проекта. Определение коммерческой эффективности осуществляется с учетом альтернативной эффективности, связанной с другими проектами, а также эффективностью использования капитала.

Бюджетная норма дисконта используется при определении расчета показателей бюджетной эффективности. С помощью бюджетной нормы хорошо отражается альтернативная стоимость бюджетных средств. Установка бюджетной нормы дисконта - прерогатива органов власти регионов. С ее помощью власти оценивают бюджетную эффективность проектов. На практике вариантом бюджетной нормы дисконта выступает процент доходности государственных ценных бумаг.

Эффективность участия корпораций в проектах отражается через норму дисконта. Для корпораций чаще всего применяется коммерческая норма дисконта. Для местного населения при определении эффективности проекта используется минимальная норма дисконта, равная банковскому проценту по долгосрочным вкладам для физических лиц.

Ключевым показателем эффективности проекта является индекс доходности инвестиций, отвечающий следующим требованиям для каждого инвестора:

$$ИД_j^n = \frac{\sum_{t=0}^{T_n} ЧД_{jt}^n \cdot a_t^n}{\sum_{t=0}^{T_n} K_{jt}^n \cdot a_t^n} + 1 \geq 1 \text{ для всех } j \in J, n \in N, \quad (7)$$

где $ЧД_{jt}^n$ - чистый доход n -го на t -м шаге, руб.;

K_{jt}^n - инвестиционные затраты на t -м шаге, руб.;

a_{nt} - коэффициент дисконтирования на t -м шаге;

$n = 1, 2, \dots, N$; где N - количество участников проекта [5].

Часто бывает, что не всегда органы государственной власти согласны с данным условием, поскольку не все проекты социального инвестирования преследуют коммерческие цели.

Еще одной проблемой при выборе проекта является учет финансовых ресурсов для нескольких участников проекта. Иногда бывает ситуация, когда проект является

полезным и эффективным для местного населения и корпораций, однако выступает дополнительно затратным для органов государственной власти.

В процессе выбора инвестиционного проекта следует производить расчет показателей интегральной эффективности - $ИД^{инт}$ и $ЧДД^{инт}$, а также расчет показателя коммерческой эффективности - $ЧДД^{np}$.

Интегральный индекс доходности рассчитывается по следующей формуле:

$$ИД_j^{инт} = \frac{\sum_{n=1}^N \sum_{t=0}^T ЧД_{jnt} \cdot a_{nt}}{\sum_{n=1}^N \sum_{t=0}^T K_{jnt} \cdot a_{nt}} + 1, \quad (8)$$

где $ЧД_{int}$ - чистый доход на t -м шаге, руб.;
 K_{int} - инвестиционные затраты на t -м шаге, руб.;
 a_{nt} - коэффициент дисконтирования на t -м шаге.

Формула расчета интегрального чистого дисконтированного дохода выглядит так:

$$ЧДД_j^{инт} = \sum_{n=1}^N \sum_{t=0}^T ЧД_{jnt} \cdot a_{nt}, \quad (9)$$

Показатель интегральной эффективности - $ЧДД^{инт}$ можно рассчитать, сопоставляя результаты и затраты участников социального инвестирования.

Эффективность проекта не вызывает сомнений, если сумма результатов превышает сумму затрат проекта.

По чистому дисконтированному доходу определяется абсолютный доход проекта, индекс доходности - это относительный доход, приходящийся на каждый рубль инвестиционных затрат.

Важно иметь в виду, что проект с максимальным значением $ЧДД$, не всегда имеет максимальный $ИД$ среди рассматриваемых проектов. Это объясняется тем, что для реализации проектов необходим разный объем инвестиционных затрат.

При оценке эффективности корпоративного социального инвестирования приоритет отдается $ЧДД$, поскольку привлекать дополнительные инвестиционные ресурсы, и, соответственно, получать больший доход ($ЧДД$) выгоднее, нежели не заниматься привлечением имеющихся ресурсов, хотя и при большем значении $ИД$.

Определение показателя интегрального чистого дохода от проекта связано с приведением чистого дохода участников проекта к единому виду. С этой целью производится расчет чистого дохода коммерческих организаций по тем же правилам, как для органов государственной власти и местного населения, посредством определения разницы финансовых потоков "с проектом" и "без проекта". Расчет интегрального чистого дохода как чистого дохода корпораций производится по показателю прироста прибыли "с проектом" в сравнении с прибылью "без проекта".

При выборе наиболее эффективного проекта следует рассчитывать коммерческую эффективность для всех участников проекта. Формула расчета показателя коммерческой эффективности выглядит следующим образом:

$$ЧДД_j^{np} = \sum_{n=1}^N \sum_{t=0}^T d_n \cdot ЧД_{jnt} \cdot a_{nt}, \quad (10)$$

где d_n - коэффициент значимости денежных показателей.

На основе анализа целей проекта и состава участников проводится корреляция финансовых потоков для различных субъектов с помощью поправочных коэффициентов - d_n . Для выбора наиболее эффективного проекта необходим расчет показателя интегральной эффективности. Например, если принять $d_n=1$ для органов государственной власти, а для местного населения и корпораций $d_n=0$, то выбор наиболее эффективного проекта возможен с помощью показателя бюджетной эффективности.

Варианты выбора наиболее эффективного инвестиционного проекта определяются составом инициаторов и участников проекта:

Вариант 1. Инициатор проекта - местное население территории присутствия корпорации. Выбранный проект будет считаться эффективным, если он эффективен для

его инициатора: $d_n=1$ для местного населения, $d_n=0$ для органов государственной власти и корпораций.

Вариант 2. Проект инициирован внешними для региона инвесторами. Главный показатель в этом случае - эффективность проекта для корпорации. То есть $d_n=1$ для инвестора, $d_n=0$ для остальных участников, но при этом неукоснительно должны соблюдаться интересы властных органов и местного населения.

Вариант 3. Органы государственной власти выступают инициатором проекта. Эффективный проект выбирается на основе показателя бюджетной или интегральной эффективности. В данном случае показатель $d_n=1$ для органов государственной власти, значение d_n для местного населения и корпораций варьируется в диапазоне от 0 до 1 в зависимости от уровня социально-экономической значимости проекта для органов государственной власти.

Вариант 4. Выбор и реализация проекта осуществляется несколькими участниками. Если главный инициатор проекта - органы государственной власти, тогда механизм согласования проекта участниками проекта будет следующим. Для местного населения и корпораций устанавливаются минимальные значения эффективности проекта, затем определяется бюджетная эффективность, на основании которой выбирается самый эффективный проект. Для выбора проекта применяется показатель интегральной эффективности. Здесь показатель d_n для участников проекта принимается равным их доле инвестиций.

Чтобы оценить степень реализуемости социального инвестиционного проекта необходимо определить показатель эффективности для местного населения и корпораций, а затем рассчитать бюджетную эффективность. Расчет показателя эффективности в целом выполняется в том случае, если соблюдаются следующие требования: экономические интересы местного населения не ущемляются ($ЧДД^н \geq 0$) и обеспечены экономические интересы корпораций ($ЧДД^к \geq 0$).

Тогда алгоритм действий включает в себя следующие этапы:

Первый этап. Проведение мероприятий по разработке, экспертизе социального проекта, определению сроков и стоимости проведения работ.

Второй этап. Выявление инициатора проекта, определение состава заинтересованных участников и согласование организационно-правовых вопросов реализации проекта.

Третий этап. Определение горизонта расчета, разработка схемы финансирования и проведение оценки финансовых ресурсов для участников проекта.

Четвертый этап. Проведение расчета показателей финансовой эффективности проекта.

Пятый этап. Проведение корректировки финансовых ресурсов при уменьшении инвестиционных и текущих затрат или увеличении результата для населения территории присутствия. Таким образом, формируется схема финансирования проекта, которая приемлема для местного населения.

Шестой этап. Проведение корректировки финансовых ресурсов с помощью уменьшения инвестиционных и текущих затрат или увеличения эффекта для корпораций. Рассматривается и оценивается возможность софинансирования с помощью бюджетных источников или средств местного населения региона.

Седьмой этап. Проведение расчета бюджетной, интегральной эффективности, определение эффективности для инициатора проекта.

Восьмой этап. Принятие окончательного решения о реализации проекта.

Практика показывает, что на реализацию процесса социального инвестирования в регионах оказывают значительное влияние уровень имеющихся инвестиционных ресурсов, а также направления их использования. В настоящее время в российских компаниях наиболее популярным направлением в процессе оценивания является оценка результатов и эффектов социальных программ и проектов.

Вместе с тем, российские компании часто игнорируют оценку разделяемой ценности, подтверждая лишь сам факт выполнения программы и проекта в обозначенных временных рамках и объемах. В отношении КСО компании декларируют стратегический подход и наличие планируемых социальных и бизнес-эффектов, но большинство конкретизировать используемую методологию не могут. Компании после принятия решения о направлении инвестиционных ресурсов, как правило, не контролируют и не корректируют процесс реализации социальных проектов, а при оценке не дифференцируют понятия результатов и эффектов.

Анализ и изучение практик управления социальной политикой и КСО российских корпораций позволяют выдвинуть ряд рекомендаций.

Во-первых, следует более четко увязывать выбор направлений корпоративных социальных инвестиций с основной деятельностью и корпоративной стратегией. Формулировка и реализация стратегии КСО должны базироваться на определении и ранжировании заинтересованных сторон, идентификации их ожиданий и потенциального вклада в разделяемую ценность, анализе связанных с их ожиданиями рисков, а также определении ожиданий компании в отношении создания разделяемой ценности. Наличие связи КСО с основной деятельностью и корпоративной стратегией обуславливает возможность получения бизнес-эффектов и повышает устойчивость реализуемых программ и проектов к экономическим кризисам.

Во-вторых, определение круга заинтересованных сторон, планирование направлений социальных инвестиций, постановка целей и формулирование основных групп показателей должны происходить на уровне высшего менеджмента (и желательно с участием акционеров). Организация работы и ответственность за реализацию КСО и оценку ее эффектов должна быть возложена на сотрудника или департамент в качестве их основных должностных обязанностей. При ограниченности ресурсов данные обязанности возлагаются на какой-либо функциональный отдел. В этих условиях необходимо минимизировать риски концентрации на отдельных группах заинтересованных сторон в ущерб остальным. Следует также избегать чрезмерной "маркетинговой" ориентации КСО, которая из стратегического инструмента генерации разделяемой ценности превращается в деятельность по поиску и обнародованию случайных и намеренных эффектов, наиболее выгодных в глазах внешних наблюдателей.

В-третьих, при организации и проведении оценки КСО рекомендуется разделять результаты КСО, подразумевающие продукт или услугу, получаемые в итоге потребляющей ресурсы деятельности, и эффекты КСО, представляющие собой воздействие полученного результата на благосостояние заинтересованных сторон. Результаты и эффекты КСО должны планироваться на этапе определения направлений социального инвестирования. Также следует использовать максимально конкретные показатели, затрагивающие возможные положительные и отрицательные эффекты. В бюджет компании следует включать административные расходы, связанные с оценкой КСО и привлечением внешних экспертов.

В-четвертых, при оценке эффектов КСО, как показывает анализ российской практики, следует выделять четыре направления: 1) оценку социально-ответственного поведения сотрудников отделов по цепочке создания ценности; 2) оценку изменений в бизнес-процессах, направленных на поддержание принципов КСО; 3) оценку социально-ответственных программ и проектов; 4) оценку корпоративной благотворительной деятельности. При этом российским компаниям стоит обратить внимание на редко затрагиваемую ими область оценки социально ответственного поведения отделов и сотрудников по цепочке создания ценности, которая может проводиться только при наличии единых этических стандартов.

В-пятых, российским компаниям необходимо более внимательно относиться к роли обратной связи в оценке эффектов КСО. Недостаточное представление эффектов КСО, в противовес ее результатам, обусловлено слабой вовлеченностью внешних

заинтересованных сторон в процесс оценки. Выступая в качестве стороннего наблюдателя, компания не может объективно оценить влияние собственной деятельности на благосостояние заинтересованных сторон. На сегодняшний день в российских компаниях относительно хорошо развиты системы сбора обратной связи от покупателей/клиентов, часто анкетироваются сотрудники, но остальные группы заинтересованных сторон, как правило, опрашиваются бессистемно. Наиболее остро данная проблема стоит при оценке эффектов корпоративных социальных программ, где компании обрывочно собирают отдельно взятые отзывы и помещают их в нефинансовые отчеты как знак успеха. Рекомендуется заблаговременно планировать соответствующие процедуры сбора информации и административные расходы, что позволит своевременно агрегировать данные о восприятии и удовлетворенности заинтересованных сторон.

1. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. - М.: ГУ ВШЭ, 2010. - 287 с.
2. Воеводкин, Н.Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления / Н.Ю. Воеводкин // *Ars Administration* (Искусство управления). - 2011. - № 4. - С.45-55.
3. Жойдик, А.П. Методы оценки корпоративной социальной ответственности бизнеса / А.П. Жойдик // *Российское предпринимательство*. - 2013. - Том 14. - № 6. - С. 94-98.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. - М.: ОАО Изд-во "Экономика", 2013. - 421 с.
5. Николаев, И.А. Доверие в экономике: количественная оценка. Аналитический доклад. - М.: Изд-во ФБК, 2006. - 38 с.
6. Симонова, Л.М., Аникеева, О.П., Бедрина, Л.А. Модели корпоративной социальной ответственности / Л.М. Симонова, О.П. Аникеева, Л.А. Бедрина // *Всероссийский журнал научных публикаций*. - 2013. - № 5. - С.30.
7. Теслюк, Л.М., Румянцева, Л.М. Оценка эффективности инвестиционного проекта / Л.М. Теслюк, Л.М. Румянцева. - Екатеринбург: УрФУ, 2014. - 141 с.

Усанова К.Д., Мищенко Е.А.

Социально-экономическое устройство древнерусского государства

*Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина*

doi: 10.18411/scienceconf-05-2019-49

idsp: scienceconf-05-2019-49

Аннотация

В статье рассмотрено становление и развитие феодализма в Древней Руси. Определены основные этапы перехода крестьян в зависимость к феодалам. Выявлено преобладание в древнерусском государстве земледелия, торговли, ремесла и металлургии над другими отраслями народного хозяйства. Рассмотрены особенности первого этапа российской урбанизации в следствии роста сел, проанализировано значение древнерусского города в аспекте эволюции торговых и административно-политических центров.

Ключевые слова: феодализм, княжеская дружина, система налогообложения, село, город, земельная собственность, классовое расслоение.

Социальная структура древнерусского общества имела элементы феодализма, первобытно-общинного строя, и даже рабовладения. В Киевской Руси существовало уже заметное расслоение общества. Система взаимоотношений населения включала в себя производство продукции, несение военной службы и сбор налогов. Налогообложение на Древней Руси началось с дани, которая называлась полюдье. Оно являлось выражением верховного права князя на землю и установления понятия подданства, собиралось со всего населения. Сбор полюдья происходил ежегодно, с ноября по апрель. Место, время и размер сбора дани заранее не определяли, причем старшие дружинники со своими