

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Кобелева Т.А., Перерва П.Г., Приходько Е.Г.

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт», г. Харьков

Категория теневых отношений на промышленных предприятиях по своему содержанию сложны и многогранны. Ее основу составляют отношения производства, распределения, обмена и потребления в обществе материальных и духовных благ. Характер и формы теневых отношений определяются способом производства, господствующей формой собственности и прежде всего собственности на средства производства. Теневые экономические отношения являются интегральной частью экономических отношений в обществе и играют в ней далеко не последнюю роль, предопределяя формы и содержание всей системы экономических отношений. Масштабы и характер развития теневых экономических отношений в различных сферах хозяйственной деятельности как в Украине, так и за рубежом вызывают все больший интерес со стороны ученых и практиков. Изучение научных трудов, посвященных данной проблеме, показывает, что до нет единого научного представления о сущности и содержании понятий «теневая экономика» и «теневые экономические отношения».

Предлагаем включать в содержание теневой экономики следующие виды деятельности: а) скрытые формы - законодательно разрешенные, но официально не учитываемые виды деятельности в рамках формализованных структур и процедур; б) неформальные формы - законодательно разрешенные, но не учитываемые виды деятельности неформальных структур или деятельность вне формализованных процедур и отношений; в) нелегальные формы - законодательно запрещенные или не имеющие специального разрешения скрытые (формальные и неформальные) виды деятельности (криминальные и иные противоправные). В соответствии с такими рекомендациями понятие теневой экономики следует рассматривать в контексте отождествления масштабов теневой экономики и размеров теневого валового внутреннего продукта на промышленном предприятии.

Литература:

1. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
2. Pererva P.G., Tkachev M.M., Kobieliava T.O. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 4 (8), ч. 2. – С. 240-246.
3. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // Економіка розвитку– 2011.– № 4 (60).– С.116-120.
4. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник для інж.-техн.вузів.- Харків : «Основа», 1993.- 288с.
5. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267 с.
6. Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veris Somosi.– Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019.– 689 p.
7. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена.- Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.