

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІНВАЛІДІВ

О.В. Заярнюк
асистент, м. Кіровоград,
Кіровоградський національний технічний університет

Поширеним способом забезпечення інвалідів робочими місцями є спеціалізовані підприємства. В Україні нині функціонують підприємства, що перебувають у підпорядкуванні Союзу організацій інвалідів України (СОІУ), Українського товариства сліпих (УТОС) та Українського товариства глухих (УТОГ). Як свідчить статистика, кількість таких підприємств скорочується. Так, за 2006-2007 рр. кількість підприємств УТОС скоротилася на 16 одиниць, або 7,7%, підприємств УТОГ – на 10 одиниць, або 8,5%.

Відзначимо, що в умовах формування конкурентного середовища спеціалізованим підприємствам складно конкурувати на рівних з іншими підприємствами, оскільки через відсутність коштів вони не мають можливостей здійснювати модернізацію свого устаткування, проводити маркетингові дослідження, рекламну діяльність. Спеціалізовані цехи і підприємства відчують гостру нестачу інвестиційних коштів, що також призводить до їх значного відставання від конкурентів з приватного сектора.

Крім того, низька продуктивність праці працівників-інвалідів збільшує собівартість продукції, а підвищення цін в умовах жорсткої конкуренції практично неможливе, тому прибутки спеціалізованих підприємств низькі. Підприємства інвалідів, зазвичай, велику увагу приділяють підтриманню соціальної сфери: утримують відділи реабілітації, медичні кабінети, бібліотеки, клуби, кімнати відпочинку, тому що соціальні стимули мають не меншу вагу у системі мотивації інвалідів до праці, ніж стимули економічного характеру.

В цілому реформування економіки України негативно відобразилося на спеціалізованій зайнятості інвалідів. Фінансова скрута унеможливило виплату робітникам-інвалідам навіть законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати, надання

їм різних пільг та здійснення професійної реабілітації. Особливо складно здійснювати таку діяльність для підприємств, які не мають державних дотацій.

Стосовно обсягів реалізації продукції підприємствами УТОГ за період з 2006 по 2007 рр., то в цілому вони зросли. Так, якщо обсяг реалізації продукції на експорт у 2006 р. становив 25,9 млн. грн., то у 2007 році – 37,6 млн. грн., через фірмові магазини УТОГ у 2006 році – 6,7 млн. грн., у 2007 році – 7,7 млн. грн., відповідно. Однак, знизилися обсяги реалізації продукції за державним замовленням, яке у 2006 році становило 38,6 млн. грн., а у 2007 році – 33,1 млн. гривень [1].

Для підтримки спеціалізованих підприємств інвалідів доцільно передбачити такі види державної підтримки, як грошові компенсації, державне замовлення, монополізація випуску окремих видів продукції, квотування закупівель, пільгове кредитування, бюджетне субсидування.

На наш погляд, доцільною є передача у власність землі й основних виробничих фондів, які використовують спеціалізовані підприємства. Найбільш ефективна форма державної підтримки підприємств інвалідів – пільгове оподаткування. Воно дозволяє компенсувати частину витрат на виготовлення продукції і, відповідно, збільшити товарообіг, створювати нові робочі місця для інвалідів, зрештою підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Для підвищення конкурентоспроможності робочої сили інвалідів потрібно стимулювати роботодавців до надання особам з обмеженими фізичними можливостями пріоритетного права на професійне навчання, що також сприятиме і підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Наприклад, на сьогодні плата за навчання студентів, яких направляє на навчання підприємство, здійснюється з прибутку. На нашу думку, у випадку, коли це стосується навчання чи перенавчання працівника з інвалідністю доцільно ці кошти відносити на витрати виробництва, що зменшить частину прибутку, яка підлягає оподаткуванню.

Література:

1. Національна доповідь про становище інвалідів в Україні. – Київ, 2008. – 211 с.