

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТРАНЗИТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Under conditions of transition to the market economy the wider approach to the concept of enterprise production potential is needed. The category of effective enterprise production potential, which embraces its motion in the field of production and sphere of market circulation is grounded. Rich in content aspects and peculiarities of displaying the new category in these spheres under conditions of transitive economy are studied.*

Рыночные отношения порождают адекватное восприятие экономических процессов, вытекающее из представлений субъектов, вовлеченных в повседневную хозяйственную практику. В первую очередь их волнует проблема реализации произведенных товаров, так как на этой стадии движения капитала в наиболее открытой и убедительной форме раскрывается эффективность хозяйственной деятельности предприятия, решается его судьба. Не случайно в процессе перехода к рынку как в теории, так и в профессиональной подготовке экономистов, на авансцену вышли проблемы реализации произведенного товара, а на задний план отодвинуты проблемы производственные, в частности, эффективного развития и использования производственных потенциалов предприятий на основе современной техники, технологии, организации производства. Сейчас не испытывается недостатка в научной и учебной литературе по проблемам маркетинга: поведения предприятия в конкурентной среде, продвижения товара на рынок, рекламы, тому подобному. Содержание витрин и полок книжных магазинов, каталоги экономической литературы убедительно свидетельствуют об этом. А ведь успех на рынке, эффективность маркетинговой деятельности предприятия закладываются в сфере производства, где рождаются и качество, и стоимость товаров, которые зависят, в конечном счете, от производственного потенциала предприятия и уровня его использования. Поэтому актуальным является восстановление нарушенного равновесия, усиление интереса к научному поиску путей совершенствования производственной деятельности предприятий, улучшению использования их производственных потенциалов в условиях активного освоения рыночного механизма хозяйствования.

Предлагаемая статья имеет целью осмысление современного содержания категории производственного потенциала предприятия в транзитивной экономике для усиления теоретической основы эффективных практических решений по его развитию и лучшему использованию.

Учитывая современное состояние экономики Украины, необходимость реализации стратегической задачи — интеграции в ЕС, повышение эффективности использования производственного потенциала предприятий имеет для страны особенно важное значение. В течение почти десятилетнего периода после обретения независимости экономика Украины двигалась в обратном направлении относительно развитых стран Европы. В этих странах валовой внутренний продукт неуклонно возрастал, а в Украине вплоть до 2000 года — снижался. Это вызвало крайне негативную тенденцию: понижение главного индикатора общественной производительной силы труда — внутреннего валового продукта на душу населения — и увеличение разрыва по этому показателю между развитыми странами и Украиной. Если в конце 1980-х годов ВВП на душу населения в Украине (находившейся еще в составе СССР) был меньше, чем, например, во Франции в 4,3 раза, то в 2000 году — в 10,9 раза. От-

носительно Великобритании разница составляла 3,0 и 9,9, Германии — 3,6 и 10,3 раза [1, с. 112, 761; 2, с. 768 – 791, 858]. Такой отрыв от стран-лидеров характерен для группы так называемых "менее развитых стран". За последние годы ВВП на душу населения в Украине вырос, но по-прежнему находится по величине в диапазоне показателей названной группы стран. Например, в 2002 году он составлял (в долларах США) в Алжире — 5300, Египте — 3900, Иордании — 4300, Марокко — 3900, Турции — 7300, а в Украине — 4500 [3, с. 768 – 847]. Это реальный барьер, который отделяет Украину от стран ЕС и служит веской причиной неприятия населением развитых стран идеи включения ее в состав организации.

Однако следует принципиально отметить, что уровень развития экономики Украины качественно отличается от уровня так называемых "менее развитых стран". Несмотря на понесенные потери, страна обладает мощным производственным, научным, кадровым, образовательным потенциалом и, что очень важно, общественным опытом производственно-хозяйственной деятельности в условиях индустриальной экономики, чего нет ни в одной из этих стран. Поднять этот потенциал, использовать его как фактор ускоренного экономического развития страны — жизненно важная задача, решение которой дает Украине шанс интегрироваться в сообщество развитых европейских государств. Решающее значение имеет подъем экономики предприятий. Это требует новых подходов к пониманию производственного потенциала предприятия, факторов и механизма его эффективного использования в неустойчивых условиях переходной экономики.

Переход экономики Украины к рыночным отношениям находит отражение в категорийном аппарате, характеризующем производственный потенциал предприятия. Его начинают связывать не только с производством, но и с обменом продукции. Появляются новые категории: "рыночный потенциал предприятия" [4, с. 42], "предпринимательский потенциал" [5, с. 7], "стратегический потенциал предприятия" [6, с. 47], другие. Происходит переосмысление категории "производственный потенциал предприятия", однако не найдена категория, которая комплексно охватывает все стадии его движения.

При исследовании собственно производственного потенциала предприятия в большинстве случаев внимание ограничивается его производственной, ресурсной составляющей. О. С. Федонин, И. М. Репина, О. И. Олексюк [5, с. 6 – 8] в развитии современных представлений о потенциале выделяют три направления: потенциал — это совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных видов ресурсов; потенциал — это система материальных и трудовых факторов (условий, составных элементов), которые обеспечивают достижение цели производства; потенциал — это способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи. И. П. Отенко и Л. М. Малярец отмечают следующие теоретические направления в исследовании категории "потенциал предприятия": ресурсный подход — именно ресурсы (факторы производства) определяют возможности или потенциал предприятия; функциональный подход — виды деятельности предприятия определяют его потенциал; институциональный подход — потенциал предприятия характеризуют способности и возможности персонала, которые определяются его интеллектуальными и морально-этическими качествами, а также накопленным опытом, знаниями, традициями [7, с. 24 – 25]. В данном случае понятие производственного потенциала предприятия правомерно выводится за рамки применяемых материальных ресурсов, внимание акцентируется также на профессиональных, интеллектуальных и морально-этических качествах персонала и, что немаловажно, на позиции предприятия, которую оно занимает в разделении труда. Тем не менее и здесь упор делается на производственные возможности предприятия, на его ресурсы в широком смысле слова.

Такие определения отражают сложившуюся в течение многих лет традицию сугубо производственного подхода к потенциалу предприятия, когда проблема реализации продукции, собственно рыночные отношения выносятся за скобки, ограничивающие интересы исследователя. Отношениям в сфере

обращения уделяется, как отмечалось, больше внимания, и они служат предметом маркетинговой деятельности предприятия, но возникают как бы в дополнение к производственной деятельности. Сегодня такое разграничение уже недопустимо. Производственная и маркетинговая деятельности предприятия слились в единый целостный процесс, в котором установить прерогативу какой-либо из них весьма затруднительно. Это требует переосмысления и новых подходов к производственному потенциалу предприятия, отражения в новых категориях его современного содержания в рыночных условиях.

Как известно, каждая новая категория отражает единство определенных противоречивых процессов, происходящих в реальной действительности, и служит "узлом", связывающим эти процессы. Методология разработки экономической категории как раз и предполагает выяснение противоречивых процессов в экономической жизни общества, на пересечении которых образуется эта категория, давая импульс дальнейшему познанию этих процессов.

В данном случае противоречие состоит в том, что в рыночной экономике потенциал предприятия *формируется* в сфере производства, подчиняясь определенной технологической логике, а *реализуется* в сфере обращения, подчиняясь законам обмена. При этом устойчивый процесс формирования производственного потенциала предприятия возможен лишь при условии его успешной реализации на рынке (путем продажи продукции), а процесс реализации предопределяется, в свою очередь, адекватностью сформированного в сфере производства потенциала требованиям рынка. Противоречие между этими процессами возникает потому, что возрастание потребностей человека порождает рыночный спрос на товары, по своим качественным и количественным характеристикам вступающий в противоречие с наличными производственными возможностями предприятий. Это вынуждает производителей реагировать на запросы рынка, перестраивать и развивать свою производственную деятельность, что, в свою очередь, формирует новые потребности, новые требования к рынку, вынуждает последнего к адекватной реакции. Такова диалектика взаимосвязи производственного и рыночного аспектов движения производственного потенциала предприятий. Категорией, которая увязывает эти совместные и противоречивые процессы, может служить *эффективный производственный потенциал предприятия*.

Эффективный производственный потенциал предприятия определяется максимально возможным объемом произведенной предприятием продукции (услуг), который может быть реализован на рынке в течение определенного периода времени в условиях сложившейся конъюнктуры при оптимальном использовании материальных, кадровых, финансовых ресурсов.

Стремление отразить в категориях рыночной экономики противоречивое единство процессов производства и реализации товаров не является чем-то экзотическим и находит примеры в зарубежной литературе. В фундаментальном английском учебнике "Экономика" такой подход используется относительно таких ключевых категорий, как *спрос* и *предложение*. Применяются категории *эффективного спроса* и *эффективного предложения*. Так, категория эффективного предложения необходима для того, чтобы отразить различие в количестве товаров, которое может быть поставлено производителями на рынок при определенной цене (что зависит от производственного потенциала), и тем количеством товаров, которое рынок способен принять. Относительно эффективного предложения отмечается, что "не следует включать полный объем какого-либо представленного на рынке товара, а только тот объем, который притягивает рынок ценами, регулируемыми его в данный период времени" [7, с. 162]. Приводится пример: эффективное предложение нефти определяется не суммарной мощностью нефтедобывающих предприятий, а только объемом, воспринимаемым рынком.

Категория эффективного производственного потенциала позволяет более глубоко отразить возможности предприятия как в сфере производства, так и в сфере обращения, раскрыть совместность проблем, преодолеть сложившийся дисбаланс

в их теоретическом освещении. Она позволяет перейти от двухмерного к трехмерному пространству для более глубокого освещения современного содержания производственного потенциала предприятия, дополнив двухфакторное содержание третьим фактором — маркетинговым (рисунком).

Эффективный производственный потенциал графически представлен на рисунке точкой **Z**. Она располагается в пространстве, ограниченном тремя плоскостями:

первая плоскость (I): в координатах материально-техническая база предприятия — кадры;  
 вторая (II): материально-техническая база — маркетинг;  
 третья (III): кадры — маркетинг.

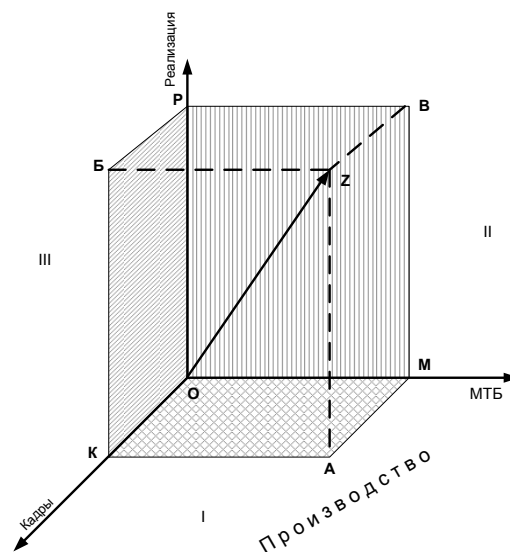


Рис. Содержание эффективного производственного потенциала предприятия

Положение эффективного производственного потенциала в этом виртуальном пространстве одновременно определяется координатами трех точек, которые показывают соотношения, соответственно, развития материально-технической базы и кадрового потенциала предприятия (**A**), материально-технической базы и маркетинга (**B**), кадрового потенциала и маркетинга (**B**).

Каждая из этих связок трех попарно рассматриваемых факторов отражает особые условия формирования и использования эффективного производственного потенциала предприятия, в том числе в современной транзитивной экономике.

Общей характерной особенностью экономик, находящихся в транзитивном состоянии, является резкое нарушение сложившихся экономических отношений и хозяйственных структур и освоение в течение, как правило, длительного периода времени новых отношений, формирование новых структур. При этом коренные макроэкономические перестроенческие процессы определяют движение экономики на микроуровне, в частности, использование производственных потенциалов предприятий.

На использование эффективного производственного потенциала предприятий в транзитивной экономике Украины наиболее сильное негативное и многоплановое воздействие оказал разрыв хозяйственных связей предприятий, то есть нарушение фундаментального закона рыночной экономики: *индивидуальный капитал может эффективно функционировать лишь как элемент совокупного капитала общества*. Выпадение индивидуального капитала, организационной формой которого является предприятие, из этой совокупной системы связей означает его деградацию и, в крайнем случае, гибель как самостоятельного товаропроизводителя.

Это прослеживается во всех представленных выше аспектах, раскрывающих содержание эффективного производственного потенциала предприятия.

В первой (производственной) плоскости наиболее значимым является ухудшение использования производственного потенциала предприятий. О динамике уровня использования производственных мощностей промышленных предприятий по выпуску некоторых важнейших видов продукции свидетельствуют данные таблицы. Резкое снижение показателей в 1990 – 1994 годы сменилось по некоторым экспортируемым продуктам (сталь, чугун, прокат черных металлов, железная руда, другие) позитивной тенденцией. Однако использование мощностей предприятий, производящих важнейшие виды инвестиционной продукции, необходимой для развития материально-технической базы производства, обеспечения технического прогресса (станки, машины, оборудование, строительные материалы), находится на крайне низком уровне.

Таблица

**Использование мощностей промышленных предприятий, производящих средства производства в Украине [8, с. 120]**

Продукция	1990 г.	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1999 г.
Чугун	88,6	76,6	51,1	53,4	59,8
Сталь	89,3	81,7	51,4	51,6	65,3
Прокат черных металлов	90,2	78,0	49,7	50,3	58,6
Железная руда	86,7	64,0	49,5	45,7	61,5
Серная кислота	83,8	51,6	29,7	31,5	36,3
Металлорежущие станки	87,1	73,4	29,1	11,4	5,8
Кузнечно-прессовые машины	87,2	75,6	26,1	7,2	4,5
Тракторы	75,8	59,5	16,4	6,1	6,0
Цемент	94,4	85,8	48,7	22,7	26,6
Сборные железобетонные конструкции	80,6	71,4	31,5	11,5	12,1

В последующие годы в Украине началось оживление экономики. За 2000 – 2003 годы увеличилось производство чугуна на 14,8%, стали — 17,9%, проката — 20,9%. Возросло производство тракторов на 12,5%, кузнечно-прессовых машин — 50%, но металлорежущих станков уменьшилось в полтора раза [расчет: 9, с. 65 – 66]. По другим отраслям также наметился рост производства, но наблюдалось также и его снижение. Таким образом, несмотря на некоторое оживление экономики, нагрузка мощностей предприятий невелика.

Низкий уровень использования мощностей предприятий усугубляется значительным физическим и моральным износом оборудования. Об этом свидетельствует пример даже относительно успешно функционирующего сегодня предприятия: из общего числа металлорежущего оборудования 52% имеет срок службы от 20 до 40 лет, а выше 40 лет — 11%. По токарным станкам эти показатели равны, соответственно, 64% и 7%, по фрезерным — 48% и 7%, сверлильным — 66% и 3%, кузнечно-прессовому оборудованию — 46% и 3%. Низкий уровень использования производственного потенциала предприятий, вялый характер обновления материально-технической базы создают неблагоприятные условия для реализации их эффективного производственного потенциала.

К подобному выводу можно прийти относительно второй координаты — кадрового потенциала. Во-первых, застой в техническом переоснащении производства не создает условий для профессионального роста кадров и повышения продуктивности труда. Во-вторых, в Украине сложился крайне низкий уровень оплаты труда в производственной сфере, который не обеспечивает нормальный процесс воспроизводства рабочей силы. По некоторым специальностям приток рабочей силы прекратился, по другим — она воспроизводится в "ущербном виде". Для сравнения: среднечасовой доход занятого населения (2002 г. в долларовом исчислении) составляет в Германии 26,18, Фран-

ции — 17,42, Испании — 12,04 [2, с. 146], в Украине он не превышал одного доллара.

В условиях транзитивной экономики современное состояние производственного потенциала предприятий, рассматриваемое в плоскости развития и взаимосвязи двух основных факторов производства: субъективного (трудового) и объективного (материально-технического), его динамика не соответствует расширенному воспроизводству, формированию эффективного производственного потенциала (точка А стремится к началу координат).

Категория эффективного производственного потенциала предприятия в двух других плоскостях, в координатах материально-технической базы — реализация и кадры — реализация, раскрывает тесную взаимосвязь сфер производства и обращения. Успешность реализации произведенного товара определяется объемом *совокупного спроса*. Последний, как известно, состоит из двух слагаемых: *потребительского спроса* (на предметы потребления) и *инвестиционного спроса* (на средства производства).

Низкий уровень использования производственных возможностей предприятий, вялотекущий процесс обновления материально-технической базы производства ограничивают инвестиционный спрос, снижают эффективный производственный потенциал предприятий, производящих инвестиционную продукцию (точка Б→0).

В то же время отмеченное выше нарушение нормального процесса воспроизводства рабочей силы, низкий платежеспособный спрос населения не позволяют на здоровой основе расширяться потребительскому спросу. Тем самым сужается эффективный производственный потенциал предприятий, производящих предметы потребления (В→0).

Ведущей, закономерной тенденцией в развитии эффективного производственного потенциала предприятия является, несомненно, его качественное совершенствование и рост во всех его компонентах.

Отмеченные выше негативные явления, которые позволяют выявить парный анализ взаимосвязей динамики материально-технической базы, кадрового потенциала и условий реализации продукции предприятий в современной транзитивной экономике, синтезируются в общий вектор (Z→0).

Однако представленные выше частные и общий векторы следует рассматривать как контртенденции, противостоящие закономерной тенденции, нарушающие естественный процесс роста эффективного производственного потенциала предприятий. Они имеют системный характер. Поэтому для ослабления и устранения этих негативных контртенденций необходим также системный комплекс мер, последовательное претворение которых в жизнь расчистит путь для более успешного формирования и максимального использования потенциальных возможностей предприятий.

Таким образом, улучшение использования имеющегося в Украине производственного потенциала является ключевой задачей, решение которой позволит стране приблизиться по экономическому развитию к странам ЕС. Это требует более глубокой теоретической разработки и принятия активных практических мер по значительному повышению уровня использования производственных потенциалов предприятий.

Введение в научный оборот категории *эффективного производственного потенциала предприятия* позволяет комплексно отразить его движение как в сфере производства, так и в сфере рыночного обращения, выявить особенные черты его проявления в условиях транзитивной экономики.

В неустойчивой транзитивной экономике низкий уровень использования производственных мощностей, вялотекущий процесс обновления материально-технической базы предприятий, нарушение нормального процесса воспроизводства рабочей силы, сужение в связи с этим потребительского и инвестиционного спроса на рынке порождают контртенденции, противодействующие закономерному качественному и количественному росту и реализации эффективного производственного

потенциала предприятий. Это требует комплекса соответствующих мер, последовательно устраняющих препятствия на пути значительного повышения использования потенциалов украинских предприятий.

**Литература:** 1. The World Almanac and Book of Facts, 1990. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — P. 112, 761. 2. The World Almanac and Book of Facts, 2002. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — P. 768 — 791, 858. 3. The World Almanac and Book of Facts, 2004. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — P. 768 — 847. 4. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с. 5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с. 6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Книга II: Процесс обращения капитала. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. — 532 с. 7. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. — М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2002. — 560 с. 8. Статистичний щорічник України за 1999 р. — К.: Техніка, 2000. — 648 с. 9. Україна в цифрах у 2003 році. Короткий статистичний довідник / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Держкомстат України, 2004. — 272 с. 10. Бузько Й. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: Монография / Й. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко. — Алчевск: Изд. ДГМИ, 2002. — 216 с. 11. Hanson J. L. A Textbook of Economics, 5-th ed. — Macdonald & Evans, Ltd, — London. — 1970. — 572 p.

Стаття надійшла до редакції  
04.07.2005 р.

УДК 658.015

**Зима О. Г.**

## ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОН'ЮНКТУРОЮ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗВОРОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ

*In the article the managerial system of enterprise conjuncture labour resources by means of organization the feedback between infrastructural elements of labour market and enterprises is built. The construction of managerial system basing on monitoring and market studies is shown.*

Наприкінці 60-х років XX століття процес управління отримав достатній розвиток, для того щоб врегульовувати зміни, які впливають на діяльність підприємств та на ефективність управління в різних ситуаціях. Ситуаційне управління — це процес послідовних дій, спрямованих на досягнення певних результатів залежно від змін об'єкту та його зовнішнього середовища у визначений момент часу [1]. Використовуючи ситуаційне управління, можна визначати значущість змінних ситуації та можливий вплив на процеси, пов'язані з попитом і пропозицією трудових ресурсів на підприємстві.

Проблемами ситуаційного управління займаються багато вчених-економістів: А. Я. Берсуцький, В. А. Василенко, В. Герасимчук, І. М. Герчикова, Г. В. Назарова, В. С. Пономаренко, М. Слонов, про що свідчать їх численні напрацювання, але розробку цілісної концепції системи управління трудовими ресурсами на підприємстві сьогодні не можна вважати завершеною. При розробці системи управління кон'юктурою трудо-

вих ресурсів на підприємстві недостатньо розглянуто значення зворотного зв'язку. Через це з'явилась потреба розкрити сутність і показати необхідність формування зворотного зв'язку при побудові системи управління трудовими ресурсами підприємств за результатами кон'юнктурних досліджень.

Поняття "зв'язок" входить до будь-якого визначення системи та забезпечує виникнення й використання цілісних його властивостей. Це поняття одночасно характеризує і структуру (статику), і функціонування (динаміку) системи [2, с. 33].

Значення зв'язків у системному управлінні важко переоцінити, тому що за їх допомогою коригуються потоки інформації, що дозволяють впливати на ситуації, зокрема пов'язані з попитом та пропозицією трудових ресурсів підприємств.

Усі види зв'язків у системах розглянуто В. М. Мішиним [3, с. 32], але для функціонування системи управління кон'юктурою трудових ресурсів підприємств виключно важливість має зв'язок, який класифіковано за напрямом дії, тобто прямий і зворотний.

На базі загальних теоретичних принципів зворотного зв'язку, які розроблені О. Яхонтовою [4], автором на основі власних досліджень адаптовано ці принципи для проведення кон'юнктурних досліджень попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств.

Для формування управлінського впливу на покращення функціонування зворотного зв'язку запропоновано використати такі принципи:

об'єктивності, що здійснюється за допомогою впровадження та використання показників діяльності підприємства, зокрема руху трудових ресурсів;

конструктивності, що здійснюється після оцінки позитивного досвіду та обов'язково переходить до аналізу помилок і недоліків при проведенні кон'юнктурних досліджень трудових ресурсів;

цілеспрямованості: мета зворотного зв'язку повинна відповідати цілям підприємства;

своєчасності, тобто ефективність зворотного зв'язку обернено пропорційна часу, який пройшов з моменту отримання результатів дослідження.

Модель, що не має зворотного зв'язку між об'єктами управління, який є необхідним елементом успішного функціонування системи, починає розвиватися спонтанно й безконтрольно [5, с. 830]. У такому випадку відсутній замкнений загальнофункціональний управлінський цикл, який включає функції планування, організації, мотивації та контролю.

Автором запропоновано побудувати систему управління кон'юктурою трудових ресурсів на базі моніторингових досліджень руху трудових ресурсів, що проводились Обласним центром зайнятості та Головним управлінням праці та соціального захисту населення облдержадміністрації (далі Управління праці).

У своїх дослідженнях попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств автором [6] побудовано схему проведення моніторингу підприємств Обласним центром зайнятості та Управлінням праці на регіональному рівні. І було доведено, що моніторингові дослідження, які проводяться цими інфраструктурними об'єктами, між собою не взаємодіють і не співставляються, отримані результати моніторингу не мають зворотного зв'язку з підприємством, а це є недоліком при побудові системи управління кон'юктурою трудових ресурсів.

Основними завданнями моніторингу є оперативне оцінювання збалансованості попиту і пропозиції трудових ресурсів на підприємстві, визначення вектору та швидкості змін амплітуди й частоти їх коливань [7] на зовнішньому ринку праці.

Якщо говорити про кон'юктурні дослідження підприємств, то вони орієнтовані не стільки на задоволення потреб державних органів, скільки самих підприємств [6].

Залежно від завдання кон'юнктурного дослідження застосовуються різноманітні показники, що характеризують стан кон'юктури трудових ресурсів.

Особливе місце в кон'юнктурних дослідженнях попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві займає інтерпретація кількісних характеристик динамічних процесів, пов'язаних з рухом працівників підприємства, тобто побудова кон'юктури динамічного процесу. Це найважливіший і найскладніший мо-