

- в суточном интервале: рабочая максимальная мощность за характерные сутки,  $P_{\max}^{\text{сут}}$ ; рабочая минимальная мощность за характерные сутки (обусловлена недопустимостью остановки тепловых станций),  $P_{\min}^{\text{сут}}$ ; электропотребление за сутки,  $\mathcal{E}^{\text{сут}}$ ; показатели реактивной мощности за неделю  $I^{\text{сут}}$  и реактивной за неделю  $L^{\text{сут}}$ ; показатели тепловой мощности за сутки  $q^{\text{сут}}$  и тепловой энергии за сутки  $Q^{\text{сут}}$ ;
- в недельном интервале: рабочая максимальная мощность за неделю каждого месяца,  $P_{\max}^{\text{нед}}$ ; рабочая минимальная мощность за неделю каждого месяца,  $P_{\min}^{\text{нед}}$ ; электропотребление за неделю каждого месяца,  $W^{\text{нед}}$ ; показатели реактивной мощности за неделю  $I^{\text{нед}}$  и реактивной за неделю  $L^{\text{нед}}$ ; показатели тепловой мощности за неделю  $q^{\text{нед}}$  и тепловой энергии за неделю  $Q^{\text{нед}}$ ;
- в годовом интервале (различается отопительный и неотопительный сезон): рабочая максимальная мощность за месяц года,  $P_{\max}^{\text{год}}$ ; рабочая минимальная мощность за месяц года,  $P_{\min}^{\text{год}}$ ; электропотребление за месяц каждого года,  $W^{\text{год}}$ ; показатели реактивной мощности за месяц  $I^{\text{год}}$  и реактивной энергии месяц  $L^{\text{год}}$ .

Используя эти признаки сегментации, проводится группировка потребителей, имеющих сходные параметры потребления с целью дальнейшего формирования групп потребителей и разработки маркетинговой политики для этих групп.

Зубик В.Б.  
БГЭУ (Минск)

## МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГОВОГО КОНСАЛТИНГА

Схема последовательности выбора инструментов, целей и методов анализа работы консультанта включает следующие процедуры:

1. Какие данные и какая информация понадобятся при постановке проблемы?
2. Несколько подробно и точно должен быть проведен анализ?
3. Имеются ли необходимые данные и информация данного качества?

Если проверка показывает, что объем затрат на аккомодацию имеющейся вторичной информации оправдан, то можно им и ограничиться, а если нет, то необходимо получение необходимых первичных данных.

Систематика методов решения проблем включает во-первых, стандартные методы. Во-вторых, это теоретические и практические подходы (инструменты).

Важными являются техника коммуникации и техника анализа. Цель коммуникации – получение достоверной информации о проблеме. Для этого используются:

- метод Сократа, т.е. аргументирующая совместная беседа по конкретной проблеме, совместный поиск истины с целью достижения согласия;

- методы ведения дискуссии, т.е. применение правил для ведения ориентированной на результат дискуссии;
- модерация, т.е. ориентирование на содержание и цели руководство дискуссией;
- тренинг лиц, принимающих решения, когда знание, опыт и личные цели концентрируются в «стратегических пакетах»;
- «информационный базар» с привлечением наибольшего количества сотрудников предприятия.

Техника анализа включает:

- тщательное различие между причиной и следствием;
- возможность многогранности факторов причин;
- взаимозависимость факторов причин.

Среди наиболее используемых в консалтинге методов, необходимо выделить следующие:

- ситуационный анализ;
- дерево логики, в котором все высказывания одного уровня обобщают высказывания предыдущего более низкого уровня и должны быть одинаково логично упорядочены;
- анализ шансов-рисков, которые преследуют цель вовремя опознать опасные угрозы предприятию, а также шансы из еще слабых сигналов для этого чтобы принимать стратегические меры;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия;
- анализ потенциалов, когда при анализе слабых и сильных сторон определяются ключевые факторы при помощи коммуникации, сравниваются с чек-листами, определяются приоритеты применительно к конкретным условиям предприятия и производится сравнение факторов с конкурентом;
- анализ балансовыми параметрами;
- анализ позиций на рынке.

Зубик Д.В.  
БГЭУ (Минск)

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Одним из основных элементов системы превентивных мер по обеспечению экономической безопасности предприятия является участие аналитиков группы безопасности внешней деятельности в подготовке программы защиты коммерческой тайны и ресурсов предприятия.

Особое внимание группа обеспечения безопасности внешней деятельности должна уделять анализу деятельности своих конкурентов.

Очень важным является сбор информации и анализ научно-технических и коммерческих связей с партнерами и клиентами по следующим направлениям: