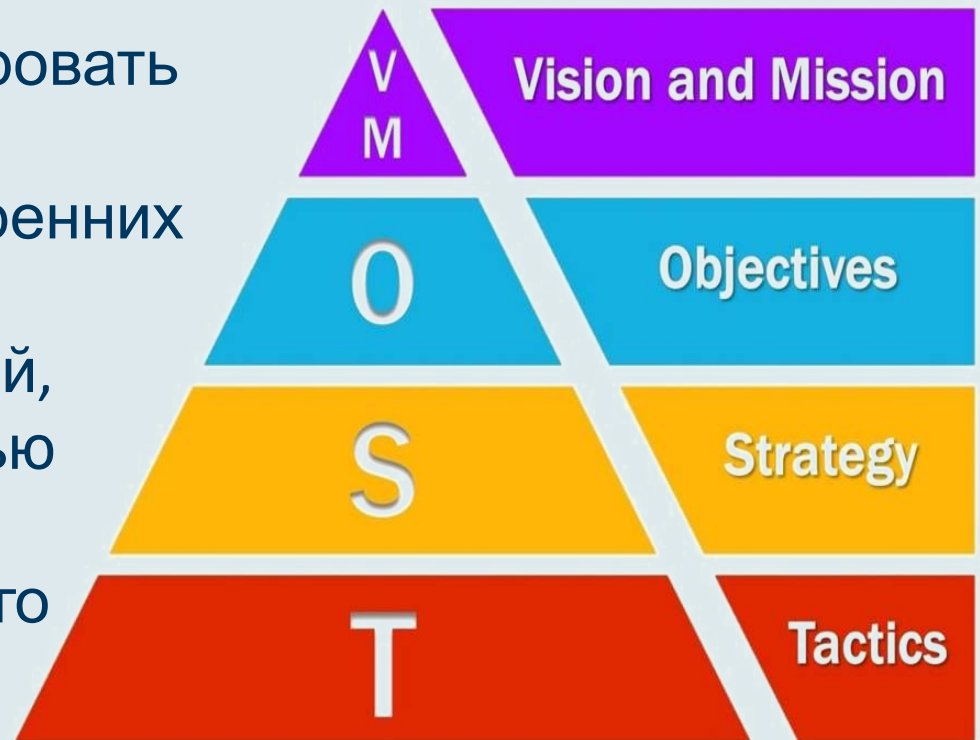


VMOST-АНАЛИЗ

# Определение

VMOST (MOST) анализ – один из методов стратегического анализа организации, позволяющий контролировать и обеспечивать согласованность 5 внутренних элементов предприятия (видения и миссии, целей, стратегии, тактик) с целью достижения желаемого результата в процессе его деятельности.

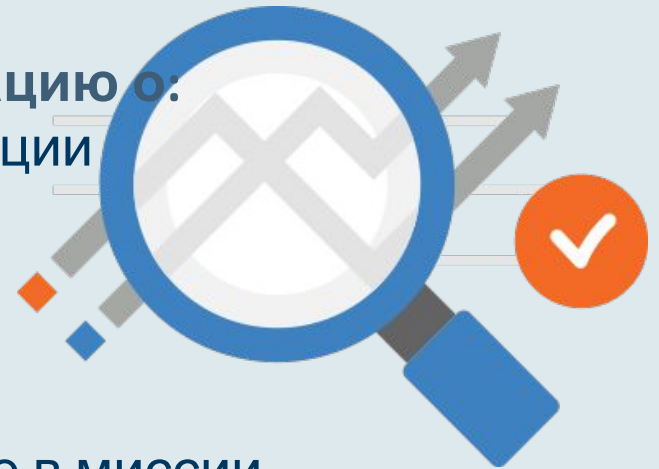


# Элементы VMOST-анализа

- (V) *Видение* — это цель организации с точки зрения ее предназначения
- (M) *Миссия* — сформулированное утверждение относительно того, для чего или по какой причине существует организация
- (O) *Цели* — это конкретные задачи, достижение которых необходимо для реализации миссии
- (S) *Стратегия* — это некий общий план, которому необходимо следовать, чтобы достигать поставленных целей
- (T) *Тактика* — это конкретный набор действий, необходимых для выполнения стратегии

# Этапы VMOST-анализа

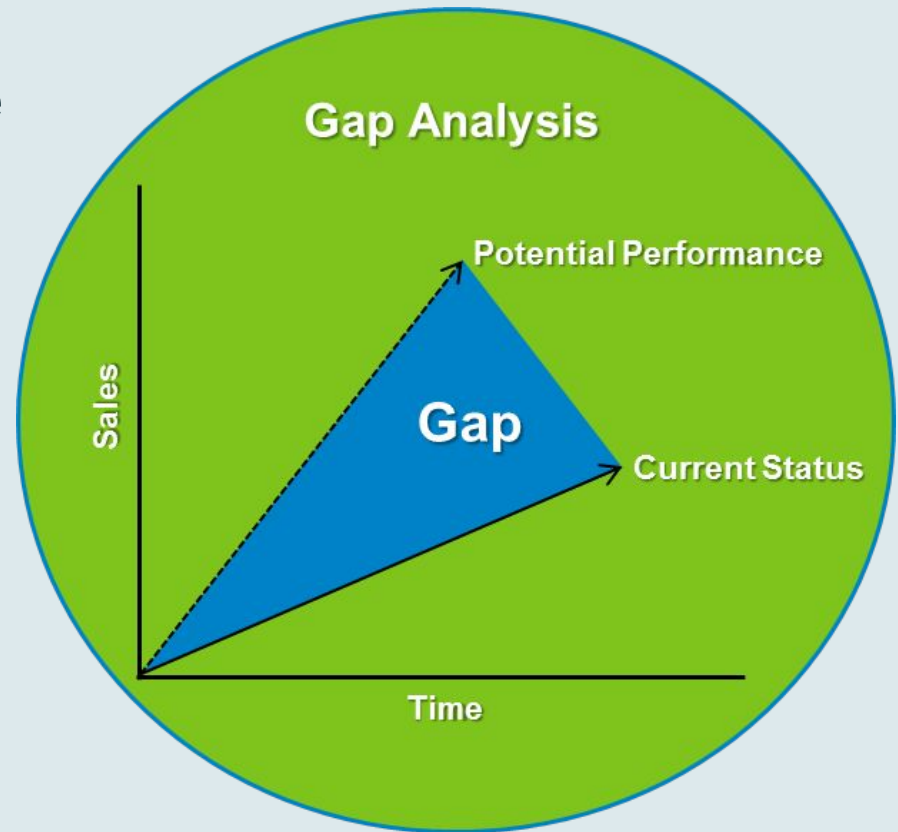
1. **Выбрать сферу для анализа** (организация, отдел, проект и т.д.)
2. **Собрать всю необходимую информацию о:**
  - Видении будущего состояния организации
  - Миссии организации
  - Основных задачах предприятия
  - Стратегии и тактики
3. **Ответить на следующие вопросы:**
  - Соответствуют ли действия, описанные в миссии, ключевым ценностям организации и ее видению?
  - Если организация добьется поставленных целей, достигнет ли она уровня, описанного в формулировке миссии?
  - Действительно ли стратегия организации направлена на достижение поставленных ею целей?
  - Используемая тактика действий реализует стратегию организации?



# GAР – АНАЛИЗ

# Определение

Гар-анализ (от англ. gap – «разрыв») — комплексное аналитическое исследование, изучающее несоответствия, разрывы между текущим состоянием компании и желаемым. Этот анализ позволяет выделить проблемные зоны, препятствующие развитию, и оценить степень готовности компании к выполнению перехода от текущего состояния к желаемому.



# Примеры разрывов в GAP-анализе

- разрыв между рыночным предложением компании и существующим на рынке уровнем спроса
- несоответствие ассортимента структуре спроса
- несоответствие продукции аналогичной продукции конкурентов
- разрыв между планами руководства и пониманием исполнителей
- разрыв между текущими показателями работы и лучшими показателями в отрасли
- различия между идентичностью бренда и его восприятием

# Этапы GAP-анализа

- 1. Определение основного интереса** фирмы, выраженного в терминах стратегического планирования
- 2. Выяснение реальных возможностей** фирмы с точки зрения текущего состояния среды и предполагаемого будущего состояния
- 3. Определение конкретных показателей** стратегического плана, соответствующих основному интересу фирмы
- 4. Установление разницы** между показателями стратегического и возможностями, диктуемыми реальным положением фирмы
- 5. Разработка специальных программ** и способов действий, необходимых для заполнения разрыва

