

ارزیابی سازگاری الگوی تعالی سازمانی

برای اجرا در بازرگانی^۱

بهزاد آشتیانی^۲

سرهنگ ستاد علیرضا صوفی^۳

چکیده

هدف این مقاله بررسی سازگاری الگوی سرامدی در سازمان بازرگانی است. در این راستا از دو پرسشنامه به ترتیب برای تعیین مغایر و مصاديق مفاهیم بنیادین الگو با ارزشها و اصول حاکم در بازرگانی استفاده شد. جامعه آماری تحقیق شامل فرماندهان و کارشناسان بازرگانی ناجا است که با روش نمونه‌گیری تصادفی به تعداد ۴۷ نفر به عنوان نمونه تحقیق مورد استفاده قرار گرفت. با استفاده از ابزارهای آماری و آزمونهای دوچمله‌ای، فریدمن و آزمون تی تحلیل آماری صورت گرفت. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد که میان مفاهیم بنیادین الگو و ارزشها حاکم بر بازرگانی هیچ گونه مغایرتی نیست و الگو امکان اجرا را در سازمان دارد. در خصوص معیارهای الگو بر اساس تحلیل آماری برای دو حوزه توأم‌ندسازها و نتایج به ترتیب ۵۰۰ امتیاز در نظر گرفته شد و به همین لحاظ امتیاز در نظر گرفته شده برای هریک از معیارهای توأم‌ندساز ۱۰۰ امتیاز و برای هریک از معیارهای حوزه نتایج ۱۲۵، امتیاز تعیین گردید.

واژگان کلیدی

تعالی سازمانی، الگوی سرامدی، بازرگانی، ارزیابی، مفاهیم بنیادین
پرستال جامع علوم انسانی

۱. تاریخ دریافت: ۱۳۹۰/۱/۱۷ ، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۰/۳/۲۹

ashiani@iust.ac.ir

۲. دکتری مهندسی صنایع دانشگاه علم و صنعت، پست الکترونیک

۳. مرتبی پژوهش سازمان تحقیقات و مطالعات ناجا

۱. مقدمه

رشد و توسعه و تعالی پدیده ای است که ضرورت آن امروزه بیش از هر زمان دیگر در کشورهای توسعه یافته احساس شده است. همچنین کشورهای در حال توسعه با آگاهی از اهمیت ویژگی های جامعه متعالی و نقش آن در تسريع پیشرفت اقتصادی، اقدام به معرفی و بکارگیری مدل های تعالی سازمانی در بخش های مختلف صنعتی و خدماتی نموده اند (جلوداری ممقانی، ۱۳۸۹ : ۲).

در اواخر دهه ۱۹۸۰، که اقتصاد اروپا در معرض تهدی بازارهای خاور دور (و به ویژه ژاپن) قرار داشت، انجمنی از مدیران عامل چهارده سازمان پیشرو در اروپا گردhem آمدند تا راهکار به سلامت جستن از مخاطره موجود و پیشبرندگی و سردمداری آینده را بیابند.

مشورت این گروه و عزم گروهی آنان به تأسیس بنیاد مدیریت کیفیت اروپا انجامید. بنیادی که مأموریت آن گسترش آگاهی ها و ارائه دوره های مدیریت و شناسایی دست آوردها و تشویق و انگیزش راهیان مسیر توسعه و تعالی است. بر همین اساس در سال ۱۹۸۹^۱ EFQM تأسیس و کمیسیون اروپا آن را تأیید کرد.

الگوی تعالی از سال ۱۹۹۱ در سازمان ها بکار گرفته شد و در سال ۱۹۹۲ نخستین جایزه اروپایی کیفیت به برترین شرکت های رو به تعالی تعلق گرفت. از آن زمان تا کنون این الگوی استاندارد، دائماً مورد بازبینی و رفع نقص قرار گرفته است تا بتواند منعکس کننده فرضیاتی باشد که قبل در عمل به اثبات رسیده است (گرامی و نورعلیزاده، ۱۳۸۷ : ۱۵)

این الگو با تلاش به منظور بهتر شدن روند فعالیتهای تجاری و نیز با سمت و سو دادن به اعمال مدیریت، باعث بهبود تحويل تولیدات و خدمات در سازمان می شود (بنیاد مدیریت کیفیت اروپا ۲۰۰۱). این الگو از نقطه نظر کیفیت با جایزه دمینگ در ژاپن و مالکوم بالدریج در امریکا ارتباط مستقیمی دارد. الگوی آن تا حد زیادی نشأت گرفته از این دو مقوله است که با تحت الشاعر قرار دادن فعالیتها و فرایند در سازمان، علاوه بر بهبود کیفیت در تمام سطوح و نیز بین دیگر شرکتهای رقیب به منظور رسیدن به جایزه، نوعی رقابت ایجاد می کند (بنیاد مدیریت کیفیت اروپا، ۲۰۰۳).

آخرین تجدید نظر در مورد مباحث و کلیات EFQM در سال ۲۰۱۰ انجام شد. الگوی تعالی اروپایی، نسخه ای است مبتنی بر نه معیار در جهت ارزیابی پیشرفت تعالی سازمانها. در این الگو،

^۱ European Foundation for Quality Management

نظریه‌ها و روش‌هایی هست که می‌توان از آنها به منظور تحقق تعالی سازمانی در همه جنبه‌های عملکرد استفاده کرد (بنیاد مدیریت کیفیت اروپا، ۲۰۱۰، ۱).

۲. الگوی سرامدی بنیاد مدیریت کیفیت اردویا

آخرین ویرایش الگوی سرامدی در سال ۲۰۱۰ منتشار یافت که در آن توجه بیشتری به خلاقیت و نوآوری، پایداری، اداره کردن سازمان، چالاکی سازمان، مدیریت ریسک، ترویج خدمات و مدیریت تأمین کنندگان شده است (توکلی و بهشتی، یور، ۱۳۸۹: ۷۶).

الگو بنادر مفاهیم ۱-۲

(۲۰۱۰) بیان گردید که در شکل (۲) نمایش داده شده است.



شكل ۱. مفاهیم بنیادین مدل سرآمدی (ممکانی ۱۳۸۹:۵)

دستیابی به نتایج متوازن: سازمانهای متعالی از طریق برنامه ریزی و دستیابی به مجموعه ای متوازن از نتایج، که نیازهای کوتاه مدت و بلند مدت ذی نفعان را برآورده می‌کند و یا در موارد مربوط فراتر می‌رود، مأموریت خود را محقق می‌سازند و به سوی چشم انداز پیش می‌روند (توکلی و بهشتی پور، ۱۳۸۹: ۱۵).

ارزش افزایی برای مشتریان: سازمانهای متعالی، مشتریان را علت وجودی اصلی خود می‌دانند و تلاش می‌کنند تا از طریق درک و پیش‌بینی نیازها و انتظارات آنها برایشان نوآوری و ارزش به وجود آورند (نجمی، ۱۳۸۹: ۴۷).

رهبری با دوراندیشی، الهام بخشی و درستی: سازمانهای متعالی رهبرانی دارند که آینده را شکل داده و آن را محقق می‌سازند و در خصوص اصول ارزشی و اخلاقی نقش آفرینی می‌کنند (جلوداری ممقانی، ۱۳۸۹: ۷).

مدیریت به وسیله فرایندها: سازمانهای متعالی از طریق فرایندهای استراتژی محور و ساختار یافته مدیریت شده و بر اساس تصمیمات واقع گرایانه نتایج متعادل و پایدار را خلق می‌کنند (جلوداری ممقانی، ۱۳۸۹: ۸).

موفقیت از طریق کارکنان: سازمانهای متعالی برای افرادشان ارزش قائل بوده و برای دستیابی به اهداف سازمانی و شخصی، فرهنگی از توانمندسازی و تفویض اختیار را خلق می‌نمایند (توکلی و بهشتی پور، ۱۳۸۹: ۱۹).

پرورش خلاقیت و نوآوری: سازمانهای متعالی از طریق نوآوری پیوسته و نظام مند و با هدایت خلاقیت ذی فعال خود، ارزش و سطوح عملکردی فزاینده‌ای ایجاد می‌کنند.

ایجاد شراکتها: سازمانهای متعالی برای کسب اطمینان از موفقیت دوچاره با انواع شریکان روابط مبتنی بر اعتماد را جستجو، ایجاد و حفظ می‌کنند. این شراکتها می‌توانند به طور مثال با جامعه، نهادهای آموزشی و سازمانهای غیر دولتی شکل بگیرد (نجمی، ۱۳۸۹: ۴۸).

مسئولیت پذیری برای آینده پایدار: سازمانهای متعالی در فرهنگ، ارزشها و اخلاقیات خود، ارزش‌های شفاف و بالاترین استانداردها را برای رفتارهای سازمانی ایجاد کرده اند تا بتوانند با کمک آنها توسعه اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی پایدار فراهم آورند (جلوداری ممقانی، ۱۳۸۹: ۹).

۳. معیارهای و زیرمعیارهای الگوی سرآمدی

ارزشها و مفاهیم هشتگانه معرفی شده در بخش قبل پایه‌های اصلی برنامه ریزی و استقرار سیستم‌ها را تشکیل می‌دهند و برای شناخت وضعیت عملکرد سازمان باید از معیارهایی که ارتباط تنگاتنگی با مفاهیم فوق الذکر دارند، بهره گرفت (رضایتمند و قاسمی ۱۳۸۴: ۱). معیارهای الگو بر اساس تمرکز بر عوامل درونی و خروجی سازمان به دو دستهٔ توانمندسازها و نتایج تقسیم می‌شود.

دسته اول، که توانمندسازها نام دارد، شامل معیارهایی می شود که به اعتقاد توسعه دهنده‌گان الگو تمرکز بر آنها باعث بهبود فرایندهای سازمانی می‌شود و نقطه شروعی است برای حرکت در حوزه سرامدی (بنیاد مدیریت کیفیت اروپا ، ۲۰۱۰). حوزه توانمند سازهای شامل معیارهای: رهبری، راهبرد، کارکنان، شرکت‌ها و منابع و محصولات و خدمات و فرایندها بوده و حوزه نتایج شامل نتایج کارکنان، نتایج مشتری، نتایج جامعه و نتایج کلیدی عملکرد می‌باشد.

توانمندسازها مقدمه تحقق نتایج و به عبارتی پیش زمینه ای برای حصول به آن می‌باشند و به عبارت دیگر اقداماتی که یک سازمان برای توانمندسازی خود انجام می‌دهد منجر به تحقق نتایجی می‌شود که میزان دستیابی به نتایج نشانگری برای اثربخشی توانمندسازهای بکارگرفته شده می‌باشد (محبی مقدم، ۱۳۸۷: ۲۹).

با توجه به موارد فوق معیارها و زیر معیارهای الگوی سرآمدی به شرح ذیل معرفی می‌شوند:

معیار رهبری (هدایت گری): سازمانهای متعالی رهبرانی دارند که آینده را به تصویر می‌کشند و آن را محقق می‌سازند و همواره به عنوان الگو برای ارزشها و اخلاق سازمانی ایغای نقش می‌کنند و الهام بخش اعتماد هستند. آنها انعطاف پذیرند و سازمان را قادر می‌سازند تا برای حصول اطمینان از موفقیت مداوم سازمان، آینده را بموضع پیش بینی کند و عکس العمل نشان دهد (توكلی و بهشتی پور، ۱۳۸۹: ۳۱).

الف. رهبران مأموریت، چشم انداز، ارزش‌ها و اخلاقیات را ایجاد کرده، توسعه داده و خود به عنوان الگو عمل می‌کنند.

ب. رهبران، سیستم مدیریت سازمان و عملکرد آن را تعریف، پایش، بازنگری و هدایت کرده و بهبود می‌دهند

ج. رهبران با ذینفعان بیرونی فعالانه در تعامل هستند.

د. رهبران با همراهی کارکنان سازمان، فرهنگ تعالی را تقویت می‌کنند.

ه. رهبران اطمینان می‌یابند که سازمان منعطف است و تغییر در آن به صورت اثر بخش، مدیریت می‌شود.

معیار استراتژی (راهبرد): سازمانهای متعالی، مأموریت و چشم انداز خود را از طریق توسعه استراتژی متمرکز بر ذی نفعان به اجرا در می‌آورند. خط مشی‌ها، برنامه‌ها، اهداف و فرایندها برای تحقق استراتژی، تدوین و بکارگرفته می‌شود (ممکانی، ۱۳۸۹: ۲۷).

الف. استراتژی، مبتنی بر درک نیازها و انتظارات توأم‌ان ذینفعان و محیط بیرونی است.

ب. استراتژی مبتنی بر درک قابلیتها و عملکرد درونی است.

ج. استراتژی و خط مشی های پشتیبان توسعه یافته، بازنگری و به روز می شود

د. استراتژی و خط مشی های پشتیبان در میان گذاشته شده، اجرا و پایش می شوند

معیار کارکنان: سازمانهای متعالی کارکنان خود را ارج می نهند و فرهنگی را ایجاد می کنند که دستیابی به اهداف سازمانی و شخصی در بردارنده منافع طرفین، فراهم شود. آنها توان کارکنان خود را توسعه، و عدالت و برابری را ترویج می دهند. این سازمانها با کارکنان خود به گونه ای ارتباط برقرار می کنند و ایشان را مورد تشویق، قدردانی و مراقبت قرار می دهند که آنها را برانگیزانند؛ در آنها تعهد ایجاد کنند و قادرشان سازند تا از مهارت‌ها و دانش خود در راستای منافع سازمان استفاده کنند (نجمی، ۱۳۸۹: ۸۵).

الف. برنامه های کارکنان، استراتژی سازمان را پشتیبانی می کند.

ب. دانش و قابلیت های کارکنان توسعه می یابد.

ج. کارکنان همسو شده، مشارکت داده شده و توانمند می شوند

د. کارکنان در سراسر سازمان به طور اثربخش ارتباط برقرار می کنند.

ه. کارکنان تشویق، قدردانی و مراقبت می شوند

معیار شرکتهای متعالی: سازمانهای متعالی شرکتهای بیرونی، تأمین کنندگان و منابع درونی را به منظور پشتیبانی از استراتژی و خط مشی ها، اجرای اثر بخش فرآیندها، برنامه ریزی و مدیریت می کنند. این سازمانها از مدیریت اثربخش پیامدهای زیست محیطی و اجتماعی توسط آنها (شرکتهای بیرونی، تأمین کنندگان و منابع درونی) اطمینان می یابند (توکلی و بهشتی پور، ۱۳۸۹: ۴۱).

الف. شرکا و تأمین کنندگان برای منافع پایدار مدیریت می شوند.

ب. منابع مالی برای تضمین موفقیت پایدار مدیریت می شوند.

ج. ساختمان ها، تجهیزات، مواد و منابع طبیعی به روشهای پایدار مدیریت می شوند.

د. تکنولوژی برای پشتیبانی از تحقق استراتژی مدیریت می شود.

ه. اطلاعات و دانش برای پشتیبانی از تصمیم گیری اثربخش و ایجاد قابلیت سازمانی، مدیریت می شوند.

فرایندها، محصولات و خدمات: سازمانهای متعالی فرایندها، محصولات و خدمات خود را به منظور خلق ارزش فزاینده برای مشتریان و سایر ذی نفعان خود طراحی و مدیریت می کنند و بهبود می بخشنده (نجمی، ۱۳۸۹: ۹۳).

الف. فرایندها به منظور بهینه سازی ارزش برای ذینفعان، طراحی و مدیریت می شوند.

- ب. محصولات و خدمات به منظور خلق ارزش بهینه برای مشتریان توسعه می یابند.
- ج. محصولات و خدمات به طور اثربخش ترویج و بازاریابی می شوند.
- د. محصولات و خدمات تولید، تحويل و مدیریت می شوند.
- ه. روابط با مشتریان مدیریت شده و ارتقا می یابد.

در حوزه نتایج، زیر معیارها بصورت برداشت ها و شاخص های عملکردی تعریف می شوند که به یک تعریف جامع از آنها می توان بسنده نمود که:

سازمانهای متعالی مجموعه ای از شاخصهای عملکردی و دستاوردهای مرتبط را به منظور تعیین جاری سازی موفق استراتژی و خط مشی های پشتیبان مبتنی بر نیازها و انتظارات مشتریان، کارکنان و جامعه توسعه می دهند و در مورد آنها توافق می کنند و هم چنین مجموعه ای از نتایج کلیدی را به منظور جاری سازی موفق استراتژی و خط مشی های پشتیبان مبتنی بر نیازها و انتظارات ذی نفعان کلیدی، توسعه می دهند و در مورد آنها توافق می کنند (جلوداری ممقانی، ۱۳۸۹: ۵۷).

۴. سازمان بازرگانی

برای شناخت هر سازمانی ابتدا باید فلسفه وجودی و مأموریت آن را مورد مطالعه قرار داد؛ لذا برای شناخت بازرگانی در ابتدا، مأموریت، سپس چشم انداز و در انتهای اصول حاکم و ارزش‌های بنیادین سازمان معرفی می شود.

بازرگانی تضمین کننده سلامت و صحت عمل بخش‌های مختلف آن است. بازرگانی با استفاده از بینش دقیق و روشن، برنامه ریزی همه جانبی و کار پیوسته و منظم، بازرگانی‌های دقیق و بهنگام از فرایند اجرای مأموریت و با کنترل کیفی مأموریتها، نقش مؤثری را در اصلاح کارها ایفا، و با ارائه براوردهای دقیق، زمینه و شرایط لازم را برای تصمیم گیری فرمانده ایجاد می کند.

بازرگانی مهمترین رکن سازمان نیروی انتظامی به مثابه چشم بصیر، وجدان بیدار و سلسله اعصاب سازمان است که در بردارنده ویژگیهای سازمانهای یادگیرنده چابک، سالم و امین، صادق و شجاع، معتمد و متعهد، بالنده، پویا و کارآمد، جامع و آینده نگر، شفاف، انعطاف پذیر در برابر تغییرات و حافظ ارزش‌های اسلامی و انقلابی است.

بازرگانی با تکیه بر اصولی چون: کرامت انسانی، عدالت محوری، شایسته سalarی و ایجاد فرصتهای برابر برای ارتقای کارکنان با رویکرد اصلاح‌گرایانه و پیشگیرانه در برابر ناهنجاریها و

برخورد قاطع و بهنگام با جرائم و تخلفات با استفاده از سامانه های نظارتی مشارکت گرا، بازرسیهای صحیح، دقیق، بهنگام و اثربخش، دارای نقشی مؤثر در اصلاح امور و تضمین سلامت سازمان و صحت عمل کارکنان است(سند راهبردی بازرگانی ناجا، ۱۳۸۵).

۴-۱. اصول حاکم

خدا محوری: خود را در محضر خدا دانستن، تقویت و ترویج فرهنگ خودپایی و خودارزیابی، پیشگیری و حفظ خود و دیگران از آلودگیهای محیطی و احتمالی، وجود کاری و نهادینه کردن سرعت و دقت در کار همراه با صحت عمل

انسان محوری: توجه به کرامت انسانی، شایسته سalarی، حمایت از نیروهای ارزشی، ارتقای سلامت سازمان، عزت و اقتدار ناجا را تضمین، و اعتماد، حمیت و احساس تعلق سازمانی را تأمین می کند و خودباری و شکوفایی سازمانی را تعمیم خواهد داد.

اخلاق محوری: درستکاری، صداقت، وفاداری، امانتداری، ایثار و شجاعت از اصول اساسی شرافت سربازی است و بازرگانی، ترویج، گسترش و اعتلای آن را از مهمترین وظایف خود می داند.

عدالت محوری: قانونمداری، جامعه محوری و نظارت همگانی، شایسته گزینی، دوری از افراط و تفریط در برخورد و نظارت بر رعایت اعتقدال در مأموریتها

ولایتمداری: توجه به فرمانها، دستورها، قوانین و مقررات در سلسله مراتب سازمانی و نظارت بر اجرای آن و توجه به ویژگی ولایتی در انتصاف و ارزشیابی نیروها

دانایی محوری: توجه به تخصص و دانش، استفاده از فناوریهای نوین همراه با برنامه ریزی علمی دقیق و هدفمند، تشویق و حمایت از نیروهای مبتکر، خلاق و دارای پشتکار، حفظ پویایی و بالندگی فردی و سازمانی در بازرگانی و تمام شئون سازمان

بهبود مستمر و افزایش بهره وری: به کارگیری معیارهای علمی و استاندارد، به روز بودن سامانه های بازرگانی و نظارت، بهبود پیوسته امور، استفاده بهینه از امکانات در اختیار و دستیابی به حداقل کارایی و اثربخشی (اجرای درست کار و اجرای کار درست) و افزایش بهره وری (استفاده درست از منابع) و تحقق اهداف سازمانی

تکریم ارباب رجوع و پاسخگویی شفاف: توجه به شأن و حقوق انسانی و کارکنان و شهروندان، تحقق و رعایت اصول تکریم ارباب رجوع (به متابه نعمات الهی به آنان نگریستن) و کسب رضایت

الهی و جلب اعتماد و مشارکت سازمانی و گسترش تعامل مثبت بین ما و جامعه هدف (کارکنان و شهروندان و سایر ذی نفعان)

انسان محوری در درون سازمان، جامعه محوری در برون سازمان و ایمان محوری در عمل: تکریم و حفظ ارزش‌های والای انسانی و کوشش در جهت تعالی بخشیدن به شخصیت اسلامی و انسانی کارکنان به عنوان ارزشمندترین سرمایه‌های سازمان، ارتباط مؤثر و سازنده با مردم، همراه با رفتار شایسته به منظور جلب اعتماد، رضایت و مشارکت آنان، توجه به دیانت و دینداری و پایبندی به اصول و کوشش در جهت ارتقای روحیه معنوی کارکنان (سند راهبردی بازرگانی، ۱۳۸۵).

۵. روش شناسی

تحقیقات توصیفی را می‌توان به سه گروه تقسیم نمود: زمینه یابی، موردی، تحلیل محتوا (حافظ نیا، ۱۳۸۱: ۶۱). در این پژوهش جامعه آماری شامل تمامی کارشناسان و خبرگان بازرگانی باشند. حجم نمونه در این تحقیق و برای اجرای پرسشنامه ۴۷ نفر است که صورت تمام شمار انتخاب شده است.

برای گردآوری داده‌ها از پرسشنامه استفاده شد. پرسشنامه اول برای اطلاع از نظرات نمونه‌های آماری درباره اهمیت ارزش‌های بازرگانی بود که بر اساس مقیاس لیکرت و با طیف ۷ درجه‌ای می‌باشد. لیکن پس از ورود اطلاعات و در مرحله پردازش داده‌ها برای شفاف سازی مقایسه‌ها، طیف ۷ درجه‌ای تبدیل به ۱۰۰ امتیازی گردید.

به منظور بررسی سازگاری الگوی سرامدی برای استفاده در بازرگانی در این مقاله از ابزار پرسشنامه استفاده شد. در این پرسشنامه به ازای هر مفهوم بنیادین حداقل پنج گویه متناظر طراحی و مورد آزمون قرار گرفت. سؤالهایی که در پرسشنامه ذکر شده است در خصوص مغایرت و مصاديق مفاهيم بنويدين الگو از بازرگانی است. بدین صورت که در ابتدا در خصوص مغایرت الگو از خبرگان سؤال، و در صورت عدم مغایرت خواسته شد مصدق هر گویه با توجه به مأموریت بازرگانی توسط خبرگان سنجیده شود. در انتهای نیز میزان اهمیت هر یک از گویه‌ها بر اساس شرایط بازرگانی مورد سؤال قرار گرفت.

۵-۳. سنجش روایی^۲ و پایایی^۳ ابزار

برای تعیین اعتبار پرسشنامه تهیه شده توسط محقق، تعداد ۱۰ نسخه از پرسشنامه اولیه در اختیار اساتید حوزه تعالی سازمانی قرار گرفت و پس از دریافت نظرات آنان، بعضی از سوالات حذف و یا اصلاح شدند و چند سوال نیز اضافه شد که مورد تأیید اساتید ذیربسط نیز قرار گرفت.

برای بررسی قابلیت اعتماد ابزار اندازه گیری شیوه های مختلفی به کار برده می شود که در این تحقیق ابتدا پرسشنامه بطور آزمایشی روی یک نمونه ۳۰ نفری اجرا شده، آلفای کرونباخ ۸۸ درصد محاسبه شد که از اطمینان پایایی، برخوردار است.

۵-۴. متغیرهای تحقیق

در این تحقیق متغیرهای مورد نظر جهت مطالعه مفاهیم بنیادین مدل تعالی سازمانی به شامل: دستیابی به نتایج متوازن، ارزش افزایی برای مشتریان، رهبری با دور اندیشه، الهام بخشی و یکپارچگی، مدیریت بوسیله فرآیندها، موفقیت از طریق کارکنان، پرورش خلاقیت و نوآوری، ساختن مشارکت ها و مسئولیت پذیری برای آینده پایدار می باشد که میزان مطابقت مفاهیم فوق با ارزشها و اصول حاکم بر بازرگانی سنجیده می گردد. بر این اساس میزان تطابق مفاهیم ارزشی الگو سرآمدی با ارزش معیارهای الگو تعالی EFQM تعیین خواهد گردید

۶. مشخصات کلی جامعه آماری

جدول (۱) توزیع فراوانی پاسخگویان را به تفکیک درجه نشان می دهد. بیشترین درصد پاسخگویان (۴۵ درصد) مربوط به افراد با درجه سرهنگی و کمترین آن (۱۵ درصد) مربوط به افراد با درجه سرگردی می باشد.

جدول ۱. توزیع فراوانی به تفکیک درجه

درصد	فراوانی	درجه
۴۵	۲۱	سرهنگ
۴۰	۱۹	سرهنگ ۲
۱۵	۷	سرگرد

² Validity

³ Reliability

جدول شماره (۲) توزیع فراوانی پاسخگویان را به تفکیک تحصیلات را نشان می‌دهد. بیشترین درصد پاسخگویان (۴۵ درصد) مربوط به کارکنان با تحصیلات کارشناسی ارشد و کمترین آن (۲۵ درصد) مربوط به کارکنان با تحصیلات فوق دیپلم بود.

جدول ۲. توزیع فراوانی به تفکیک تحصیلات

درصد	فراوانی	میزان تحصیلات
۴۵	۲۱	کارشناسی ارشد
۳۰	۱۴	کارشناسی
۲۵	۱۲	فوق دیپلم

جدول شماره (۳) توزیع فراوانی پاسخگویان را بر اساس سابقه خدمت نشان می‌دهد. بیشترین درصد پاسخگویان (۶۰ درصد) مربوط به کارکنان ۲۰ تا ۲۵ سال سابقه خدمت می‌باشد و کمترین آن (۶ درصد) مربوط به کارکنان با سابقه خدمت کمتر از ۲۰ سال بود.

جدول ۳. توزیع به تفکیک سابقه خدمت

درصد	فراوانی	سابقه خدمت (به سال)
۶	۳	کمتر از ۲۰
۶۰	۲۸	۲۵ تا ۲۰
۳۴	۱۶	۳۰ تا ۲۶

جدول (۴) اطلاعات سنی پاسخگویان را نشان می‌دهد. بیشترین درصد پاسخگویان (۵۷ درصد) مربوط به کارکنان با سن ۴۰ تا ۴۵ سال سن بود و کمترین آن (۴ درصد) مربوط به کارکنان با سن کمتر از ۴۰ سال می‌باشد.

جدول ۴. توزیع فراوانی کل جامعه نمونه به تفکیک سن

درصد	فراوانی	سن (به سال)
۴	۲	کمتر از ۴۰
۶۰	۲۸	۴۵ تا ۴۰
۳۰	۱۴	۵۰ تا ۴۶
۶	۳	بیشتر از ۵۰

۷. یافته های تحقیق

۷-۱. ارزیابی و سازگاری الگوی سرآمدی

بر اساس خروجی آزمون دوچمله ای برای ۵۵ گویه مورد سنجش، مشخص شد که هیچ یک از گویه ها مغایرت بنیادین با اصول حاکم در بازرگانی ناجا ندارد و فقط سه مورد از گویه ها (استفاده از مدیریت ریسک در اجرای برنامه ها و پروژه های سازمان، در نظر گرفتن تأثیرات بهداشتی، ایمنی عمومی و محیط زیستی حاصل از عملیات سازمان و در نظر داشتن مسائل اجتماعی و زیست محیطی به عنوان مرجع در انجام وظایف) بر اساس نظر خبرگان مصدقی در بازرگان ندارد؛ لذا از فهرست گویه ها و مفاهیم بنیادین حذف شد. جدول (۵) تعداد گویه های متناظر با هر مفهوم بنیادین و تعداد مغایرت ها و مصاديق آنها در بازرگان نمايش می دهد.

جدول ۵. تعداد گویه ها، مغایرت ها و عدم مصاديق متناظر با مفاهیم بنیادین الگوی سرآمدی

مفهوم بنیادین	تعداد گویه ها	مغایرت	عدم مصدقی
دستیابی به نتایج متوازن	۷	۰	۱
ارزش افزایی برای مشتریان	۸	۰	۰
رهبری با چشم انداز، مشارکت و یکپارچگی	۶	۰	۰
موفقیت از طریق کارکنان	۷	۰	۰
مدیریت به وسیله فرایندها	۸	۰	۰
پرورش خلاقیت و نوآوری	۷	۰	۰
ایجاد مشارکت ها	۵	۰	۰
مسئولیت پذیری برای آینده پایدار	۷	۰	۲

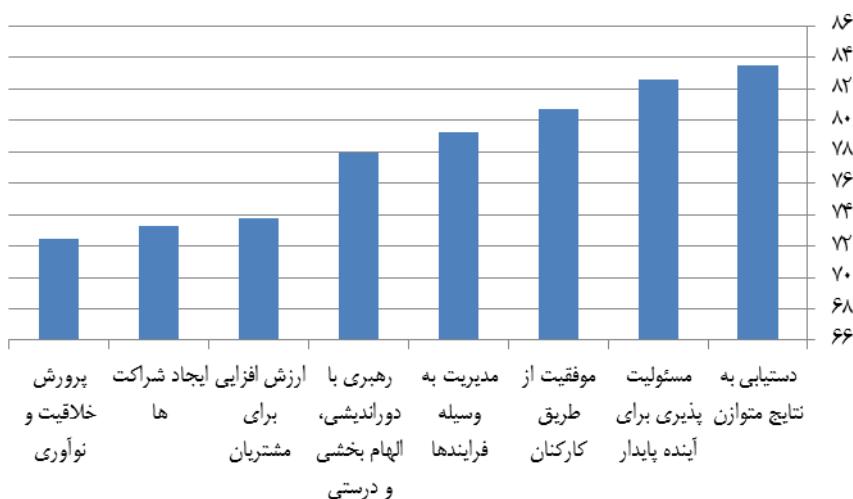
با حذف گویه استفاده از "مدیریت ریسک در اجرای برنامه های سازمان" مشخص گردید که سایر گویه های متناظر با مفهوم "دستیابی به نتایج متوازن" که به شرح زیر می باشند دارای مصاديقی در بازرگان بوده و می توانند مورد استفاده قرار بگیرند:

- شناسایی شاخصها و نتایج لازم برای ارزیابی میزان پیشرفت چشم انداز و اهداف راهبردی
- شناسایی نیازها و انتظارات ذی نفعان به عنوان محركی برای تغییر راهبردها و سیاستها
- تعریف شاخصهای لازم برای اندازه گیری عملکرد سازمان
- ارزیابی نتایج عملکرد فعلی و ارزیابی آنها برای بهبود عملکرد
- اطمینان از ارائه گزارش‌های شفاف به تمامی ذی نفعان و نهادهای حاکمیتی بالادستی

- اطمینان از تأمین اطلاعات درست و کافی برای تصمیم گیران سازمان و توانمندسازی آنها برای پیش بینی عملکرد آینده سازمان
- در خصوص مفهوم "مسئولیت پذیری برای آینده پایدار" نیز با حذف گویه های "در نظر گرفتن تأثیرات بهداشتی، ایمنی عمومی و محیط زیستی حاصل از عملیات سازمان" و "در نظر داشتن مسائل اجتماعی و زیست محیطی به عنوان مرجع در انجام وظایف" سایر گویه ها که به شرح زیر می باشند می توانند در بازرگانی مورد استفاده قرار گیرند:
- شناخت شایستگیهای سازمان برای توسعه دامنه تحت پوشش از جامعه
 - در نظر داشتن مسائل اجتماعی به عنوان مرجع در اجرای وظایف
 - در نظر گرفتن تأثیرات ایمنی عمومی حاصل از عملیات سازمان
 - اطمینان از وجود محیط کار ایمن و سالم برای کارکنان
 - اطمینان از درستی عمل و پذیرش استانداردهای اخلاقی در میان کارکنان
 - پاسخگویی شفاف در برابر ذی نفعان و گستره جامعه
 - تخصیص منابع در دست برای تأمین نیازهای بلند مدت و نه فقط برای نیازهای کوتاه مدت
- تضمین کننده مسئولیت پذیری سازمان برای آینده پایدار خواهد بود.

جدول ۶. اهمیت هریک از مفاهیم بنیادین الگو در بازرگانی کل ناجا

ردیف	مفهوم بنیادین	میانگین اهمیت
۱	دستیابی به نتایج متوازن	۸۳/۴۹
۲	مسئولیت پذیری برای آینده پایدار	۸۲/۵۷
۳	موفقیت از طریق کارکنان	۸۰/۶۹
۴	مدیریت به وسیله فرایندها	۷۹/۲۵
۵	رهبری با دوراندیشی، الهام بخشی و درستی	۷۷/۹۲
۶	ارزش افزایی برای مشتریان	۷۳/۷۴
۷	ایجاد شرکتها	۷۳/۳۰
۸	پرورش خلاقیت و نوآوری	۷۲/۴۸



شکل ۵. نمودار اهمیت مفاهیم بنیادین الگو سرامدی در بازرگانی کل ناجا

میانگین اهمیت مفاهیم بنیادین الگوی سرامدی (EFQM) در جدول (۶) و شکل (۵) نمایش داده شده است. بر این اساس مشخص شد که بر اساس ارزشهای اصول و مأموریت سازمان بازرگانی کل ناجا دستیابی به نتایج متوازن بیشترین اهمیت را کسب کرد که این امر بیانگر اهمیت رشد و توسعه سازمان بازرگانی کل در تمامی جهات از دیدگاه خبرگان سازمان است.

مسئولیت پذیری برای آینده پایدار در جایگاه دوم قرار گرفت و بر این اساس مشخص می شود که از دیدگاه خبرگان، سازمان بازرگانی کل، اجرای فعالیتهای این سازمان در راستای ایجاد آینده ای پایدار برای جامعه و نظام است. هم چنین از دیدگاه الگوهای سرامدی دستیابی به موفقیت بدون استفاده از کارکنان امکانپذیر نیست و حتی در صورت دستیابی در موارد خاص نمی توان انتظار پایداری موفقیت را داشت. این نکته در سازمان بازرگانی کل ناجا با قرار گرفتن مفهوم موفقیت از طریق کارکنان در جایگاه سومین مفهوم بنیادین از دیدگاه خبرگان مورد توجه قرار گرفته است. در ادامه مدیریت به وسیله فرایندها، رهبری با دوراندیشی و الهام بخشی، ارزش افزایی برای مشتریان، ایجاد شرکتها و پرورش خلاقیت و نوآوری در جایگاه های بعدی اهمیت قرار گرفته است. با توجه به این موارد در بخش بعد معیارهای الگو و امتیاز آنها مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۷-۲. اولویت بندی معیارهای الگو سرامدی

بر اساس یافته های حاصل از میانگین اهمیت معیارهای مدل، در ادامه از آزمون فریدمن برای اولویت بندی معیارهای مدل استفاده می شود. باید توجه داشت که اولویت بندی فوق تنها برای

نمایش میزان اهمیت هریک از معیارها در سرآمدی بازرسی کل است و بیانگر اوزان معیارها نمی باشد. امتیاز معیارها در بخش بعدی مورد مطالعه قرار گرفته است.

نکته قابل توجه در استفاده از آزمون فریدمن در تعیین اوزان مدل سرآمدی بازرسی توجه به رشد متوازن سازمان است. بدین معنی که می بایست آزمون فریدمن ابتدا برای حوزه توامندسازها مورد استفاده قرار گرفته و سپس برای حوزه نتایج نیز استفاده شود، دلیل این امر توجه به امتیاز متوازن (یکسان) برای حوزه توامندسازها و نتایج است. به بیان دیگر در این تحقیق سعی شده است مفروضات اصلی مدل تعالی سازمانی اروپا که همانا در نظر گرفتن ۵۰۰ امتیاز برای حوزه توامندسازها و ۵۰۰ امتیاز برای حوزه نتایج می باشد حفظ شوند. لذا در ادامه برای تعیین امتیاز هریک از معیارها، به بحث رشد متوازن توجه خاص شده است. خروجی آزمون فریدمن برای حوزه نتایج در جدول (۷) نمایش داده شده است.

بر اساس جدول فوق اولویت بندی معیارهای حوزه توامندسازها به ترتیب بصورت: هدایت گری، راهبرد، کارکنان، شراکت ها و منابع و محصولات، خدمات و فرایندها می باشد.

جدول (۸) نتایج آزمون فریدمن را برای حوزه نتایج نمایش می دهد. لذا ترتیب اولویت پرداختن به معیارهای حوزه نتایج در بازرسی کل می بایست بصورت: نتایج مشتریان، نتایج کارکنان، نتایج جامعه و نتایج کلیدی عملکرد می باشد.

جدول ۷. آزمون فریدمن برای حوزه توامندسازها

معیار	میانگین رتبه
هدایت گری	۳/۱۰
راهبرد	۲/۷۹
کارکنان	۳/۶۳
شراکت ها و منابع	۲/۴۶
محصولات، خدمات و فرایندها	۳/۰۱
مقادیر آزمون	
مقدار آماره	۱۱/۸۲۳
درجه آزادی	۴
معنی داری	۰/۰۱۹

جدول ۸. نتایج آزمون فریدمن برای حوزه نتایج

میانگین رتبه	معیار
۲/۶۲	نتایج مشتریان
۲/۵۷	نتایج کارکنان
۱/۸۷	نتایج جامعه
۲/۹۴	نتایج کلیدی عملکرد
مقادیر آزمون	
۱۴/۴۳۱	مقدار آماره
۳	درجه آزادی
۰/۰۰۲	معنی داری

۷-۳. امتیاز معیارهای الگو سرامدی

به رغم تعیین اوزان معیارهای مختلف در الگو توسط بنیاد اروپایی کیفیت این نکته را می‌باید مورد توجه قرار داد که ممکن است موارد پیش فرض با توجه به مقتضیات سازمانهای نظارتی همچون بازرگانی کل ناجا برای اجرا در چنین سازمانهایی کارایی نداشته باشد؛ لذا با توجه به مطلب بیان شده در این تحقیق با بهره گیری از پرسشنامه سعی شد تا با استفاده از نظارت خبرگان سازمان، امتیاز معیارهای مختلف تعیین شود.

بر اساس نظر ۳۰ نفر از خبرگان نقاط قابل تمرکز بر اساس ارزشها و اصول بازرگانی کل ناجا مشخص شد. پیش از بیان نقاط قابل تمرکز باید توجه کرد که با توجه به تأیید مفاهیم بنیادین در الگوی سرامدی بازرگانی کل ناجا، نیازی به تأیید دوباره معیارها نیست؛ زیرا تمامی معیارهای الگو مشتق شده از مفاهیم بنیادین است که پیشتر به تأیید خبرگان سازمان رسیده است. در خصوص اهمیت معیارهای الگو در سرامدی بازرگانی کل ناجا بر اساس نظر خبرگان، این نتایج حاصل شده است. در بررسی موارد زیر می‌باید توجه کرد که منظور از اهمیت معیارهای الگو نقاط قابل تمرکز در وضعیت فعلی سازمان است و نه امتیاز آنها. لذا در حوزه توانمندسازها اولویت به صورت کارکنان، رهبری، خدمات و فرایندها، راهبرد و شراکتها و منابع و در حوزه نتایج: نتایج مشتریان، نتایج

کلیدی عملکرد، نتایج مشتریان، نتایج کارکنان و نتایج جامعه است. اولویت هر یک از معیارهای حوزه توانمند سازها و نتایج به ترتیب در جدولهای (۹) و (۱۰) نمایش داده شده است.

جدول ۹. اولویت معیارها در سرامدی بازرگانی کل ناجا در حوزه توانمندسازها

معیار	میانگین	ارزش استاندارد
رهبری	۸۶/۱۸	۰/۲۰۴
راهبرد	۸۳/۷۱	۰/۱۹۸
کارکنان	۸۸/۱۸	۰/۲۰۸
شرکتها و منابع	۷۸/۹۴	۰/۱۸۷
محصولات، خدمات و فرایندها	۸۵	۰/۲۰۱
جمع	۴۲۲	۱

جدول ۱۰. اولویت معیارها در سرامدی بازرگانی کل ناجا در حوزه نتایج

معیار	میانگین	ارزش استاندارد
نتایج مشتریان	۸۵	۰/۲۵۸
نتایج کارکنان	۸۵/۲۴	۰/۲۵۸
نتایج جامعه	۷۳/۶۳	۰/۲۲۳
شرکتها و منابع	۸۵/۴۱	۰/۲۵۹
جمع	۳۲۹/۲۷	۱

بر اساس تحلیل آماری نظر خبرگان مشخص شد که دستیابی به نتایج متوازن بیشتر از سایر موارد مورد توجه خبرگان بوده و خروجی تحلیل آماری امتیاز ۱۰۰ برای هریک از معیارهای حوزه توانمندسازها و امتیاز ۱۲۵ برای معیارهای حوزه نتایج تعیین شد. در نتیجه در مجموع امتیاز یکسان ۵۰۰ برای هر دو حوزه توانمندسازها و نتایج و ۱۰۰۰ برای مجموع معیارهای الگو تعریف گردید. نتایج آزمون معنی داری امتیاز ۱۰۰ برای هریک از معیارهای توانمندساز و ۱۲۵ برای هریک از معیارهای نتایج به ترتیب در جدولهای (۱۱) و (۱۲) نمایش داده شده است.

جدول ۱۱. نتایج آزمون t برای معنی داری امتیاز ۱۰۰ برای هریک از توانمندسازها

مقدار آماره آزمون	۰/۰۰۰
درجه آزادی	۴
معنی داری	۱/۰
حد پایین	-۵/۵۵
حد بالا	۵/۵۵

جدول ۱۲. نتایج آزمون t برای معنی داری امتیاز ۱۲۵ برای هریک از نتایج

مقدار آماره آزمون	۰/۰۰۰
درجه آزادی	۳
معنی داری	۱/۰
حد پایین	-۱۳/۸۱
حد بالا	۱۳/۸۱

۴-۷. الگوی سرامدی بازرگانی

شکل (۶) الگوی سرامدی حاصل از این تحقیق را به همراه امتیاز معیارها برای اجرا در سازمان بازرگانی نشان می‌دهد.



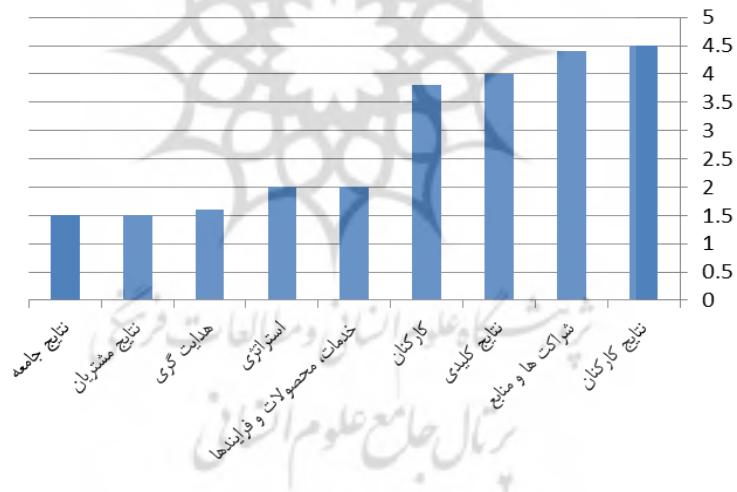
شکل ۶. الگوی سرامدی بازرگانی کل ناجا به همراه امتیاز معیارها

۷-۵. ارتباط وظایف بازرگانی با معیارهای الگوی سرامدی بازرگانی

با توجه به یافته های تحقیق در معیارهای هدایت گری، استراتژی، خدمات، محصولات و فرایندها، نتایج مشتریان و نتایج جامعه سازمان بازرگانی بر اساس شرح وظایف موجود در وضعیت بحرانی است. منظور از بحرانی بودن معیار در بازرگانی کل ناجا، کمتر بودن نسبت شرح وظایف تعریف شده به تعداد زیر معیارها از عدد دو تعریف شده است. لذا در صورت اجرای الگوی سرامدی در بازرگانی کل ناجا اولین تأثیر آن تغییر شرح وظایف در حوزه معیارهای بیان شده است.

شکل (۷) نسبت وظایف مرتبط در هر معیار را به تعداد زیر معیارها نمایش می دهد. همان گونه که بیان شد از نسبت یاد شده در این تحقیق برای شناسایی معیارهای بحرانی در بازرگانی کل ناجا استفاده، و بر اساس شاخص یاد شده نقاط قابل بهبود به تفکیک رده های سازمانی ارائه شده است.

شکل (۸) ماتریس ارتباط میان شرح وظایف نه رده سازمانی مورد مطالعه در بازرگانی و معیارهای الگوی سرامدی بازرگانی را نمایش می دهد.



شکل ۷. نسبت تعداد وظایف مرتبط به تعداد زیرمتغیرها

۸. نتیجه گیری

در این تحقیق سازگاری الگوی سرامدی با وضعیت بازرگانی برای اجرا در آن مورد ارزیابی قرار گرفت. در همین راستا ابتدا مأموریت، ارزشها و اصول حاکم بر این سازمان بررسی، و سپس از ابزار پرسشنامه برای جمع آوری نظر خبرگان استفاده شد. در پرسشنامه اول میزان تطبیق و مصدق مفاهیم بنیادین توسط گویه های متناظر مورد ارزیابی قرار گرفت که بر اساس نتایج، مغایرت بنیادین مشاهده نشد. در ادامه اهمیت معیارهای مختلف توسط پرسشنامه دیگری مورد ارزیابی قرار گرفت که بر این اساس امتیاز معیارهای توانمندساز ۱۰۰ و معیارهای نتایج ۱۲۵ تعیین گردید. بر اساس یافته های این تحقیق الگوی سرامدی بنیاد مدیریت کیفیت اروپا هیچ گونه مغایرتی با اصول حاکم و مأموریت سازمان ندارد و تنها استفاده از مدیریت خطرپذیری و توجه به مسائل زیست محیطی، مصدقی در سازمان ندارد که از گویه های متناظر مفاهیم مربوط باید حذف شود. لذا با توجه به این موارد، بازرگانی این الگو برای سرامدی استفاده کند.

۹. پیشنهادها

۱. در راستای پیاده سازی مدل های تعالی در بازرگانی پیشنهاد می شود برنامه مدونی در خصوص آموزش کارکنان انجام پذیرد. زیرا مهمترین عامل در موفقیت پیاده سازی چنین مفاهیمی آمادگی و تعهد کارکنان به انجام فعالیتهای مرتبط در این حوزه است آموزش های پیشنهادی در این خصوص بشرح زیر می باشد:
 - برگزاری جلسه آموزشی حداکثر دو روز برای آشنایی با الگو و روش های خودارزیابی برای مدیریت ارشد سازمان. برای برگزاری دوره فوق پیشنهاد می شود در محیط خارج از محیط کاری انجام و بصورت گردهمایی باشد.
 - برگزاری میزگردهایی با حضور رده های استانی برای آشنایی بیشتر با مدل سرامدی سازمانی.
 - برگزاری اتاق های فکر با عنوان پیشنهادی "سرامدی بازرگانی: راهکارها، پیامدها و نتایج" برای نهادینه سازی فرهنگ سرامدی در بازرگانی
 - تشکیل تیمهای خودارزیابی، بدین صورت که برای هریک از معیارها تیم خودارزیابی شامل یک یا چند مدیر و روسای رده های مختلف تشکیل می شود. اوکلند (ترجمه الوندی، ۱۳۸۶):

(۱۳۴) روش‌های متفاوتی را برای انجام خودارزیابی معرفی می‌نماید که سازمان بازرگانی بسته به نیاز خود می‌تواند از یک یا چند مورد از آنها استفاده نماید.

- برگزاری جلسه آموزشی اطهارنامه نویسی برای روسا و کارشناسان سازمان
- تهییه گزارش بازخورد و ارائه آن به سلسله مراتب سازمان

۲. بر اساس یافته‌های محقق از مصاحبه با خبرگان مشخص گردید که توانمندسازی کارکنان مورد توجه خاص در بازرگانی می‌باشد. با این وجود تعامل مشخص و روشنی میان توانمندسازی کارکنان و نتایج مورد انتظار از سازمان مشاهده نگردید. لذا پیشنهاد می‌شود بر اساس مفاهیم مدل سرآمدی روابط علت و معلولی میان توانمندسازها و نتایج برقرار شده و برنامه‌های توانمندسازی بر این اساس تدوین شوند.

۳. بر اساس یافته‌های حاصل از اجرای پرسشنامه دوم پیشنهاد می‌شود با توجه کسب میانگین رتبه ۳/۶۳ توسط معیار کارکنان، توجه سازمان به ترتیب در حوزه توانمندسازها به معیارهای:

کارکنان- هدایت گری- خدمات و فرایندها- راهبرد - شرکت‌ها و منابع معطوف گردد. به عبارت دیگر ترتیب فوق بیانگر اهمیت هریک از معیارهای توانمندساز در تعالی بازرگانی است. در خصوص برنامه‌های قابل تعریف در هر یک از معیارهای فوق لازم است در ابتدا خودارزیابی بر اساس مدل سرآمدی EFQM در بازرگانی صورت گرفته و براساس نتایج آن فعالیتهای مختلفی در هریک از رده‌های سازمانی متناظر با معیارهای فوق تعریف گردد.

۴. در حوزه نتایج، ترتیب اهمیت و یا رتبه معیارها به صورت:

- نتایج کلیدی عملکرد
- نتایج مشتریان
- نتایج کارکنان
- نتایج جامعه

می‌باشد. بر همین اساس پیشنهاد می‌شود سازمان طی یک برنامه مدون شاخص‌های مرتبه با هر یک از معیارهای حوزه نتایج را تعیین نمایند و با تمرکز بر هریک از معیارها براساس ترتیب بیان شده موجبات ارزیابی صحیح از سازمان را فراهم سازند.

شکل ۸. ارتباط میان معیارهای الگوی سرآمدی و رده‌های سازمانی مورد مطالعه در بازرسی

منابع فارسی

۱. آذر، عادل (۱۳۷۹). آمار و کاربرد آن در مدیریت جلد دوم، تهران: انتشارات سمت
۲. حافظ نیا، محمد رضا (۱۳۸۱). مقدمه ای بر روش تحقیق در علوم انسانی، تهران: انتشارات سمت.
۳. سند راهبردی بازرگانی ناجا (۱۳۸۵).
۴. علوی، پرویز، تقوی، الهوری (۱۳۸۹). مدل تعالی سازمانی EFQM، تهران: انتشارات رسا در علوم انسانی، تهران: دفتر تحقیقات و انتشارات بدر
۵. نادری، عزت الله، و سیف نراقی، مریم (۱۳۷۴). روش‌های تحقیق و چگونگی ارزشیابی آن
۶. نجمی، منوچهر (۱۳۸۹). مدل جایزه تعالی ۲۰۱۰ EFQM، تهران: سرآمد
۷. جلوداری ممقانی، بهرام (۱۳۸۹). سازمان‌های متعالی، تهران: مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران
۸. توکلی، غلام رضا و بهشتی پور، بهنام (۱۳۸۹). مدل تعالی سازمانی و سرآمدی- EFQM- ۲۰۱۰، تهران: انتشارات رسا
۹. گرامی، محمدرضا و نورعلیزاده، حمیدرضا (۱۳۸۷). تعالی سازمان‌ها: الگوی تعالی بنیاد مدیریت کیفیت (EFQM)، تهران: انتشارات سرآمد
۱۰. محبی مقدم، علی اکبر (۱۳۸۷). مدل تعالی سازمانی EFQM، تکنیک‌ها و رویکردهای اجرایی، تهران: انتشارات یاس بهشت
۱۱. رضایتمند، علیرضا و قاسمی ساسان (۱۳۸۴). ابزارهای سرآمدی، تهران: انتشارات دانش پژوهان برین
۱۲. اوکلند، جان اس؛ ترجمه الوندی (۱۳۸۶). تعالی سازمانی فرآگیر، تهران: انتشارات رسا
۱۳. نجمی، منوچهر و حسینی، سیروس (۱۳۸۸) مدل سرآمدی EFQM: از ایده تا عمل، چ هشتم، انتشارات سرآمد، تهران: موسسه مطالعات بهره‌وری و منابع انسانی

منابع انگلیسی

1. European Foundation for Quality Management (2001), "The EFQM in Action", Brussels Representative Office, Belgium
2. European Foundation for Quality Management (2003), "The EFQM Excellence Model", Brussels Representative Office, Belgium
3. European Foundation for Quality Management (2010)(1), "EFQM Levels of Excellence", www.efqm.org
4. European Foundation for Quality Management (2010)(2), "The Fundamental Concepts of Excellence", Brussels Representative Office, Belgium
5. European Foundation for Quality Management (2010)(3), "EFQM Excellence Model", Brussels Representative Office, Belgium
6. Gemoets, P (2009), "EFQM Transition Guide", www.efqm.org

