管理体系审核记录表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 过程与活动、抽样计划 | 涉及条款 | 受审核部门：销售部 主管领导：叶小燕 陪同人员：王晶晶 | 判定 |
| 审核员：郭力 审核时间：2022年4月21日 |
| 审核条款：Q:5.3；6.2；6.3；8.1；8.2、8.3、8.4、8.5.1；8.5.2；8.5.3、8.5.4；8.5.5、8.5.6；9.1、10.2、10.3 |
| 职责权限 | **5.3** | 查《公司岗位职责及任职要求》，已经明确了销售部的岗位职责，具体为：主要职责如下：a)负责公司的战略管理工作；b)负责公司所需的对外接口工作；c)负责制定实现本部门的Q目标及改进；d)负责顾客要求的识别，顾客财产的管理、合同的制定和评审；e)组织联络与拜访客户，了解客户需求、市场状况及销售进度；f)负责公司市场调研、预测、评估；g)负责编制销售计划并负责按顾客要求采购相关物资。h)编制审定销售合同，确定销售产品的技术质量标准；i)负责组织产品销售过程中质量管理工作；j)负责销售过程中的数据分析，管理工作。k)分解部门质量目标，制定管理方案，统计销售产品质量信息，分析销售产品质量；l)责对供应商管理、考核.m)供应商资质评审、再评价和绩效评价，完善供应商档案。n)负责完成销售物资的采购业务的管理工作；部门负责人熟悉本部门职责。 | Y |
| 质量目标 | **6.2** | 查《部门质量目标分解表》该部门的质量目标为：交货准时率 100%不合格品控制过程 100%进料合格率 ≥98%采购产品及时到货率 ≥97%顾客满意度 ≥92分查2021年1-2021年12月《公司及各部门质量目标考核表》对部门目标进行考核，综合完成情况为：交货准时率 100%不合格品控制过程 100%进料合格率 100%采购产品及时到货率 100%顾客满意度 95分基本达到目标要求，目标量化情况良好。质量目标缺乏指标实际完成的实证性资料，已跟负责人沟通。 | Y |
| 变更的策划 | 6.3 | 质量手册中对质量管理体系的变更需求及时机、内容、影响方面进行了策划，变更的时机包括了：质量管理体系的建立和实施的初始阶段；组织机构、环境发生变化；利益相关方的需求和期望方面的任何变化等。对变更的影响方面进行了识别并制定了对策：1）变更的目的和任何潜在的后果，变更有可能带来好的结果，也可能带来风险和挑战，如产品质量差而导致交付后不能如期达标，所以，进行变更的策划时，应考虑充分，未雨绸缪。2）在对质量管理体系的变更进行策划和实施时，保持质量管理体系的完整性:体系变更的策划应充分，如服务方式变更后，作业文件要发生变更，需对员工进行培训，这都需要系统考虑，这样才能保持体系的完整。3）资源的可获取性：体系变更后，如增加新产品时，策划了资源的配置，如人员能力等方面。4）职责和权限的分配或调整：公司职能和权限进行重大调整时，应确保相应文件的变更，同时确保员工能够进行文件的沟通和学习，以确保体系的完整性。在实施变更时，公司考虑了其对目前质量管理体系范围的影响。目前企业无变更情况。 | Y |
| 运行策划和控制 | 8.1 | 公司主要提供：电子产品（石英谐振器）的销售。公司产品执行标准：中华人民共和国招标投标法、石英谐振器型号命名方法GB 6429-1986、电子管管座、石英谐振器插座总技术条件、SJ 1893-1981、电工电子产品环境条件 术语GB/T 11804-2005等。策划输出的具体结果包括以下内容：a）确定产品和服务的要求；--产品标准、编程b）建立过程准则以及产品和服务的接收准则；---检验标准、操作规程c）确定符合产品和服务要求的资源；---服务流程图d）按照准则实施过程控制；---生产和服务过程监控e）保持、保留必要的文件和记录。---文件和质量---策划输出经过评审及跟进、必要的更改控制及批准等以适合组织的运行需要。----需确认/特殊过程：销售服务过程。----外包过程：无----经确认：暂无策划的更改。 | Y |
| 顾客沟通 | Q8.2.1 | 销售部负责人介绍沟通方式主要是电话、传真、资料传递、公司网站、宣传页等形式宣传本公司有关产品及公司的有关信誉等。针对合同洽谈、签订、履行过程中的问题，及时电话联系，明确各自的要求，执行合同。目前沟通效果良好。 |  |
| 与产品和服务有关要求的确认、与产品有关要求评审与产品有关要求的更改 | Q8.2.2、 Q8.2.3Q8.2.4  | 销售部经理介绍：通过招标会、市场调查、客户的走访、电话、传真了解市场的需求状态。主要业务以招标文件、订单、合同、电话、网络、微信、邮件、传真等形式确定与产品有关的要求，均已保存或进行相应的记录。对顾客的要求由销售部内勤直接对顾客要求进行识别、确认，对于存在的问题直接提出和顾客进行交流沟通，在合同签订前在公司微信群内对合同的要求进行评审。叶小燕经理介绍，公司的销售订单来源主要由销售人员与顾客洽谈，了解顾客的需求，并签订《购销合同》，这种方式的订货量一般较大。企业收到客户需求后，由销售部负责人、售后部负责人等相关部门负责人及总经理予以评审，没有异议可以满足要求后才签订购销合同，合同经总经理或其授权人签字并加盖企业公章视同经过合同评审，然后回传给客户作为可以满足要求的承诺，合同评审均是在合同回传给客户之前进行。抽查合同：与裕中企业股份有限公司的《采购单》2203-0011P：产品编号：12M20P2/49SMT……（石英谐振器一种型号），销货数量：10000PCS，交货日期：2022.3.20。提供了《合同、订单评审表》：2022年3月8日，由各个部门进行了评审：行政部：能否保证物料供应；销售部：合同是否合法、完整性、条款是否明确、客户商业信誉良好；售后部：能否保证产品的质量；评审结论：是否同意接受该订单/合同。各部门负责人均有确认。再抽查合同：与太莹企业有限公司 (台湾)的《采购单》：品号：MF-008000-20-3030-02，品名规格：XTAL49/U 1.8432MHZ 20pF（石英谐振器一种型号），数量：20000PCS，交货日期：2022.7.26。提供了《合同、订单评审表》：2022年4月12日，由各个部门进行了评审：行政部：能否保证物料供应；销售部：合同是否合法、完整性、条款是否明确、客户商业信誉良好；售后部：能否保证产品的质量；评审结论：是否同意接受该订单/合同。各部门负责人均有确认。再查看了与浙江雅晶电子青岛分公司、张家港志丰科技有限公司的关于石英谐振器的合同、订单，均进行了合同评审，能够满足要求。叶小燕经理介绍：生合同更改的情况，询问对更改情况的控制较为明确清楚。  |  |
| 产品和服务的设计和开发 | 8.3 | 企业涉及电子产品（石英谐振器）的销售，不适用故GB/T19001-2016标准中8.3“产品和服务的设计和开发”条款的要求。不影响组织确保其产品和服务合格的能力或责任，对增强顾客满意也不会产生影响。 |  |
| 外部提供过程、产品和服务过程管理 | 8.4.1总则、8.4.2外部供方的控制类型和程度、8.4.3提供给外部供方的信息 | 编制的《外部供方控制程序》中，确定了对外部供方实施的具体控制要求，旨在确保产品能够按计划提供，并符合要求，为确保外部提供的过程、产品不会对企业稳定地向顾客提供合格的产品的能力产生不利影响。负责人讲，销售部建立合格供方名录，核定《供方评价表》后，编制《合格供方名单》存档。采购人员应该具备相应能力。采购人员应从《合格供方名录》中选择供方。提供《合格供方名单》: 主要供应商2家，如下：合格供方名称 供应产品名称深圳加泰晶体科技有限公司 石英谐振器深圳市华坤茂电子有限公司 石英谐振器查 2021年11月10日对供方的调查及评价。针对合格供方深圳加泰晶体科技有限公司的评价：评价内容：企业资质、供货能力、产品质量、交货期、价格、售后服务等；符合相关规定，可继续纳入合格供方。评价人： 叶小燕 2021年 11月10 日 批准人： 林则涛另抽外包方——铜陵日科电子有限公司，同上，符合要求。本公司需求物资的采购信息由销售部负责，通过签订书面采购订单方式向合格供方进行产品采购。公司编制了《外部供方控制程序》，要求采购的材料必须进行检验。公司对产品外观、型号规格、数量、合格证等进行了验收。经询问公司采购产品主要根据需求，根据进货检验记录对相关产品的数量、规格型号等进行检验。抽查验证记录《来料检验记录表》，详见8.6条款基本符合要求。现场查看采购产品均按要求进行验证入库。公司外部供方的管理基本符合要求。负责人讲与供方沟通的内容包括：所提供的过程、产品和服务等；采购物资根据签订采购合同进产品的名称、规格、型号、数量等采购信息的确定。抽《采购订单》订单号码：HK2203050,供方：深圳市华坤茂电子有限公司，签订日期：2022-3-5品名 规 格 数量 印 字49SMD 16.000M 20PF/±10PPM <Rr<30,DLD<10 3000 HJB16.00049SMD 18.432M 20PF/±10PPM <Rr<30,DLD<10 4000 HJB18.43249SMD 25.000M 20PF/±10PPM <Rr<30,DLD<10 4000 HJB25.00049S 11.0592M 20PF/±10PPM <Rr<30,DLD<10 1000 HJB11.059249S 12.000M 20PF/±10PPM <Rr<30,DLD<10 4000 HJB12.00049S 8.000M 20PF/±10PPM <Rr<40,DLD<13 2000 HJB8.00049SMD、49S为石英谐振器的两种型号。另抽其采购计划单，均保存完好，符合要求。编制：销售部：叶小燕负责人讲2021年4月以来，未出现采购产品有质量不符合的情况。材料检验见8.6条款 |  |
| 产品和服务提供的控制 | Q:8.5.1 | 公司产品服务主要为电子产品（石英谐振器）的销售。基本服务流程：销售服务流程：签订销售合同-实施采购-采购验收-交付给客户-客户验收-结算。销售部按照策划的流程提供电子产品（石英谐振器）的销售。有相关手册、程序文件以及作业文件等，如《营销业务规范》、《顾客满意度调查管理规定》、《产品检验规范》、《入库单》、《送货单》、《销售服务质量监测记录表》等。查销售合同/订单/报价单详见8.2条款；查《采购订单》详见8.4条款；微信图片_202204211435433微信图片_202204211435432查供应商的《送货单》：2022.4.9日，深圳市华坤茂电子有限公司，送货4100件49S；2021.3.1日，供应商深圳市华坤茂电子有限公司，送货90000件49S. 查企业的《送货单》，2022年3月25日，收货单位：浙江雅晶电子青岛分公司，名称及规格包含了49S系列等，经手人：黄莉，3.25.2022年3月28日，收货单位：浙江雅晶电子，名称及规格为49S，数量10K，经手人：黄莉。微信图片_202204211435436微信图片_202204211435435查《销售服务质量监测记录表》，日期：2022.3.15对销售人员叶小燕在销售过程中的服务质量进行了检查，检查考评涉及内容：包装质量、发货产品规格、数量、销售流程、服务人员态度、售后服务过程等，检查结果符合，评价人：王晶晶。销售过程基本符合要求。 |  |
| 标识及可追溯性 | 8.5.2 | 查《质量手册》，文件规定了对产品、检验状态及唯一性标识做出了规定。1．在仓库现场，采购的产品采用打印标识，标识：产品代号等；2．通过产品检验记录进行追溯，主要记录内容：检验日期，产品型号、品名、数量等； | Y |
| 顾客财产 | 8.5.3 | 公司的顾客或外部供方的财产主要是客户信息等，如有丢失、损坏或不适用的情况发生，应由使用部门及时记录在《顾客及外部供方财产表》中，与顾客协商解决。自体系运行以来尚无顾客财产问题记录。 | Y |
| 防护 | 8.5.4 | 查，公司文件，对产品的防护进行了要求，主要为产品在储运过程的防护。现场观察仓库现场1. 转运：所有产品的转运过程中均有防护，公司的产品堆放整齐，采用托盘进行盛装，采用手动叉车进行运转，人工防护基本到位。2. 包装：公司的产品采用拉丝膜及纸箱进行包装，防护效果较好；3. 运输过程管理：要求运输方进行防护，不得淋雨、震动。查看成品，均按要求放置，防护得当。产品防护基本符合要求。 | Y |
| 交付后的活动 | 8.5.5 | 交付后的活动：交付后的活动主要是售后服务，产品交付后，按照签订的合同条款实施售后服务，公司做出了售后服务承诺，明确有电话技术支持、投诉电话等内容。通过电话、网络等方式与客户交流沟通，了解顾客意见及建议。并将获得信息及时反馈到相关部门进行处理。自体系运行以来尚未发生客户反馈及投诉情况 | Y |
| 更改控制 | 8.5.6 | 查，公司对产品实现过程的更改策划了管理要求。主要包括：产品信息更改等。现场查，公司对于更改销售信息的管理，均为重新发放销售订单变更，并回收作废的计划单。查，近期暂无产品信息变更的情况。 | Y |
| 分析与评价 | 9.1.3 | 公司通过质量目标考核、内审、管理评审等对体系的有效性进行评价。1）提供了顾客满意调查表，并进行了分析。2）对过程产品质量进行了统计分析3）对采购物资进行验证。根据验收结果，证明供方提供的产品质量是稳定的.4）通过内审中发现的不符合，确定改进措施并实施。5）通过管理评审，提出改进措施，以便发现改进方向。 | Y |
| 改进 | Q：10.2、10.3 | 管理者代表组织持续改进过程的策划工作，由行政部实施持续改进过程的管理。公司体系运行的持续改进，是通过方针、目标、管理方案的制定与实施，通过内外部的审核结果，管理评审的开展，分析和评价结果、纠正预防措施的实施，促进管理体系的持续改进。并通过对各项工作的考核，不断提出改进要求，全员的质量、环保、职业健康意识、安全意识有较大的提高，持续改进了管理体系的有效性。 |  |

说明：不符合标注N