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：张丽 陪同人员：丁志刚 | 判定 |
| 审核员：张磊 审核时间：2022.11.24 |
| 审核条款：  QMS:5.3组织的岗位、职责和权限、6.2质量目标、8.2产品和服务的要求，8.5.3顾客或外部供方的财产、9.1.2顾客满意、8.5.5交付后的活动，  EMS：5.3组织的角色、职责和权限、6.1.2环境因素；6.2目标及其达成的策划；8.1运行策划和控制；8.2应急准备和响应  OHSMS：5.3组织的角色、职责和权限；6.1.2危险源辨识和职业安全风险评价；6.2目标及其实现的策划；8.1运行策划和控制；8.2应急准备和响应； |
| 组织的角色、职责和权限 | QEO：5.3 | 主要负责客户沟通和档案，负责产品的销售工作；将销售合同及时传递到有关部门，监督合同的落实情况；记录市场反馈信息，处理客户的投诉，并将此类信息反馈给相关部门；做好市场调查，负责顾客满意调查与分析、顾客或外部供方的财产管理；负责本部门环境因素、危险源的识别评价和控制措施的实施；参与公司组织的应急演习、合规性评价等。  负责人明确部门的职责和权限。销售部负责人对部门职责清楚。 |  |
| 目标及其实现的策划 | QEO：6.2 | 查销售部目标： 考核情况（2022年1月-2022年10月）  顾客满意度 ≥95分 97  按时交货率 98% 100%  灭火器配置率100％ 100%  固废分类进行处理100％ 100%  火灾事故发生率为零 0  安全事故发生率为零 0  经考核，已完成。 |  |
| 产品和服务的要求 | Q：8.2 | 销售部负责对顾客进行走访、电话或网络沟通，了解顾客的需求和意见。  与顾客签订合同或订单，或接受顾客口头订单，常规合格或订单由销售部负责进行评审，特殊的需总经理和相关部门负责人共同进行评审；  查 有顾客台帐4家， 记录单位名称、产品名称、联系人、电话。  抽 产品销售合同，  1.抽2022年10月13日，合同编号：2D-20221013ZSL，与勤沅企业有限公司签订的石墨烯加热膜片销售合同，经评审后签订，  2.抽2022年5月11，合同编号：2D-20220511ZSL，与深圳市照见科技有限公司签订的石墨烯加热膜片销售合同，经评审后签订，  另抽两份销售合同，均明确产品名称、规格、价格和付款、交付时间、技术要求、验收标准等。  合同已及时评审，有销售合同审批记录，双方公司的签字和公章，评审在合同签订前进行。  体系运行以来没有发生合同或订单重大更改的情况，如果需要更改，明确更改要求，需对更改内容重新评审，并将变化的要求及时通知有关人员。  与客户保持密切沟通，及时回访用户，并对顾客反馈问题解答，针对存在的问题及时进行处理，体系运行以来未发生严重顾客投诉。  执行订单或合同要求为顾客提供产品和服务，符合要求。 |  |
| 顾客或外部供方的财产 | Q：8.5.3 | 公司明确了对顾客或外部供方财产的管理，明确了对顾客或外部供方财产的登记、验收、保护、使用，与负责人交流明确识别、审核、保管和使用要求。  有顾客财产接收记录：记录客户名称、财产名称（有图案、面料、参数要求）、编号，本部门负责业务交流及沟通协调，由生产技术科进行数量接收，品管科进行质量验收。  公司按要求对顾客信息、技术要求及物品做好保密和保管工作，没有发现丢失和泄露现象。  顾客或外部供方的财产管理符合要求。 |  |
| 顾客满意 | Q9.1.2 | 公司通过拜访、电话、电邮、问卷等形式，收集顾客反馈信息，监视顾客满意程度，评价体系的有效性，寻求体系改进的机会。  企业通过电话/网络沟通，定期走访等多种形式及时了解顾客满意程度信息，并进行分析；  公司2022年7月28日，共针对体系运行来的主要客户发出“顾客满意度调查表”2份，回收2份，回收率100%.  提供2022年7月30日顾客满意度调查表统计分析及结论，有顾客满意度汇总、分析，有加权分析顾客满意度达到97分，已经达到公司的目标值。 |  |
| 交付后的活动 | Q8.5.5 | 本公司交付后活动的范围和程度涉及法律法规要求、与产品和服务相关的潜在不期望的后果、其产品和服务的性质、相关方要求及反馈,跟踪客户使用情况，及时收集意见和意见，及时处理。  有顾客意见处理记录：抽 2021.12.20 深圳市前海桐昕科技有限公司 石墨烯复合导电膜要求单独包装，已立即完成。 |  |
| 环境因素  危险源识别、评价与控制措施 | EO:6.1.2 | 查，依据《环境因素识别与评价控制程序》，根据不同的时态、状态识别了环境因素，通过对其发生的可能性、危害性等进行评价，销售部确定的重要环境因素有：1）潜在火灾；2）固废的排放。  现场查看，部门的主要工作为石墨烯导电复合加热膜的销售；销售过程中有办公固废、辅料、包装箱、包装袋/桶等固废，部门的环境因素识别和重要环境因素基本到位。  查，销售部经过辨识与评审形成了《危险源辨识与风险评价控制程序》，包括办公设备线路损坏漏电引发触电伤人、吸烟引然纸张引发火灾；高温天气下业务外出造成的的中暑、业务外出发生的交通事故等危险源。  采用的是经验判断法、过程分析法识别。  销售部采用打分法确定重大风险是：（1）线路短路、吸烟引发火灾。  危险源辨识基本充分、风险等级评价基本合理。  查，风险控制措施有：  相关方告知、定期检查线路；设立消防逃生通道、消防设备配备定期检查；  参与消防应急预案的制订及演练等。  危险源识别基本充分，控制措施需要完善。 |  |
| 运行策划和控制 | EO:8.1 | 查，销售部实施以下环境安全管理制度：《固体废弃物管理规定》《消防管理制度》、《安全检查制度》、《火灾事故应急救援预案》、《运行管理制度》等。  查不可接受风险源：  1）线路短路、吸烟引发火灾  查重要环境因素：   1. 潜在火灾； 2. 固废排放；   查看，公司制订的相应的安全管理制度及管理方案，对不可接受风险源进行管控。  据称：对火灾应急设施、安防设施运行情况等进行了检查维护。  查不可接受风险源：  1）线路短路、吸烟引发火灾  查看，公司制订的相应的安全管理制度及管理方案，对不可接受风险源进行管控。  据称：对火灾应急设施、安防设施运行情况等进行了检查维护。  查销售部办公区域环境和安全实施情况；  现场查看：现场未发现大功率电器使用。  现场查看：现场电线有穿管保护，固定布局、现场有禁止吸烟的提醒，办公设备均有接地保护。  查见办公区有垃圾分类桶，现场有处理的记录。 |  |
| 应急准备和响应 | EO:8.2 | 查见：《应急准备与响应控制程序》、《消防火灾应急疏活动》  销售部人员在综合管理部 组织下，参加了公司组织的“火灾消防知识培训”。  查见：消防演练实况记录：销售部相关人员参加了2022年7月8日由综合管理部组织的火灾消防演练。  查，现场对应，部门员工的安全逃生意识有明显的改善和较大提高。使员工掌握了安全逃生的方式和路径。同时使员工掌握了灭火器材的使用。消防器材完善、良好。  2022年7月25日由综合管理部组织的触电事故应急救援预案演练。演练效果：演练效果良好，公司制定的《触电事故应急救援预案》编制适宜，不需修订。评价人：肖虎  应急准备：在公司办公区域，按要求配置灭火器。 |  |

说明：不符合标注N