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：蒋叶萍 陪同人员：余竹青 | 判定 |
| 审核员：伍光华 审核时间：2019.9.26 |
| 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、  E/OMS: 5.3组织的岗位、职责和权限、6.2环境与职业健康安全目标、6.1.2环境因素/危险源辨识与评价、8.1运行策划和控制、8.2应急准备和响应， |
| 组织的岗位、职责和权限 | QEO 5.3 | 现场审核过程了解到部门主要负责：市场调研与开发，招投标、商务谈判及合同评审、供方选择及能力评价与调查，顾客档案建立，售后服务及顾客满意度评价与分析，采购管理控制，本部门环境因素和危险源识别和控制，本部门目标制定与实施，与相关方做好沟通，对供方环境、职业健康安全因素等进行控制或施加影响等。  经与经理交流发现其对部门职责权限基本掌握，部门职责得到合理分配，未发现因职责不清责任不明而造成体系运行失效的情况。 |  |
| 目标 | QEO:6.2 | 部门目标：  合同履约率达100%100%；  顾客满意率≥95%；  固体废弃物有效处置率100%；  火灾发生率0；  触电事故发生率0；  2019/6/25考核情况：经查已完成。 |  |
| 产品和服务的要求 | Q8.2 | 销售部负责人介绍沟通方式：主要是电话、资料传递、招投标会、交流会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。  公司主要通过招标会、市场调查、客户的走访、交流会等了解市场的需求状态。主要以招标文件、订单、合同、电话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。  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。然后由销售部经理通过微信群组织人员评审，经评审能满足要求后由总经理或其授权人签字并加盖企业公章，视同已经过合同评审，然后回传给顾客，以作为可以满足顾客产品要求的承诺的证据。  抽1）查2019.3.25日的商品销售合同，包括了如下内容：顾客名称：合肥电力安装总公司，产品名称：MPP电缆保护管（￠175\*12、￠200\*10），数量分别为：16000米和16500米，在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  2）再抽该公司2019.4.1销售合同，顾客名称：南通通明投资实业有限公司，产品名称：PE管（￠50\*3、￠160\*5通信管）数量分别为：79600米和48700米，在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  3）再抽2019.3.15销售合同，顾客名称：南京江宁经济技术开发总公司，产品名称：PVC-C管（￠110\*5、￠160\*8、￠32\*7通信管）数量分别为：10250米、12860米、12770米，在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  4) 抽2019.3.12销售合同，顾客名称：金华市同正物资有限公司，产品名称：MPP电力管（200\*16、175\*12、150\*8）数量分别为：10000米，在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  5) 抽2019.5.26销售合同，顾客名称：浙江展诚建设有限公司，产品名称：CPVC管（￠160\*4、￠200\*11、￠110\*3市政管）数量分别为：12000米、15050米、25010米，在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  6）抽2019.5.23销售合同，顾客名称：南京江宁经济技术开发总公司，产品名称：PVC管件（PVC-U外接75规格，7120只；PVC-U外接160规格，5700只；PVC-U顺水正三通75规格7120只；PVC-U顺水正三通160规格5700只；PVC-U45℃弯头75规格7120只；PVC-U45℃弯头160规格5700只；PVC-U管帽75规格1780只；PVC-U管帽110规格5700只），在合同中明确了质量、价格、交货期、数量、服务、付款方式等要求，同日经总经理签字盖章后回传了顾客。  以上评审均在签订正式合同之前进行。  销售部经理介绍：目前尚未发生合同更改的情况，询问对更改情况的控制较为明确清楚。  产品要求的评审基本符合标准要求。 |  |
| 顾客或外部供方的财产 | Q8.5.3 | 公司在管理手册中，规定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、使用等相关要求。  目前公司无外部供方的财产，涉及的顾客财产仅为顾客信息，公司对顾客相关信息做相关保密规定。  顾客或外部供方的财产管理符合要求。 |  |
| 交付后活动 | Q8.5.5 | 如客户在使用过程中出现问题，先通过电话进行解决，如远程无法解决，派专人到客户现场实地协调解决。 |  |
| 客户满意 | 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。  提供《顾客满意程度调查表》，调查包含：质量、交货期、服务、价格等指标，满意程度分为很满意—----不满意等四个档次。被调查客户包括：合肥电力安装总公司、绍兴大明电力安装总公司、淳安县电力实业有限公司明达物资分公司、金华同正物资有限公司、平阳县昌泰电力实业有限公司、启东江海电力物资有限公司、桐乡市电力工程有限责任公司、江苏皋能电力实业有限公司客户，从提供的调查表来看，客户对组织评价均为“很满意”、“满意”。时间：2019/6/6-9  查见2019.6.10《顾客满意度统计分析表》，编写王彩虹，审批王平飞。对顾客满意度指标完成情况、顾客建议改进方向等予以分析汇总，经评价测算客户满意度得分99.1%。  企业对顾客满意度的调查、分析利用进行了策划并实施，基本符合标准条款的要求。 |  |
| 环境因素/危险源辨识与评价 | EO6.1.2 | 查有：《环境因素和危险源识别评价与控制程序JLKJ-CX01-2019》。  查销售部的“环境因素识别评价汇总表”，识别了本部门在办公、销售、相关方等各有关过程的环境因素，包括电脑使用用电消耗、办公纸张消耗、车辆尾气排放、废包装物排放等环境因素，识别时能考虑产品生命周期观点。  查《重要环境因素清单》，涉及销售部有2项重要环境因素，包括：火灾、固体废弃物的排放。  控制措施：固废分类存放、垃圾等由办公室负责按规定处置，包装物分类卖掉，日常检查、培训教育，配备有消防器材、制定应急预案等措施。  查销售部的“危险源识别及风险评价表”，识别了电脑辐射、办公电器漏电触电、运输汽车事故等危险源。  查《不可接受风险清单》，涉及本部门的有3个不可接受风险，包括：触电、火灾等。  控制措施：危险源控制执行管理方案、配备消防器材、个体防护、日常检查、培训教育、应急预案等运行控制措施。  部门识别和评价基本充分，符合规定要求。 |  |
| 运行策划和控制 | EO 8.1 | 1.编制并实施了环境、职业健康安全控制程序和管理制度。  2.公司目前销售的主要产品有：MPP电力管、PVC－C管、MPP电缆保护管、PE管、CPVC管等市政电力通信用塑料管及管件。  3.对可回收的固体废弃物，一部分由厂家回收，厂家不回收的公司统一回收再利用或由物资回收公司处理，不可回收的废弃物由公司办公室统一处理，部门不单独处理。  4.办公室和仓库内主要是电的使用，电器有漏电保护器，经常对电路、电源进行检查，没有露电现象发生，查见有消除安全检查记录，2019.6月---2019.8月份检查结果正常，检查人王建荣。  5.在产品装车时，要求装运人员必须穿戴劳动防护用品，合理使用搬运工具。  6.对外招投标和业务洽谈时明确承诺公司产品环保、无毒无害。  部门运行控制能结合产品生命周期方法，基本符合策划要求。 |  |
| 应急准备和响应 | EO 8.2 | 制定实施了《应急准备和响应控制程序JLKJ-CX14-2019》，制定了火灾、触电、机械伤害等应急预案。内容包括：目的、适用范围、职责、应急处理细则、演习、必备资料等。  参加了由办公室组织的消防、触电、机械伤害等应急救援演练。  现场巡视产品露天按规格堆放，并加盖防晒篷布，安全有效。  办公室和仓库负责人每月巡查消防设施管理和线路安全情况，查见2019.6月份、2019.7月份和2019.8月份消除安全检查记录，未发现异常，检查人王建荣。 |  |

说明：不符合标注N