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：管理层 主管领导: 牟南 陪同人员：卞永磊 | 判定 |
| 审核员：冉景洲 审核时间：2021年10月28日 |
| 审核条款：见下 |
| 理解组织及其环境  #有影响的内、外部因素主要有哪些？  .对这些内、外部因素的相关信息进行监视和评审的情况如何？ | **4.1** | 公司制定有《内、外部环境风险和机遇分析表》，确定对公司有利的内外部环境因素有：公司全体员工的质量意识比较强，所销售产品质量在同行业中比较优质。  对公司不利的内、外部因素有：市场竞争非常激烈，产品产品利润不断降低、员工成本增加。  公司通过业内展会、同行交流、座谈会、工作例会、QQ、微信等进行内外部沟通，并定期进行评审，形成会议记录。  查见《内、外部环境风险和机遇分析表》  内部环境，人力因素，目前情况：人力资源充足，不利情况：部分岗位技能弱，整改决策：加强岗位培训 | 符合 |
| 理解相关方的需求和期望  #与组织质量管理体系有关的相关方有哪些？  .相关方有哪些要求？  .对相关方及其要求的监视和  评审如何？ | **4.2** | 公司确定的相关方有员工、银行、主管部门、供应商、客户等。  理解员工诉求的形式为谈心、会议等；理解银行等相关方的形式主要为电话沟通、上门拜访等；  员工关注的主要问题有工资、待遇、晋升机制、福利等，供应商关注的主要问题是回款时间等。  对相关方的要求的监视和评审的方法多样，通过QQ和微信等现代通讯手段是常用的便捷而又高效主要方法。  查见《相关方要求识别和控制》相关方：其中顾客的需求和期望是产品质量符合顾客要求、及时交货、价格合理、服务及时、通过ISO9001:2015。  监测指标：产品交付合格率、产品交付履约、顾客满意度等。 | 符合 |
| 确定QMS范围  #质量管理体系的边界和范围。是否形成文件？是否考虑了各种内外部因素、相关方要求及其产品或服务？质量标准是否存在不适用于该范围的情况？若有,是否说明理由？若有理由,是否合理？ | **4.3** | 公司的质量管理体系的范围为:机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备的销售  ---不适用条款：8.3  公司均按照顾客的购买要求出售商品，不需要进一步细化顾客的要求，整个销售过程不涉及设计开发。故GB/T19001-2016标准8.3条款不适用，对于该条款的不适用不影响组织向顾客提供合格产品、服务及满足相关法律法规要求的能力和责任”。  注册地址：重庆市北部新区金渝大道68号3幢1-13-14(城市之光)1幢1单元26-4号(城市之光)1幢1单元26-4号  经营地址：重庆市北部新区金渝大道68号3幢1-13-14(城市之光)1幢1单元26-4号(城市之光)1幢1单元26-4号  经识别，组织依据ISO9001：2015版标准的要求建立、实施、维护质量管理体系，符合标准要求。 | 符合 |
| QMS及其过程  #是否按照标准的要求，建立、实施、保持和持续改进质量管理体系？所需的过程包括哪些？是否形成必要的文件化信息以支持过程运行？是否必要的文件化信息作为运行证据？ | **4.4** | 公司按照ISO9001:2015标准的要求，建立、实施、保持和持续改进质量管理体系，策划质量手册、管理制度、作业文件，包括所需过程及其相互作用，制定有风险管理控制办法，确定产生非预期的输出或过程失效对产品和顾客满意带来的风险，以及应对措施。  组织制定有管理评审控制程序，定期进行体系评审，必要时变更过程，以确保过程持续产生公司期望的结果。  经现场确认，关键过程/特殊过程：销售服务过程，外包过程：无。 | 符合 |
| 领导作用和承诺/5.1.1总则  #最高管理者通过哪些活动证实其对质量管理体系的领导作用和承诺？ | **5.1** | 总经理：牟南 组织代表：卞永磊  公司总经理承诺建立、实施、保持和改进QMS，并对QMS的有效性负责。并组织落实其管理职责内的各项工作。  最高管理者组织公司相关人员并制定了质量方针和质量目标，并与组织环境相一致，与组织的战略方向一致。  根据总经理的谈话沟通，组织的质量管理体系要求已渐渐融入组织的业务过程中。  组织已使用过程方法和基于风险的思维进行体系的运行。  最高管理者针对体系的运行，提供了所需的资源。  向全公司强调遵守法律法规、质量管理、符合质量管理体系的要求及达到顾客满意的重要性。  形成制度化，把质量目标进行层层分解落实到各部门，规定了定期检查落实的情况。  不断强调负责人制度，并制定了各部门负责人的职责、权限，并在全公司宣贯。  基本符合要求。 | 符合 |
| 以顾客为关注焦点  #最高管理者通过哪些活动证实其以顾客为关注焦点的领导作用和承诺？ | **5.1.2** | 公司从采购、销售、售后服务各个环节注重培养员工顾客满意的意识，领导对顾客满意比较关注，认识到没有顾客就没有公司的市场。  公司在各个方面努力提高顾客满意率。注重服务和企业形象。努力寻求顾客满意。 | 符合 |
| 方针（含制定/沟通） | **5.2** | 公司的质量方针是：  “质量为本、客户至上”  公司建立的质量方针基本满足标准各项承诺的要求，基本能为质量目标的制定提供框架，基本符合要求。  主要通过日常工作会议、口头交流等将质量方针的要求向全员传达和灌输，确保员工增强顾客满意和守法意识。 | 符合 |
| 岗位/职责/权限  #组织内的岗位设置如何？  职责和权限如何得到分派、沟通和理解？ | **5.3** | 公司在建立管理体系之初，对各部门的职责权限进行了划分，在质量手册中确定了公司组织机构图，策划：管理层、综合部、市场部等部门，对应每个部门有职能分配表，在5.3职责和权限中对各部门职责权限进行了规定，质量体系负责人由：卞永磊 负责，各部门基本清楚其职责，文件描述职责与实际基本符合。  公司策划有《风险和机遇的应对措施》，考虑到4.1所描述的因素和4.2所提及的要求，确定需要应对的风险和机遇包括：人力资源风险、设备风险管理、采购风险控制、策划能力风险控制、公共设施风险控制及短交期风险控制以及其他风险控制。  组织发生变更时能保持体系的正常运行和完整性； | 符合 |
| 应对风险和机遇的措施  （含6.1.1和6.1.2）  #确定的需应对的风险和机遇有哪些？  .策划应对风险和机遇的措施有哪些？  .如何整合并实施这些措施？  .如何评价这些措施的有效性？  .措施是否与风险和机遇的影响程度相适应？ | **6.1** | 公司策划并批准实施《风险和机遇分析表》，内容包括风险类型、风险因素、应对机遇及措施、现行控制方法、涉及的场所及部门等；  查见《风险和机遇评估分析表》：   1. 类型：外部因素；   类别：竞争风险公司目前的主导产品在市场占有率和领先趋势比较明显，影响公司的领先优势。机遇：竞争加剧，发展压力大，但也会带来新的发展机遇。  应对机遇及措施：及时关注公司产品市场的情况，收集信息及时调整，保持公司产品的竞争力。  针对外部因素，还分析了市场、文化、社会经济、法律法规的变化等。   1. 类型：内部因素；   类别：人力资源风险：公司目前人员，被外单位吸引离开的情况还是存在，人员在素质上参差不齐，加上绩效考核不能落实，会对工作完成质量造成不好的影响。机遇：公司目前主要人员比较稳定，各项绩效能顺利开展，为公司发展提供一个比较好的基础。  应对机遇及措施：各部门应及时关注员工的心态变化，注意工作方式，创造良好的工作环境，提高员工的归属感。  针对内部因素，还分析了财务状况、人力资源、基础设施等。  应对风险和机遇的措施与其对于产品和服务符合性的潜在影响相适应。 | 符合 |
| 质量目标及其实现的策划（含6.2.1/6.2.2） | **6.2** | 公司的质量目标为：  a）产品及时交付率100%  b）客户满意度≥90分  公司的上述质量目标与公司的质量方针保持了一致，包括了满足产品要求所需要的内容，可以测量。  经核查，公司已将质量目标分解到各职能部门，制订了各部门的质量目标，基本能结合各部门工作实际，符合要求。提供有公司及各部门质量目标分析统计报告，实施情况具体见各部门审核记录。  公司建立的文件化的质量管理体系基本保持未变，保持了质量管理体系的完整性、一致性，持续满足了质量管理体系的要求。 | 符合 |
| 变更的策划 | **6.3** | 查，公司的质量管理体系要求：当公司质量管理体系变更时，应考虑：  1.变更的目的及潜在后果；  2.体系的完整性；  3.资源的可获得性；  4.责权的分配和再分配等因素。  经查：公司管理体系暂无变更。 | 符合 |
| 资源总则 | 7.1.1 | 查问总经理，公司运行2015版质量管理体系在策划资源需求。  在提供资源方面充分考虑了内部资源的实际情况，存在的不足将通过从外部引进相应的人力、硬件等资源进行补充。 | 符合 |
| 沟通 | **7.4** | 在公司内部主要采用口头、电话、会议、面谈等形式就与产品质量、服务有关问题及与质量管理体系有关问题进行沟通，基本有效。未发生由于沟通不到位而影响工作的情况。  相关方的沟通主要体现在和顾客的沟通方面，经常性的对顾客进行走访，了解顾客的意见。  销前：走访用户、电话沟通、了解相关信息等，为客户制定专属方案。  销中：组织供方按期交付，解决用户对进度、质量、等关切问题；  销后：与客户保持密切沟通，不定期回访用户，并对顾客反馈问题解答。针对存在的问题及时进行处理。定期发放顾客满意度调查，了解顾客满意或不满意的信息，并积极应对，确保顾客满意。  对顾客一般提出的问题，由售后人员负责解决，或公司派人到现场去查看，确属公司产品及服务质量问题的，给与处理，采取退、换措施。  自体系运行以来，没有发生严重的顾客投诉事件。 | 符合 |
| 总则 | **9.1.1** | 对整个质量管理体系过程进行的监视和测量，主要通过内审、管理评审对销售服务过程进行监视，通过质量目标的定期考核对目标完成情况进行监测，采购产品过程中主要通过查看供方提供的质检报告及对数量、外观、尺寸等抽检进行控制，详见检查记录。通过日常与顾客沟通，反馈问题等来实现对整体情况的掌控，对日常发现的问题进行改进等。 | 符合 |
| 内部审核  (含9.2.1和9.2.2) | **9.2** | 编制有《内部审核管理制度》，程序中规定公司确定质量管理体系覆盖的每年（12个月）至少接受一次涉及所有条款活动的内部审核。  提供有年度内部审核计划包括审核目的、范围、依据、频次、审核方式、审核日程安排。  本次审核时间：2021年9月2日  范围：公司质量体系覆盖的各部门、所有过程。  审核组组成：组长：卞永磊 （A） 组员：刘念 （B）  查公司内审员经培训、内审员授权书，内审员基本能满足内审的能力要求；  查《管理层审核检查表》，《市场部审核检查表》、《综合部审核检查表》、审核过程及条款基本齐全，未出现审核本部门情况。  对应有按审核计划实施审核的现场审核检查表，有审核条款、审核项目及审核记录，有基本内容，但记录较为简单。  查，《内部管理体系审核报告》，审核结论：公司质量管理体系基本符合ISQ9001：2015质量管理体系要求，且运行有效。  此次共开据《内审不符合项报告》1份，涉及市场部7.2条款不符合事实描述“查部门的人力资源管理，提供了管理制度，制定年度培训计划、查10月份培训考核无评价人签字”。查不符合报告，对不符合项进行了分析，并制定了纠正措施，并进行了验证，不符合纠正措施已经关闭。  提供有《内部审核报告》查，审核结论：公司质量管理体系的建立符合标准要求、实施有效。  通过内部审核，公司质量管理体系的建立实施是有效的，符合标准要求。  公司内审基本符合要求。 | 符合 |
| 管理评审  9.3.1总则  9.3.2管评输入  9.3.3管评输出 | **9.3** | 查，公司的质量体系策划了管理评审的管理要求。  查，管理评审记录：  本次评审时间：2021年10月8日  主持人：总经理  提供管理评审会议签到表。  管理评审的输入资料主要是各部门提供的工作总结，内容比较笼统，已与负责人口头提出。  查，管理评审输入资料：各部门工作报告，主要内容涵盖了公司质量方针、目标适宜性，质量目标完成情况报告，公司质量管理体系运行实施情况，取得的成绩，资源状况，服务质量状况，过程控制情况，采取纠正和预防措施情况，顾客满意情况，公司全员质量意识、法规意识和顾客满意意识、组织机构和资源配置情况、体现改进建议、内审结果、与QMS相关的内、外部因素变化、有关QMS绩效和有效性的信息、资源的充分性、应对风险和机遇采取措施有效性、改进的机会、上次管理评审的跟踪情况等。  输入内容基本满足输入要求。  查管理评审输出：  提供有《管理评审报告》：  公司的质量方针、质量目标和质量管理体系基本是适宜、充分、有效的，能以防止不合格来满足顾客要求，符合相关法律法规的要求和规定，能够贯彻我公司的质量方针，实现我公司的质量目标，已建立了自我发现问题和持续改进质量管理体系有效性的机制。  公司经过严格的检验，所有产品均符合标准及客户订货要求。目前暂不需要改进。  本公司按照ISO9001：2015标准要求，为公司产品销售及检验配备了相应的硬件设备。目前，不需要增加设备。  提出改进需求：  人力资源略显不足，需要进一步加强、引进或培训业务骨干，充实人力资源管理。查见管理评审改进措施跟踪表，改进措施正在进行中，下次审核时关注。  管理评审结论：本公司的质量管理体系，基本上是适宜的、充分的和有效的。 | 符合 |
| 总则 | **10.1** | 公司制定系列管理制度《管理评审制度》、《内部审核管理制度》、《纠正措施管理制度》对持续改进的过程予以规定，以实现质量管理体系及产品符合性的持续改进。持续改进的过程包含持续改进的提出、立项、不合格的原因的分析、纠正措施的确定、跟踪和评价及负责部门和人员职责等。  公司通过质量方针、目标的达成分析、内部质量审核结果、数据资料统计分析、纠正和预防措施和管理评审等方式，以推动质量管理体系的持续改进。 | 符合 |
| 持续改进 | 10.3 | 公司主要按策划的质量手册、管理制度等实施运行，主要采用内审、管理评审、数据分析、纠正和预防措施、质量方针和目标等来实现对质量管理体系的改进，另外主要通过日常工作中发现的问题及时予以调整解决来实现。 | 符合 |
| 范围的确认，资质的确认，法律法规执行情况，重大质量事故，及顾客投诉和质量监督抽查情况。一阶段不符合的验证 |  | 现场确认，公司质量管理体系覆盖范围：机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备的销售 。提供营业执，检查有效。公司严格执行国标及行业要求和法律、法规要求。  2021年05月至今，公司没有顾客的重大产品质量投诉，通过顾客满意度调查，顾客对公司提供的产品普遍反映较好。体系运行以来，顾客对质量反应良好，没有重大质量问题和投诉。  质量监督抽查情况：无  提供：质量技术特性由供方控制，提供有产品出厂检验报告及三方委外检验报告（见附件）。  一阶段不符合的验证：无。 | 符合 |

说明：不符合标注N

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:综合部 主管领导：刘念 陪同人员：缪瑞毅 | 判定 |
| 审核员：冉景洲 审核时间：2021年10月28日 |
| 审核条款：见下 |
| 岗位/职责 /权限  #组织内的岗位设置如何？  职责和权限如何得到分派、沟通和理解？ | **5.3** | 查组织编制了《岗位职责》等  体系文件中已经明确了综合部的岗位职责，具体为：  －负责体系运行情况工作检查。  －管理本业务系统的文件和资料  －组织编制、修改组织质量管理体系文件；  －负责组织质量管理体系的内审、管理评审和外审的组织和协调工作；  －负责组织建立管理体系内审员队伍，协助进行内审员培训；  －协助组织管理体系标准、有关知识和文件要求的培训工作；  －负责体系文件的控制管理；  —负责物料采购、供应商评估及评价管理。  。。。。。。  部门职责清楚，描述符合部门实际情况。 | 符合 |
| 质量目标及其实现的策划  （含6.2.1/6.2.2） | **6.2** | 综合部负责人：刘念  查《2021年度质量目标实绩一览表》  测量时间：2021年5月-9月  培训达成率100% 实测：100%  供方交货及时率≥95% 实测：98%  采购合格率≥95% 实测：100%  查2021年培训计划及培训记录，均按照培训计划执行实施。  质量目标覆盖相关职能、层次和过程，质量目标与质量方针保持一致  基本符合要求。 | 符合 |
| 人员  #组织确定的质量管理体系的实施以及过程的运行和控制所需的人员有哪些？  .组织提供的人员是否满足需求？ | **7.1.2** | 查，公司编制了《人力资源管理制度》，公司确定的质量管理体系的实施以及过程的运行和控制所需的人员包括：各职能部门主管（方针、目标的组织贯彻实施、人员及其能力、意识、沟通等管理）、文员（组织知识、体系文件和记录的管理等）  公司从岗位设置、任职资格等方面确定了适宜的人选。  查，公司策划了各岗位的人员任职要求，编制有《员工入职要求及岗位职责》对各岗位人员的技能、教育经历、工作经历、岗位职责、培训等作了具体要求，对总经理、各部门负责人及一般员工等各部门、各岗位的职责和任职要求作了阐述，使与质量相关的岗位任职条件具体化了，为以后招聘工作指明了方面。  现场确认，能满足规定要求。 | 符合 |
| 组织的知识 | 7.1.6 | 公司明确组织知识的概念及其从内部、外部获取并更新知识的来源即包括：内部来源（例如从经历获得的知识；从失败和成功项目得到的经验教训；得到和分享未形成文件的知识和经验，过程、产品和服务的改进结果）；外部来源（如标准；学术交流、专业会议，从顾客或外部供方收集的知识）。  --公司明确组织知识作为公司的重要资源，按内部文件或外来文件予以受控管理，包括必要的分级保密措施。 | 符合 |
| 能力  #组织确定人员所需的能力有哪些？  .组织如何证明其控制下的人员具备所需的能力？  .为获取所需能力采取了哪些措施？  .是否保持适当的记录作为证明人员能力的证据？ | 7.2 | 公司确定了从事的工作影响质量管理体系绩效和有效性且在公司控制范围内的人员所必要的能力，这些能力主要是基于适当的教育、培训或经历等。  公司对每个从事影响产品符合性要求及从事的工作影响质量管理体系绩效和有效性的工作人员的能力进行识别，制定培训制度、有计划有目的、系统地提供培训以满足这些需求。  适用时，采取措施（包括：培训、辅导、重新分配工作或招聘具有能力的人员）获得所需的能力，并评价措施的有效性。保留适当的形成文件的信息，作为人员能力的证据。  查见公司无人员资质要求  查见2021年度培训计划共6次，已完成的培训记录4次。  1）：2021.05.06 培训内容：质量手册、管理制度、管理制度等。培训人员：全体人员；效果评价：达到培训效果，学员基本掌握所学内容，效果良好。评价人：卞永磊。  2）：2021.6.15 培训内容：销售管理制度、销售技巧；培训人员：全体销售人员等；效果评价：达到培训效果，学员基本掌握所学内容，效果良好。评价人：卞永磊  其它培训均按计划执行。  公司人员能力管理符合要求。 | 符合 |
| 意识 | **7.3** | 公司通过宣导、培训、制度约束等方式确保员工能意识到他们从事的活动的相关性及重要性，以及他们对贯彻质量方针、达成质量目标及实现QMS的有效性的积极贡献，以及其不符合QMS要求的后果。  ---经与员工沟通了解，其基本具备以上必要的质量意识和质量管理体系相关意识。 | 符合 |
| 形成文件的信息/7.5.1总则 | **7.5.1** | 公司的质量管理体系文件----包括  一级文件：质量管理手册  二级文件：管理制度  三级文件：管理规定或制度  四级文件：表格和检查表。  --此外，外来文件即外部提供的文件,包括规格标准、与产品质量有关的企业标准。通常属于第三级文件，并得到及时识别和分发控制。  经查：公司提供的各级体系文件总体满足标准的要求和确保QMS有效性的需要。  管理体系文件无变化。 | 符合 |
| 创建和更新 | **7.5.2** | 抽查3-5个体系文件如：质量手册、管理制度、员工入职要求及岗位职责、销售规范等均有适当的标识和说明、相对固定的格式、纸质和电子档为载体、文件发布前均的得到评审和批准，从而确保了适宜性和充分性；记录得到确认等。  现场抽见《质量手册》  文件编号：YTJD-QMS-2021 版本号：A/0  2021年5月4日发布 编制：刘念 审核：卞永磊 批准：牟南  抽见文件《管理制度》  文件编号：YTJD—QP—XXX 版本号：A/0  2021年5月4日发布 编制：刘念 审核：卞永磊 批准：牟南  以上文件均有编审批，发布实施日期及发放编号、受控状态。  管理体系文件无变化 | 符合 |
| 形成文件信息的控制  #如何控制文件和记录？  是否在需要时和需要的地方可获得相关文件？  是否采取了措施防止泄密、不当使用和不完整？  是否关注下列活动：  a）分发、访问、检索和使用；  b）存储和防护，包括保持可读性；  c）更改控制；  d）保留和处置。  识别的外来文件有哪些？如何对外来文件进行控制？  是否对记录实施了保护，防止非预期的更改 | **7.5.3** | 使用文件的现场抽查确认，未发现不适宜或缺失的文件。  --公司对重要的文件信息通过权限控制分发或禁止复印外传等予以保密。  --现场确认：各级文件的分发、访问、检索和使用、存储和防护等均符合规定要求。  查，管理制度：公司编制了《文件控制程序》，规定了体系文件的编制、审核、批准、受控、使用、报废等要求。查见：管理制度有19个，查：《受控文件清单》里面包括：质量手册、管理制度、岗位职责、销售规范等。  查见：《文件发放、回收记录》管理制度、质量手册、管理制度汇编等行了发放；对文件的发放记录内容，有文件编号、分发号，版本，部门签收等内容，暂无回收记录发生。  可获得该文件的有效版本：  《质量手册》现行版本为A/0版  以上文件字迹清楚，审批齐全，受控标识完整  保存完好，易于识别。 查《外来文件清单》,里面包括法律法规：中华人民共和国合同法、中华人民共和国消费者权益保护法、中华人民共和国价格法、中华人民共和国产品质量法,污水处理用潜水推流式搅拌机能效限定值及能效等级GB 37485-2019、阀门的试验与检验978-7-5066-5231-5、仪器仪表用电连接器通用技术条件JB/T 9472-2013、水处理设备性能试验GB/T 13922-2011、水处理设备性能试验 第4部分: 加药装置DB44/T 841.4-2010、污水处理设备安全技术规范GB/T 28742-2012等标准及客户合同要求。 查见《质量记录清单》，规定了保存期以及保存的部门。现场查见，对记录的保存不够规范，已现场口头提出。  QMS运行至今文件更改和作废情况未发生。在“文件控制程序”中对如发生以上情况均有明确规定。 | 符合 |
| 外部提供的 控制/总则  #组织需控制的对外部提供的过程、产品和服务由哪些？ | **8.4.1** | 查，公司编制了质量手册8.4条款及《外部供方管理制度》。文件规定了本公司有关的采购产品的采购过程进行控制，确保采购物资符合质量要求以及在交付和服务等各方面符合规定的要求。规定了对供应商每年进行评审。  负责人讲，市场部建立合格供方名录，核定《供方评价表》后，编制《合格供方名录》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。  查《合格供方名录》：主要供应商如下；  1、广州赫碧源环保科技有限公司 （供应：机电设备、水泵等）  2、重庆威博机电技术有限公司 （供应：机电设备、电器设备）  3、成都思泽源科技有限公司 （供应：机电设备、水处理设备）  4、成都川厘塑胶管业有限公司 （供应：阀门）  5、北京华夏流体设备有限公司 （供应：水处理设备）  6、陕西卓控自动化仪表有限公司 （供应：仪器仪表）  。。。。。。  --抽《供方评价表》  2021年4月供方评价确认：  供方：广州赫碧源环保科技有限公司 供应：机电设备、仪器仪表、水泵等；  公司组织各部门对该供方的资质、产品质量、价格、售后服务等进行了评价。  评定结论：合格，同意列入合格供方名录。评价人：刘念 审批人：牟南 2021年4月13日。  供方：重庆威博机电技术有限公司 供应：机电设备、电器设备；  公司组织各部门对该供方的资质、产品质量、价格、售后服务等进行了评价。  评定结论：合格，同意列入合格供方名录。评价人：刘念 审批人：牟南 2021年4月13日。  供方：成都川厘塑胶管业有限公司 （供应：阀门）；  公司组织各部门对该供方的资质、产品质量、价格、售后服务等进行了评价。评定结论：合格，同意列入合格供方名录。评价人：刘念 审批人：牟南 2021年4月27日。  。。。。。。  外部提供的控制基本符合要求 | 符合 |
| 控制类型和程度  #.外部提供的过程如何控制？  .外部供方的控制及其输出结果的控制是否得到规定？  组织是否考虑了：  1）外部提供的过程、产品和服务对组织稳定地提供满足顾客要求和适用的法律法规要求的能力的潜在影响；  2）外部供方自身控制的有效性。  必要的验证或其他活动是否得到确定？ | **8.4.2** | 查，公司对主要产品供应商采用的管理方法为：第一次对供方进行全面评价，包括：供方资质、供方的质量管理体系、供方人员能力、设备能力、试用产品等。对于已经正常供货的供方管理，对每批产品进行检验，通过定期反馈供方产品质量，及对质量问题要求供方进行纠正解决等来进行供方质量控制。查供方控制情况：  提供广州赫碧源环保科技有限公司（供应：水泵等）评价报告，包括：供方的资质、产品质量、价格、售后服务等。评审时间2021年4月13日。  查，供方产品质量统计反馈情况，公司策划了采购产品的管理要求，质量反馈要求；  查 公司采购不合格情况：  抽：不合格处置单  供方：成都川厘塑胶管业有限公司  不合描述：阀门手柄折断。  措施及处置方法：作报废处理，供应商重新发货。  验证人：卞永磊 2021.10.9  公司编制了《外部供方管理制度》，要求采购的产品必须进行检验。  在接受产品时，由公司对尺寸、规格型号、外观、质量证明性文件等进行验证。详见8.6进货检验记录  现场查看其他采购物料均按要求进行了验证  公司外部供方的管理基本符合要求。 | 符合 |
| 外部供方的信息  #组织与外部供方的沟通是否含:  a）所提供的过程、产品和服务；  b）对下列内容的批准：  1）产品和服务；  2）方法、过程和设备；  3）产品和服务的放行；  c）能力，包括所要求的人员资质；  d）外部供方与组织的接口；  e）对外部供方绩效的控制和监视；f）组织或其顾客拟在外部供方现场实施的验证或确认活动。组织与外部供方沟通之前所确定的要求是否充分 | **8.4.3** | 因与采购供方为多年合作关系，组织与外部供方沟通均通过电话、网络等方式予以实现，效果能满足要求。负责人讲沟通的内容包括：所提供的过程、产品和服务等；  经询问，负责人称组织的采购通过客户需求按合同清单要求进行采购。  查购销合同、采购单等   1. 供方：广州赫碧源环保科技有限公司 合同签订日期：2021.8.12   采购产品：计量泵 型号：GM0330PQIMNN 数量：1台 单价：6134  采购合同明确了货物名称、规格型号、数量，单价、质量要求、交货地址、结算方式、纠纷解决等。   1. 供方：陕西卓控自动化仪表有限公司 合同签订日期：2021.9.24  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 名称 | 型号 | 单位 | 数量 | 单价 | | 电磁流量计 | 10L32..... | 台 | 2 | 8100 | | 电磁流量计 | 10L25..... | 台 | 3 | 8100 | | 电磁流量计 | 10E15..... | 台 | 1 | 11800 | | 超声波液位计 | FMU30-AA..... | 台 | 7 | 2850 |   采购合同明确了货物名称、规格型号、数量，单价、质量要求、交货地址、结算方式、纠纷解决等。   1. 供方：成都思泽源科技有限公司  合同签订日期：2021.6.7  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 产品名称 | 规格 | 单位 | 数量 | 单价 | | 搅拌器 | HM-1300B300... | 台 | 8 | 52858 | | 搅拌器 | HM2-1500B4300.... | 台 | 4 | 75662 |   ..。。。。。。。  采购合同明确了货物名称、规格型号、数量，单价、质量要求、交货地址、结算方式、纠纷解决等。   1. 供方：成都川厘塑胶管业有限公司  合同签订日期：2021年8月27日  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 商品名称 | 制式/材质 | 规格型号 | 单位 | 数量 | 单价 | | 电动双由令球阀 | DIN LPVC/PTEE+EPDM | DN100 PN10 | 个 | 17 | 1131.56 | | 电动双由令球阀 | DIN LPVC/PTEE+EPDM | DN65 PN10 | 个 | 4 | 1690.05 | | 电动双由令球阀 | DIN LPVC/PTEE+EPDM | DN50 PN10 | 个 | 2 | 1120.27 | | 电动蝶阀 | DIN UPVC/EPDM | DN125 PN10 | 个 | 6 | 2994.75 | | ............. | | | | | |   采购合同明确了货物名称、规格型号、数量，单价、质量要求、交货期、结算方式、纠纷解决等。   1. 供方：重庆赛腾自动化仪表有限公司  合同签订日期：2021年8月2日  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | 商品名称 | 规格型号 | 单位 | 数量 | 单价 | | 乙酸钢控制柜 | 600\*600含柜内器件 | 台 | 1 | 4540 | | 次氯酸钠控制箱 | 600\*500含柜内器件 | 台 | 1 | 3890 | | 搅拌器控制柜 | 600\*500含柜内器件 | 台 | 2 | 4560 | |  |  |  |  |  | | ............. | | | | |   采购合同明确了货物名称、规格型号、数量，单价、质量要求、交货期、结算方式、纠纷解决等。  。。。。。。  以上产品均在合格供应商处进行采购。  查，公司与供方的沟通采用电话或网络沟通，沟通有效。  外部供方的信息管理有效。 | 符合 |
| 分析和评价  #组织如何分析和评价监视和测量获得的数据和信息？  .是否利用分析结果予以评价：  a）产品和服务的符合性；b）顾客满意程度；  c）质量管理体系的绩效和有效性；  d）策划是否得到有效实施；  e）针对风险和机遇采取措施有效性；  f）外部供方的绩效；  g）质量管理体系改进的需求。 | **9.1.3** | 1.质量手册及相关文件中对收集产品、过程、体系数据的范围、类型、统计方法进行了规定。  2.查顾客满意度调查表：公司2021年8月以问卷形式对顾客进行了满意度调查，共计发放4份，回收4份。对公司的服务、质量、交付等项进行打分。查《顾客满意程度调查表》对满意度进行了统计；通过统计顾客满意率为96分。  2.查质量目标统计等记录，公司2021年5月-9月数据统计的结果为：  a）产品及时交付率100%  b）客户满意度96分  c）供方交货及时率98%  d）采购合格率100%  e）产品及时交付率100%  ......  3.查《管理评审资料》对过程和产品的特性及趋势、供方、顾客满意、产品的符合性进行了分析，均较满意。  根据组织提供的相关文件资料，数据分析深度不够，缺乏实质性的支持性数据文件，现场已经口头提出。 | 符合 |
| 不合格和纠正措施（含10.2.1和10.2.2） | **10.2** | 公司制定《纠正措施管理制度》，实施纠正措施，消除不合格的原因，以防止其再发生。在管理制度中规定了对不合格情况的处理要求，纠正预防程序和机构健全。  提供有《纠正和预防措施处理单》1份  抽查《纠正预防措施表》：责任部门：市场部  不合格描述：市场部发现在供方成都川厘塑胶管业有限公司采购一批产品，其中一个阀门手柄折断。  原因分析：运送过程中损坏。  纠正措施：作报废处理，供应商重新发货。  措施实施验证：已经按纠正措施实施，并验证有效。  验证结果：合格。  验证人：卞永磊 2021.10.9  纠正措施实施基本有效。 | 符合 |

说明：不符合标注N

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：市场部 主管领导：卞永磊 陪同人员：刘念 | 判定 |
| 审核员：冉景洲 审核时间：2021年10月28日 |
| 审核条款：见下 |
| 岗位/职责 /权限  #组织内的岗位设置如何？  职责和权限如何得到分派、沟通和理解？ | **5.3** | 查组织编制了《岗位职责》等  体系文件中已经明确了市场部的岗位职责，具体为：  －负责组织产品的销售；  －负责合同评审，以识别和确定顾客要求；  －全面负责产品的销售服务工作，制定市场投诉和危机的处理程序和措施，正确对待顾客抱怨，及时进行成品回收；  －负责顾客满意度调查分析及索赔和投诉的处理；  －全面负责产品质量；  －品质异常的处理及跟踪；  －协助相关部门处理客诉及退货；  －售后技术服务工作  －严格按照标准质量管理体系程序组织、监督、管理组织的售后服务流程，制定服务策略，统筹组织客户运输服务工作的管理。  ......  部门职责清楚，描述符合部门实际情况。 | 符合 |
| 质量目标及其实现的策划  （含6.2.1/6.2.2） | **6.2** | 市场部负责人：卞永磊  查《2021年度质量目标实绩一览表》  测量时间：2021年5月-9月  客户满意度≥90分 实测：96分  产品及时交付率100% 实测：100%  质量目标覆盖相关职能、层次和过程，质量目标与质量方针保持一致，基本符合要求。 | 符合 |
| 设施 | 7.1.3 | 1、经了解组织的建筑设施：  ——公司有专门用于销售的办公室，办公场所面积约50平方米左右配备消防器材。  2、查《设备管理台账》主要设备包括：办公设施、电脑、电话、办公耗材等，可以满足销售需要。  综合部对设备按月方式进行清洁保养并实施。但没有相应的保养记录，负责人讲，办公设备的维修在专门的购买处进行维修维护。  3、特种设备：无。  4、支持性服务，公司有1台车，可以满足业务联系的需要，汽车由4S店负责维保。产品运输主要由公司自己承担，公司未建立信息管理系统用于生产和服务。  目前该公司基础设施符合要求，基本能满足公司运营的要求。 | 符合 |
| 过程运行环境 | 7.1.4 | 现场查看：  办公室内设备布置合理，通道畅通，照明设施齐全，均配备了办公设备、电脑、消防设施等设施，销售经营场所光线较充足，目前工作环境符合生产需要。 | 符合 |
| 监视和测量资源 | 7.1.5 | 监视和测量资源有：进货验收人员、文件标准、《销售服务管理制度》、《销售服务规范》、《销售人员考核奖惩管理办法》等  本公司为销售型企业，对所销售的产品由顾客根据送货单对产品名称、规格型号、数量、产品检测报告等进行核验。质量技术特性由生产厂家出具有出厂检验报告，并提供有部分产品的三方委外检测报告。公司制定《销售服务管理制度》、《销售服务规范》、《销售人员考核奖惩管理办法》，对销售服务过程进行控制。  公司对销售服务过程的监视测量采取以下方式：提供了《销售人员考核表》  公司的销售服务人员和销售服务过程是由销售部经理依据《销售服务管理制度》、《销售服务规范》，利用《销售人员考核表》的形式定期实施检查的方法，对销售人员的工作态度、服务及时性、专业知识、沟通能力等情况进行实时监视测量。并对检查表每半年进行一次评审，以便确保监视测量的有效性。 | 符合 |
| 运行策划和控制 | **8.1** | 公司主要销售产品：机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备的销售。  公司产品执行标准：污水处理用潜水推流式搅拌机能效限定值及能效等级GB 37485-2019、阀门的试验与检验978-7-5066-5231-5、仪器仪表用电连接器通用技术条件JB/T 9472-2013、水处理设备性能试验GB/T 13922-2011、水处理设备性能试验 第4部分: 加药装置DB44/T 841.4-2010、污水处理设备安全技术规范GB/T 28742-2012等标准及客户合同要求。  市场部负责产品实现和服务提供的策划，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；--《合同》、《招投标文件》  b）建立过程准则以及产品和服务的接收准则；---验收标准、作业指导书、《合同》、《招投标文件》  c）确定符合产品和服务要求的资源；---办公场所、车辆、办公设施、电脑、电话、办公耗材等  d）按照准则实施过程控制；---《销售和服务控制程序》、《销售规范》、《销售人员绩效评价》  e）保持、保留必要的文件和记录。---文件和质量记录等  ---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。  ----外包过程：无；  ----特殊过程的识别：销售服务过程  -----经确认：暂无策划的更改。 | 符合 |
| 顾客沟通 | **8.2.1** | 组织按质量手册制定并实施顾客沟通的要求，市场部采用上门拜访、报告、电话、网络等方式与顾客进行沟通。了解客户要求的产品的相关信息；问询、合同或订单的处理，包括对其修改；顾客反馈，包括顾客抱怨；当有重大异常时，制定有关的应急措施及客户特定的要求； | 符合 |
| 与产品和服务有关要求的确定  #产品和服务的要求规定是否含:  1）适用的法律法规要求；  2）组织认为的必要要求。  对于提供的产品/服务，组织声称的要  求有哪些？是否满足？ | **8.2.2** | 组织编制的质量手册及《销售服务管理制度》规定，对市场进行调研，定向顾客提供的产品和服务的要求，确定与服务有关的要求：  顾客有合作意向时，介绍公司产品，了解顾客对产品的要求，并结合标准要求进行确定，且明示在合同或订单上，确定顾客对产品的具体要求。抽产品合同：  抽顾客销售合同：  1、顾客：成都市信高工业设备安装有限责任公司  销售产品： 合同签订时间：2021-05-21   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 产品 | 数量 | 单价 | 备注 | | 斜管沉淀池混合池搅拌机 | 8 | 96900 | 米顿罗上海 | | V型滤池搅拌机 | 4 | 124600 | 米顿罗上海 | | 溶液池搅拌机 | 2 | 55200 | 米顿罗上海 |   合同明确了产品名称、单位、采购数量、到货日期、执行技术标准、违约等。  2、顾客：成都三泰水务集团有限公司  销售产品：絮凝剂制备装置、在线稀释装置（含机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备）  合同签订时间：2021-7-22  合同明确了产品名称、单位、采购数量、到货日期、执行技术标准、违约等。  3、顾客：广西昱睿环保科技有限公司  销售产品：压力表、泄压阀、过滤器、脉冲阻尼器  下单时间：2021-5-14  合同明确了产品名称、单位、采购数量、到货日期、质量要求标准、违约等。  4、顾客：成都市信高工业设备安装有限责任公司  销售产品：PAC投加系统设备、高锰酸钾投加系统设备、交氯酸钠投加系统设备  合同签订时间：2021-7-13  合同明确了产品名称、单位、采购数量、到货日期、质量要求标准、违约等。  产品销售信息，基本符合标准要求。 | 符合 |
| 与产品和服务有关要求的评审  #在承诺向顾客提供产品和服务之前，是否对各项要求进行评审？  评审的要求是否包括：  a）顾客规定的要求，包括对交付及交付后活动的要求；  b）顾客虽没明示，但规定的用途或已知的预期用途所必需的要求；c）组织规定的要求；d）适用于产品和服务的法规要求；e）与先前表述有差异的合同要求。若与先前合同或订单的要求存在差异，有关事项是否已得到解决？若顾客没有提供形成文件的要求，在接受顾客要求前是否对顾客要求进行确认？ | **8.2.3** | 为了明确与产品有关的要求，确保公司有能力满足顾客要求；组织编制了《质量手册》、《合同订单评审管理制度》规定：在公司向顾客做出提供产品的承诺之前对产品有关要求进行了评审。  抽查:《合同（订单）会审表》  评审日期：2021-7-18（合同签订前）  顾客名称：成都三泰水务集团有限公司  产品名称：絮凝剂制备装置、在线稀释装置  评审内容：质量、交货期、价格、合同的合法性、完整性、可靠性等。  评审人：卞永磊、刘念  评审结论：同意签订该合同。  批准：牟南  评审日期：2021-07-09（合同签订前）  顾客名称：成都市信高工业设备安装有限责任公司  产品名称：PAC投加系统设备、高锰酸钾投加系统设备、交氯酸钠投加系统设备  评审内容：质量、交货期、价格、合同的合法性、完整性、可靠性等。  评审人：卞永磊、刘念  评审结论：同意签订该合同。  批准：牟南  评审日期：2021-5-10（合同签订前）  顾客名称：广西昱睿环保科技有限公司  产品名称：压力表、泄压阀、过滤器、脉冲阻尼器  评审内容：质量、交货期、价格、合同的合法性、完整性、可靠性等。  评审人：卞永磊、刘念  评审结论：同意签订该合同。  批准：牟南  。。。。  其他合同均按要求在签订前进行评审，基本满足要求 | 符合 |
| 产品和服务要求的更改策划，若产品和服务要求发生更改，相关的文件是否得到修改？相关人员是否知道已更改的要求？ | **8.2.4** | 负责人讲：2021.5至今，没有发生合同更改的情况，如果需要更改，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。 | 符合 |
| 产品设计与开发 | 8.3 | 8.3条款不适用。根据本组织产品和服务特点，按照顾客的购买要求出售商品，不需要进一步细化顾客的要求，整个销售过程不涉及设计开发。故GB/T19001-2016标准8.3条款不适用，对于该条款的不适用不影响组织向顾客提供合格产品、服务及满足相关法律法规要求的能力和责任” | 符合 |
| 生产和服务提供的控制 | 8.5.1 | 公司制定了《销售服务管理制度》，明确了受控条件包括  1、公司编制了《销售服务管理制度》、《顾客满意管理制度》、《销售服务管理制度》、《销售服务规范》、《销售人员考核奖惩管理办法》等对公司的产品销售过程进行了控制。  组织服务覆盖范围：机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备的销售  2、销售流程：客户需求---签订合同-—采购产品—产品验收—交付客户---售后服务。  需确认/关键过程：销售过程。  3、技术要求：销售合同  1)验收规范：合同质量要求及相应产品的国家标准、法律法规。  2)作业指导书：《销售服务管理制度》、《销售服务规范》、《销售人员考核奖惩管理办法》等。  3)使用适宜的设备：电脑和办公设备、办公耗材等。  4)监视和测量设备：公司人员在供应商处提货后验收数量、外观、规格、尺寸、质量证明性文件等，质量性能检查由供方出具的产品检测报告、三方委外检验报告为验收依据进行核验，最终产品质量由顾客确认。能满足销售服务的要求。  4、实施销售服务人员监视和测量：抽：2021年6月，市场部绩效考核表。被考核人员：张建新  检验项目：工作业绩、工作态度、沟通能力、计划和执行能力等。  质量要求：清楚、及时、完整；在合格供方中采购，并保持记录等  检查情况：综合得分92分  检查人：卞永磊  5、查看，合同跟踪情况  1）查，2021年7月22日与成都三泰水务集团有限公司签定的絮凝剂制备装置、在线稀释装置（含机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备）的销售合同。  销售合同的执行情况：   1. 查，合同评审：提供有该合同2021-7-18的评审记录表，符合。 2. 查，采购合同：在合格供应商重庆赛腾自动化仪表有限公司、成都川厘塑胶管业有限公司、北京华夏流体设备有限公司、广州赫碧源环保科技有限公司等供方进行采购。 3. 查，采购验证：对该批次采购产品检验了规格型号、外观包装、尺寸、合格证、产品检验报告等。检验人：卞永磊   5）抽《顾客满意度调查表》  客户：成都三泰水务集团有限公司  对销售的产品质量、性能、价格、交期等进行了考评，总分：96分，满意。  6、抽，交付情况，由公司派人到供应商处提货。由运送至客户处，客户根据送货单和供方提供产品检验报告等进行核验。产品交付过程中未发生过大的质量问题，产品质量稳定，暂时没有接到顾客重大的质量投诉。  6、查，客户签收单：  1）查见2021年9月27日  客户：成都三泰水务集团有限公司  采购产品：絮凝剂制备装置、在线稀释装置  签收人：王工  2）查，客户签收单：  查见2021年10月15日  客户：成都市信高工业设备安装有限责任公司  采购产品：PAC投加系统设备、高锰酸钾投加系统设备、交氯酸钠投加系统设备  签收人：吴小平  3）查见2021年5月29日  客户：广西昱睿环保科技有限公司  采购产品：压力表、泄压阀、过滤器、脉冲阻尼器  签收人：郑文昭  .........  负责人讲产品送货到客户处后，客户对产品进行验收，经检验合格后在送货单上签字确认。如检验不合格，公司有专人上门解决、调试。如上门处理不了，采取退换货的方式处理。   1. **公司识别需确认过程为销售过程，不能提供确认记录。不符合标准。**   销售服务过程基本受控 | N |
| 标识及可追溯性 | 8.5.2 | 现场查见，公司在经营过程中对标识和可追溯性进行了规定。  1、销售过程采用客户投诉记录、售后信息确认、回访表等进行标识；  2、产品按要求有注明生产厂家名称、产品名称、规格、数量、出厂日期等。  3、销售产品通过收货单、发货记录、送货清单等进行追溯，主要记录内容：供应商、客户名称、交付日期，规格、数量等；  通过上述标识可以追溯产品的来源，和产品的生产日期、批次。  标识基本符合要求。 | 符合 |
| 顾客或外部供方的财产 | 8.5.3 | 查，公司对顾客财产的管理要求。  询问部门负责人，公司的顾客财产主要为顾客信息，公司对顾客财产进行了登记管理，所有客户信息均采用电子档进行专人存档保管。  现场查看，顾客财产管理基本受控。 | 符合 |
| 防护 | 8.5.4 | 查，公司质量体系对产品的防护进行了规范，包括：标识、搬运、储存等保护措施。  现场观察:  1、对采购物资的搬运主要为人工装卸，未有损产品质量的野蛮作业。  2、负责人讲物资的包装主要为原包装，能起到产品包装、运输、装卸的防护作用。  3、组织无库房，产品都由供方处直接运输到客户处，产品有出入库记录；产品在运输时堆码整齐，篷布覆盖，能起到防尘防雨的作用  4、运输：采取物流运输的形式，按要求堆码整齐，放置不能倒置、防摔。运输车辆要求有篷布、顶盖，防止雨淋和灰尘。  基本符合要求。 | 符合 |
| 交付后活动 | 8.5.5 | 公司明确服务相关交付后活动的安排及管控要求，包括满足以下各项内容要求。如:  a）法律法规要求；  b）与服务相关的潜在不期望的后果；  c）其服务的性质、用途；  d）顾客要求；  e）顾客反馈。  此外，也包括：交付后活动可能含的担保条款所规定的相关活动，诸如合同规定的售后、运送服务等。  查问，对于已经交付的产品，公司有专人进行处理顾客的问询、投诉等：产品交付后随时跟踪质量状况，发现问题，及时进行解决  负责人讲交付后的质量及售后要求均明示在合同上：公司对其所销售的产品实行“三包”，“三包”期限为正常使用达到国家规定的“三包”期限标准，顾客有特殊要求的期限达到一年。公司对自己提供的销售产品负全面质量保证责任，顾客方对其收货、验收、使用、售后等环节发现的质量问题，可根据实际情况要求甲方更换、退货等。  公司策划了《售后服务控制程序》，负责人讲2021年5月至今还未发生售后投诉问题。  -现场记录及沟通确认：已基本满足交付后活动的要求 | 符合 |
| 更改控制 | 8.5.6 | 查，公司对服务实现过程的更改策划了管理要求。主要包括：产品技术要求、合同信息更改等。  现场查，公司对于更改信息的管理，均为重新发放更改文件，并回收作废的文件。  查，对于销售、采购合同等信息更改，必须经过评审，确认能满足要求后方能进行，具体按文件管理要求执行。  查，近期暂无变更的情况。 | 符合 |
| 产品和服务放行； | **8.6** | 公司为验证服务的要求是否得到满足对需实施监视和检验的阶段、过程、项目及记录等予以规定，公司明确对各阶段产品和服务的放行均须实施必要的记录并保留。  公司销售产品为：机电设备、水泵、阀门、仪器仪表、电器设备、水处理设备的销售。  1、查，来货检验：  查见2021年9月2日  采购产品：电动双由令球阀、电动调流阀、离心泵等  检验内容：外观、包装、规格型号、尺寸、合格证等  检验人：刘念  2、查见2021年9月26日  采购产品：电磁流量计、超声波液位计  检验内容：外观、包装、规格型号、数量、合格证明等  检验人：刘念  3、负责人讲公司销售的机电设备、电器设备、水处理设备主要是根据客户要求定制的非标产品，产品都是由供方直接发货到客户处，由客户进行检验。客户检验合格后在产品签收单上确认签收，如产品质量问题则联系供方上门进行调试维修，或采取退换等形式处理。  .........  提供销售产品的三方委外检验报告、供方出厂检验报告等（详见扫描件附件）  2、销售过程检验：  依据：《销售服务管理制度》、《顾客满意管理制度》、《销售服务规范》、《销售人员考核奖惩管理办法》等。  抽：2021年6月，销售人员能力考核表。  考核人员：缪瑞毅、张建新  检验项目：工作业绩、工作态度、工作能力等。  质量要求：清楚、及时、完整；在合格供方中采购，并保持记录等  检查情况：合格  检查人：卞永磊  定期对客户进行满意度调查，抽见2021年8月对客户：成都三泰水务集团有限公司的调查  对销售的产品质量、性能、价格、交期等进行了考评，总分：96分，满意。  3、抽，交付情况。顾客根据送货单和提供的产品检验报告核验作为最终的检验。产品交付过程中未发生过大的质量问题，产品质量稳定，暂时没有接到顾客重大的质量投诉。  查，客户签收单：  1）查见2021年9月27日  客户：成都三泰水务集团有限公司  采购产品：絮凝剂制备装置、在线稀释装置  签收人：王工  2）查，客户签收单：  查见2021年10月15日  客户：成都市信高工业设备安装有限责任公司  采购产品：PAC投加系统设备、高锰酸钾投加系统设备、交氯酸钠投加系统设备  签收人：吴小平  3）查见2021年5月29日  客户：广西昱睿环保科技有限公司  采购产品：压力表、泄压阀、过滤器、脉冲阻尼器  签收人：郑文昭  .........  产品和服务放行过程基本符合要求 | 符合 |
| 不合格输出的控制 | Q8.7 | 公司制定《不合格品管理制度》明确了各类、各阶段的不合格的控制管控要求，并实施对不合格的处置方法选择、采取措施的程度取决于不合格的性质及其对产品的影响程度。对不合格品的控制及其职责、权限及要求进行了规定。  抽查《不合格处理单》  时间：2021年5月28日  不符合情况：运送到客户广西昱睿环保科技有限公司的泄压阀数量与订单不符的情况。  不合格原因分析：发货时清点疏忽。  处理：及时给客户补充数量，对相关工作人员进行教育，引起重视，杜绝此类事件再次发生。  验证人：刘念  负责人讲：组织基本上没有让步接收、让步放行、让步使用的情况。  不合格输出的控制基本符合要求  部门对不合格品的性质、处理的措施及结论的结果进行了记录及保持。 | 符合 |
| 顾客满意  #产品和服务相关交付后活动是否含：  #顾客对其需求和期望获得满足的程度的感受是否得到监视？  .组织是如何确定这些信息的获取、监视和评审方法的？  注：监视顾客感受的例子可包括顾客调查、顾客对交付产品或服务的反馈、顾客会晤、市场占有率分析、赞扬、维修索赔和经销商报告。 | **9.1.2** | 1、公司编制了《顾客满意管理制度》，规定了监测、获取和利用顾客满意信息的方法。包括问卷调查，直接沟通、数据分析等。  2、公司主要通过日常口头交流、电话回访、定期发放《顾客满意程度调查表》等形式来收集了解顾客是否满意的信息。提供有《顾客满意程度调查表》2021年8月的调查表共4份：  --调查内容包括：质量、性能、价格、交期、服务等.  ---客户对质量、性能、价格、交期等项都比较满意。  --统计分析结果：96分（已实现既定目标）  公司负责人讲：通过本次对顾客进行满意度调查，从统计结果可以看出，顾客对公司的交货准时度、产品质量及服务等都比较满意。  公司现目前没有发生客户流失的现象。 | 符合 |

说明：不符合标注N