" 江 苏 精 品 " 认 证 规 则

JSPB01-180002-2020

汽车交流发电机用电子电压调节器产品认证规则

Product Certification Rules for Flameproof Three-phase Asynchronous Motor

2020年8月28日发布

2020年8月28日实施

# 前言

本规则由江苏精品国际认证联盟组织制定、发布,版权归江苏精品国际认证联盟所有,联盟内成员根据本机构的资质情况备案后使用,联盟外的任何组织及个人未经江苏精品国际认证联盟的许可,不得以任何形式全部或部分使用。

制定单位:方圆标志认证集团有限公司主要起草人:孙晓晗

# 1. 适用范围

本规则适用于汽车交流发电机用电子电压调节器的"江苏精品"产品认证,适用于满足以下要求的汽车交流发电机用电子电压调节器:

- 1) 常态工作环境温度: 23℃±5℃;
- 2) 工作环境温度范围为-40℃~125℃(内装式)、-40℃~105℃(外装式)或按用户要求:
- 3) 工作制:连续定额。

### 2. 认证模式

汽车交流发电机用电子电压调节器的产品认证模式为:产品检验+初次检查+获证后监督。 认证的基本环节包括:

- a. 认证的申请
- b. 产品检验
- c. 初始检查
- d. 认证结果评价与批准
- e. 获证后的监督

# 3. 认证申请

### 3.1 认证单元划分

电路原理、主要器件、工作方式相同的系列产品为同一认证单元。每个认证单元中按系列产品的不同调节电压分为两个不同的检测单元,即:检测单元1(12V)、检测单元2(24V)。

不同制造商、不同生产厂(场所)的产品均视为不同申请单元。对不同生产厂(场所)的同型号产品可 只做一次产品检验

# 3.2 申请认证提交资料

- 3.2.1 申请资料(认证机构提供表格文件)
  - a. 正式申请书
  - b. 工厂检查调查表(首次申请时)
  - c. 产品描述 (PSF-JSPB\*\*\*\*\*\*.1)
  - d. 品牌使用声明
- 3.2.2 证明资料
  - a. 申请人、制造商、生产厂的注册证明如营业执照(首次申请时)
  - b. 代理人的授权委托书(如有)
  - c. 有效的监督检查报告或工厂检查报告(如有)
  - d. 有效的产品认证检测报告(如有)
  - e. 其他需要的文件

# 4. 产品检验

### 4.1 样品

- 4.1.1 申请单元中只有一个型号的,选送此型号的样品。以多于一个型号的产品为同一认证单元申请认证时,选取具有代表性的一个典型型号进行检测,必要时抽取其他型号样品作差异试验。
- 4.1.2 样品数量

每型号调压器送4只样品。

# 4.1.3样品处置

试验结束并出具检验报告后,有关试验记录由检测机构保存,样品按认证机构有关要求处置。

# 4.2 产品检验

# 4.2.1 依据标准

T/JSQA 033-2020《汽车交流发电机用电子电压调节器》

# 4.2.2 试验项目、试验方法及判定要求

型式试验检测项目见表 1

表1 试验项目

序号	试验项目
1	外型、引出脚(线)及安装尺寸
2	外观要求
3	防护性能
4	塑料件耐温性
5	电压调节性能
6	高温调节电压
7	低温调节性能
8	温度补偿系数
9	空载调节电压
10	输出级饱和压降
11	最低工作电压
12	最高外壳温度
13	抛负载试验
14	响应时间
15	其他功能要求
16	振动试验
17	耐环境
18	电磁兼容性
19	耐久性

样品检验符合要求,则判定该检测单元产品检验合格,若任何 1 项不符合要求时,则判定该检测单元产品检验不合格,终止认证。只有所有检测单元都满足要求方可认为认证单元产品检验合格。

# 4.2.3 试验报告

由指定的检测机构对样品进行检测,并按规定格式出具试验报告。认证批准后,检测机构负责给申请人提供一份试验报告。

# 4.2.4 检验时限

样品检验时间一般为15个工作日,从收到样品和检测费用算起。

# 4.2.5 产品检验结果的采信

对于已进行过产品检测,且检测报告时间在 2 年以内的,认证机构可对检测机构能力及检测结果进行评估,结果满足要求的认可采信相应的数据,减少重复测试。

# 4.3 关键原材料要求

关键原材料见 JSPB01-180002. 1《汽车交流发电机用电子电压调节器产品描述》。电动机的关键零部件/原材料为芯片、线路板、支架等影响电机能效的原材料和零部件。产品如选配多个关键零部件/原材料时,认证机构原则上只指定一种匹配进行样品检验,其它关键零部件/原材料进行备案管理,必要时进行样品检验。

为确保获证产品的一致性,关键原材料的技术参数/规格型号、制造商发生变更时,持证人应及时提出变更申请,并送样进行检验或提供书面资料确认,必要时进行工厂检查确认。经认证机构批准后方可在获证产品中使用。

### 5. 初始检查

### 5.1 检查内容

初始检查的内容为组织评价和工厂检查。

工厂检查内容为工厂质量保证能力和产品一致性检查,应覆盖申请认证的所有产品和加工场所。

工厂检查的基本原则是:以认证产品的主要技术要求为核心,重点关注关键工序和检验环节,现场确认影响产品认证技术指标的关键原材料/元器件/零部件的一致性,现场验证工厂的生产能力(生产设备、检测设备等生产资源及人员能力)。

# 5.1.1 组织评价

根据 DB 32/T 3843-2020《"江苏精品"认证评价通则》,按细化后的《江苏精品认证 产品认证评分表》(见附录 A)的要求对组织在创新发展、质量卓越、品牌引领、社会责任四个方面进行全面评价。

#### 5.1.2 工厂质量保证能力

按附录 B《工厂质量保证能力要求》和附件 1《汽车交流发电机用电子电压调节器工厂质量控制检测要求》检查。

# 5.1.3 产品一致性检查

工厂检查时,应在生产现场检查申请认证产品的一致性,每个认证单元至少抽一个规格/型号进行一致性检查。重点核查以下内容:

- 1) 认证产品的标识应与产品检验报告上所标明的信息一致;
- 2) 认证产品的结构应与产品检验报告及产品描述中一致;
- 3) 认证产品所用的关键零部件/原材料应与产品检验报告及产品描述中一致。

## 5.2 初始工厂检查时间

一般情况下,产品检验合格后,再进行初始工厂检查。必要时,产品检验和工厂检查也可以同时进行。 初始工厂检查时,工厂应生产申请认证范围内的产品。

根据工厂的生产规模以及产品的复杂程度,确定检查人日数,详见表 2。

初始工厂检查人,日数根据申请认证产品的单元数及工厂生产规模来确定,具体人,日数见表 2。

表 2 工厂检查人 • 日数 (初始工厂检查/监督检查)

生产规模	500 人以下	500- 1000 人	1000 人以上
人日数	4/2	6/2	8/2

# 5.3 检查结论

检查组负责报告检查结论。组织评价按附录 A《江苏精品认证 产品认证评分表》进行评价,得分达到规定即为满足要求。其中,得分部分无需提供整改资料。

工厂检查结论为不通过的,检查组直接向认证机构报告。工厂检查存在不符合项时,工厂应在 40 个工作日内完成整改,认证机构采取适当方式对整改结果进行验证。未能按期完成整改的或整改不通过的,按工厂检查不通过处理。

# 6. 认证结果评价与批准

# 6.1 认证结果评价与批准

认证机构对产品检验、组织评价、工厂检查结果进行综合评价,评价合格后,按认证单元向申请人颁发 产品认证证书。

# 6.2 认证时限

受理认证申请后,产品检验时限见 4.2.4,工厂检查时限按实际发生时间计算(包括安排及执行工厂检查时间、整改及验证时间)。完成产品检验、组织评价和工厂检查后,对符合认证要求的,一般情况下在 30 天内颁发认证证书。

### 6.3 认证终止

当产品检验不合格、组织评价不满足要求、工厂检查不通过或整改不通过,认证机构做出不合格决定,终止认证。终止认证后如要继续申请认证,重新申请认证。

### 7. 获证后的监督

#### 7.1 监督检查

## 7.1.1 认证监督检查频次

- 一般情况下,初始检查结束后 6 个月后即可以安排年度监督,每次年度监督检查间隔不超过 12 个月。 若发生下述情况之一可增加监督频次:
  - 1) 获证产品出现严重质量问题或用户提出严重投诉并经查实为持证人责任的;
  - 2) 认证机构有理由对获证产品与认证依据标准的符合性提出质疑时;
  - 3)有足够信息表明生产者、生产厂由于变更组织机构、生产条件、质量管理体系等而可能影响产品符合性或一致性时。
- 7.1.2 监督检查人. 日数一般为 2 人日(见表 2)。

### 7.1.3 监督检查的内容

获证后监督的内容工厂质量保证能力的复查和获证产品一致性检查。认证机构根据附录 B《工厂质量保证能力要求》及附件 1《汽车交流发电机用电子电压调节器工厂质量控制检测要求》对工厂进行监督检查。 监督检查内容还包括认证产品的一致性以及认证证书和标志的使用、前次工厂检查不符合项的整改情况。

#### 7.1.4 监督检查结论

检查组负责报告监督检查结论。监督检查结论为不通过的,检查组直接向认证机构报告。监督检查存在 不符合项时,工厂应在 40 个工作日内完成整改,认证机构采取适当方式对整改结果进行验证。未能按期完 成整改的或整改不通过,按监督检查不通过处理。

# 7.2 监督抽样

必要时,年度监督时对获证产品抽样进行产品检验。样品应在工厂生产的合格品中(包括生产线、仓库、市场)随机抽取,每个生产厂(场地)的每个认证单元同型号抽取 4 个样品。检验依据、项目、方法及判定同 4。

4 个样品中选 2 个检测。如 2 个都合格,则判定该次监督抽样合格; 如 2 个都不合格则判定该次监督抽样不合格;如 2 个中有 1 个不合格,则做第 3 个检测,如第 3 个检测合格,则判定该次监督抽样合格;如第 3 个检测不合格,则判定该次监督抽样不合格。证书持有者应在规定的时间内,将样品送至指定的检测机构。检测机构在规定的时间内完成检验。如现场抽不到样品,则安排 20 日内重新抽样,如仍然抽不到样品,则暂停相关证书。

如工厂检查时不能抽到样品,产品抽样要求在自工厂检查之日起20个工作日内完成。

# 7.3 监督结果评价

认证机构对监督检查结论、监督抽样试验结果进行综合评价,评价合格的,认证证书持续有效。当监督 检查不通过或监督抽样试验不合格时,则判定年度监督不合格,按照 8.3 规定处理相关认证证书。

# 8 认证证书

# 8.1 认证证书的保持

### 8.1.1 证书的有效性

本规则覆盖产品的认证证书有效期3年。证书有效期内,证书的有效性通过定期的监督维持。

- 8.1.2 认证产品的变更
- 8.1.2.1 变更的申请

证书内容发生变化或产品中涉及节能的设计、结构参数、外形、关键原材料/零部件/元器件发生变更时,证书持有者应向认证机构提出申请。

#### 8.1.2.2 变更评价和批准

认证机构根据变更的内容和申请人提供的资料进行评价,必要时送样进行检测和/或检查。检测合格或 经资料验证后,对符合要求的,批准变更。证书内容发生变化的,换发证书,证书的编号、批准有效日期不 变。

### 8.2 获证单元覆盖产品的扩展

#### 8.2.1 扩展程序

证书持有者需要增加与已获证产品为同一认证单元的产品认证时,应提交申请(新申请或变更申请)。 认证机构核查扩展产品与获证产品的一致性,确认认证结果对扩展产品的有效性,针对扩展产品的差异进行 补充检验,必要时安排工厂检查现场验证。评价合格后,根据需要颁发新证书或换发证书。

# 8.2.2 样品要求

证书持有者应先提供扩展产品的有关技术资料,需要送样时,证书持有者应按第4章的要求选送样品供检查或检测。

### 8.3 认证证书的暂停、注销和撤销

证书的使用应符合"江苏精品"有关证书管理规定的要求。当证书持有者违反认证有关规定或认证产品 达不到认证要求时,认证机构按有关规定对认证证书做出相应的暂停、撤消和注销的处理。

### 9 产品认证标志的使用

# 9.1 准许使用的标志样式

获证产品允许使用如下认证标志



不允许使用变形标志。

# 9.2 标志的加施

如果加施标志,证书持有者应按**《"江苏精品"认证标志管理办法》**的规定使用认证标志。可以在产品 本体、铭牌或说明书、包装上加施认证标志。

不允许使用变形标志。

# 10. 收费

根据企业提交资料的情况,需要收取认证和(或)产品检测费用,认证机构将按《江苏精品认证服务收费规范》,由申请企业与认证机构以合同方式确认。

# 附件1

# 汽车交流发电机用电子电压调节器产品认证

# 工厂质量控制检测要求

产品名称	依据标准	检验项目	检	验方式
			确认检验	例行检验
汽车交流发电 机用电子电压	T/JSQA 033- 2020《汽车交流	外型、引出脚(线)及安装尺寸	√	√
调节器	发电机用电子电	外观要求	√	√
7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7	压调节器》	塑料件耐温性	√	
		防护性能	√	
		电压调节性能	√	$\checkmark$
		高温调节电压	√	
		低温调节性能	√	
		温度补偿系数	√	
		空载调节电压	√	
		输出级饱和压降	√	√
		最低工作电压	√	
		最高外壳温度	√	
		<b>抛负载试验</b>	√	
		响应时间	√	
		其他功能要求	√	
		振动试验	√	
		耐环境	√	
		电磁兼容性	√	
		耐久性	√	

注: 例行检验是在生产的最终阶段对生产线上的产品进行的100%检验,通常检验后,除包装和加贴标签外,不再进一步加工。通常检验后,除包装和加贴标签外,不再进一步加工。确认检验是为验证产品持续符合标准要求进行的抽样检验。当产品的设计、工艺、材料等发生变化时应进行确认检验;确认检验至少为1次/年。

注: 防护性能和电磁兼容性与匹配的交流发电机配套试验。

申请编号: 产品名称:

品牌:

- 一、申请认证产品信息
- 1、单元覆盖产品型号命名说明:
- 2、单元覆盖产品的差异说明:
- 3、申请认证产品参数

型号	调节电压

# 二、关键零部件/原材料清单

名称	型号	技术参数	制造商(全称)	
芯片				
名称	型号	技术参数	制造商(全称)	
线路板				
名称	型号	技术参数	制造商(全称)	
支架				
注: 如果上述关键零部件/原材料属多个制造商,均应按上述要求逐一填写				

#### 注: 如朱上还大键零部件/原材科属多个制造商,均应按上还要来逐一填与

# 三、后附材料

产品铭牌(贴于本页背面)

产品依据的明示标准(非国标、行标适用)

图纸资料(能够清楚表达产品结构的外形尺寸图、电气原理图和电路接线图)

# 四、申请人声明

本组织保证该产品描述中产品信息及关键原材料等与申请认证的产品信息保持一致。通过认证后,如果不影响设计定型的产品信息需变更或关键原材料需进行变更,本组织将向认证机构提出变更申请,经认证机构批准后才会对获证产品实施变更,以确保该规格型号在认证证书有效期内始终符合认证要求。

本组织保证只在获证产品中使用认证证书及认证标志。

# 申请人:

(公章)

日期: 年月日

# 附录 A (规范性附录) 江苏精品认证-产品认证评分表

江苏精品(产品)评分具体见表A.1。

1. 评价指标体系 4 个一级指标的计算总得分为 100 分。评价的总得分按下式进行计算:

 $\Sigma Q = w1Q1 + w2Q2 + w3Q3 + w4Q4$ 

- 2. 一级指标各自的评分项得分Q1、Q2、Q3、Q4 按该类指标的分项实际得值除以适用于该类评分项总值再乘以 100 分。
- 3. 4个一级指标权重w1~w4 见表A.1。
- 4. 各类指标得分不低于 60 分, 总得分不低于 80 分为通过

表A.1 江苏精品(产品)评分要素

序号	一级指标	权重赋值	二级指标	三级指标	评分要素
1	创新发展 (250 分)	0.15	创新机制 (100 分)	组织制定创新战略及实施计划,并提供资源保障。(40分)	(1) 企业创新战略主要包括技术创新战略、产品创新战略、管理创新战略、制度创新战略和市场创新战略。制定创新战略,由专门的部门负责实施具体的创新战略实施计划,可根据创新战略及实施计划的范围和实施效果进行评价。(10分) (2) 拥有实施创新所需的保障条件,如国家或江苏省认定的重点实验室、工程技术(研究)中心、企业自身或集团公司研发中心,企业间及企业与高校等科研机构的联合创新项目或实验室等。(30分)
				人员创新能力的培养(40分)	有人才使用、评价和激励机制。 采取送出去、 请进来等多种途径加强对科技人员的培训, 不断扩充其研究领域, 改善其知识结构。(10分)个人获得奖励、表彰情况(国家级、省部级、地市级)国家级奖项 20分/个,省级奖项 10分/个,总分不超过 30分

				创新研发投入(20分)	研发经费投入按营业收入增长而同比增长,按年度预算并使用,费用逐年提高,或近三年累计研发投入占销售收入不低于3%
			创新能力 (100 分)	建立有效的创新激励机制和可靠的技术支撑体系,形成有知识产权的创新能力(50分)	建有有利于技术优化的机制,如通过把科技人员的收入与贡献紧密挂钩,加大对有突出贡献人才的奖励力度, 鼓励科技人员以成果、 专利入股等。 (10分) 近两年在产品和设计、研发和制造等关键环节取得的自主知识产权和核心技术成果,如取得发明、实用新型、外观设计专利授权或软件著作权、软件产品登记证书。 1.取得省级以上企业技术中心或设计中心或研究院资格证书; (20分) 2.拥有与认证范围产品质量、安全、节能环保相关的设计或制造的自主知识产权或技术成果; (1)获得国家知识产权局批准的发明专利、实用新型专利和外观专利; (10分) (2)省级以上自然科学、技术发明、科技进步奖。 (10分)
				建立研发与标准化同步机制,及时将技术创新转化为技术标准(30分)	积极参与国际标准化相关活动,包括报告、论文发表积极组织开展本领域标准化国际会议的,视会议级别、涉及范围、会议规模等
				科技创新人员占比情况(20分)	科技人员比例大于 3%
			发展成果 (50分)	在技术、组织、制度、管理等方面的创新 实践(30分)	组织、标准等获得奖励、表彰情况(国家级、省部级、地市级)国家级奖项 20分/个,省级奖项10分/个,不超过30分
				通过创新和改造,取得的核心优势和项目 (10分)	新产品销售收入占企业产品销售收入的比重≥15%;(5分)新产品利润占企业产品销售利润总额的比重≥10%(5分)
				科技成果转化应用或先进服务模式的推广(10分)	近两年采用新技术、新工艺、新材料研制和开发出新产品,以及新产品获得 权威认定。(10分)
		0.55	管理水平 (40分)	组织应建立并有效实施质量或行业相关管理体系并有效运行(10分)	企业应按照 GB/T 19001 要求, 建立质量管理体系并有效实施。行业有特定要求的, 应建立国际同行业通行的管理体系并获得认证证书。(10 分)
	2 质量卓越 (200分)			积极导入卓越绩效模式,或有效采用其他 先进管理模式(20分) 质量管理人员占比情况	先进的管理模式特指卓越绩效管理模式, 以提供卓越绩效管理模式自评报告、政府质量奖获奖证书等方式予以证明。(20分) 质量管理人员比例大于3%(10分)
			技术能力 (40分)	技术能力先进,保障产品质量的持续稳定(20分)	技术管理水平领先同行业;工艺水平高、装备自动控制程度和可靠性高。有严格的产品检测能力。产品质量水平稳定,符合工厂质量保证能力要求。 (20分)
2				实施标准引领工程,不断提高标准的先进性,以高标准引领质量提升(20分)	参与制定国际标准或国家标准(5分);主导制定国际或国家标准(10分) 产品质量提升与装备升级相结合,促进产业链升级(10分)。
			产品质量 (100 分)	产品标准中主要技术指标达到"国内一流、国际先进"(20分)	产品主要性能对比分析(与国际标准、国外先进企业标准、国家标准的比对情况); 体现先进性的主要指标及采用的关键技术说明(关键技术、工艺、设备与指标的对应关系)(20分)
				产品实测或实际服务水平应符合"江苏精品"标准,并处于行业领先地位(40分)	产品技术指标应符合"江苏精品"产品标准或技术规范要求。(20分) 产品基本情况说明,(近 3 年产值、市场占有率、毛利率;主要市场及发展 趋势)(20分)
				建立和实施可靠的产品质量追溯系统和/或	1.建立产品质量追溯系统,提高质量在线监测、控制和产品生命周期质量追溯

供应链测源系统(40分)  (10分) (1) 对提供主要原材料、细料、配件、元器件或外包(外协加工)外部供方进行价和考核。(20分) (2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求:(1分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取组正措施。(1分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) (5) 制定任货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) (5) 制定自有效运行完善的顾客关系管理系统(10分) 通过客户管理系统有效管理客户,分析和控掘客户需求(5分) 有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 通过客户管理系统有效管理客户,分析和控掘客户需求(5分) 有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 或服务规范。(10分) 品牌战略与 规划,品牌规划与整体战略、熔保持一致(10分) 品牌战略。(10分) 品牌战略和规划,品牌规划与整体战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5) 公司有可识别的品牌文化(5)、有度品牌文化建设计划(4)、计划执行率10%(3分,有活动效果评估(3分)。有话动效果评估(3分),有话动效果保证(3分),并让使用证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证证
的进步。(10 分) 3.企业应建立互利共赢的供应商合作关系。(10 分) (1) 对提供主要原材料、输料、配件、元器件或外包(外协加工)外部供方进行评价和考核。(2 分) (2) 约定果购产品的技术要求、质量目标要求; (1 分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1 分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2 分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准。产品、工艺及技术的进步; (2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分)建立客户管理系统有效管理客户; 分析和挖掘客户需求(5 分)通过客户管理系统有效管理客户; 分析和挖掘客户需求(5 分)通过客户管理系统有效管理客户。分析和挖掘客户需求(5 分)通过客户管理系统有效管理客户。分析和挖掘客户需求(10 分)通过客户管理系统有效管理客户。分析和挖掘客户需求(10 分)通过客户管理系统有效管理客户。分析和挖掘客户需求(5 分)通过客户管理系统有效管理客户。分析和挖掘客户需求(5 分)看完善的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10 分)基准保持一致(10 分)
3.企业应建立互利共赢的供应商合作关系。(10 分) (1) 对提供主要原材料、辅料、配件、元器件或外包(外协加工)外部供方进行评价和考核。(2 分) (2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求。(1 分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1 分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2 分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) 超立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5 分)通过客户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5 分)通过客户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5 分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10 分) 超限务规范。(10 分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略经济,有品牌战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 解保持一致(10分) 品牌战略评审和策略调整情况(15分) 有开展战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5)
(1) 对提供主要原材料、输料、配件、元器件或外包(外协加工)外部供方进行评价和考核。(2分) (2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求;(1分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5分) 通过客户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 和产和有效执行高于一般要求的服务承诺。有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 和产品种战略与扩产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分)有元牌战略(3)、有品牌战略(3)、有品牌战略(5)、有工程战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5)
世行评价和考核。(2 分) (2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求;(1 分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1 分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2 分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5 分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺。(5 分)通过客户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5 分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10 分) 相定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,保持一致(10 分) 品牌战略行动分) 品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,保持一致(10 分) 和定和存效,品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,以为解指标与整体战略一致(4) 有品牌战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 有用展战略分析评审活动(5 分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5)
世行评价和考核。(2 分) (2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求;(1 分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1 分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2 分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5 分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺。(5 分)通过客户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5 分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10 分) 相定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,保持一致(10 分) 品牌战略行动分) 品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,保持一致(10 分) 和定和存效,品牌战略和规划,品牌规划与整体战略,以为解指标与整体战略一致(4) 有品牌战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 有用展战略分析评审活动(5 分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5)
(2) 约定采购产品的技术要求、质量目标要求;(1分) (3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5分) 通过客户管理系统有效管理客户,分析和挖掘客户需求(5分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 起牌战略与规划,品牌规划与整体战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 略保持一致(10分) 品牌战略评审和策略调整情况(15分) 有开展战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5) 品牌文化建设的开展情况(15分) 公司有可识别的品牌文化(5)、年度品牌文化建设计划(4)、计划执行率
(3) 外部供方能够对所提供的产品和服务过程中的问题,按照组织的要求采取纠正措施。(1分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步; (2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5分) 通过客户管理系统有效管理客户,分析和挖掘客户需求(5分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 或服务规范。(10分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 或服务规范。(10分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略(10分) 品牌战略与规划,品牌规划与整体战略(10分) 品牌战略平审和策略调整情况(15分) 品牌战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5) 公司有可识别的品牌文化(5)、年度品牌文化建设计划(4)、计划执行率
取纠正措施。(1分) (4) 建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步; (2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠
(4)建立了供需双方的信息对接平台,实现双方信息交换的及时对接,实现需求互动。(2分) (5)制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2分) (6)近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道;(5分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺或服务户管理系统有效管理客户;分析和挖掘客户需求(5分)有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略、有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分) 和定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 略保持一致(10分) 品牌战略评审和策略调整情况(15分) 品牌战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5) 公司有可识别的品牌文化(5)、年度品牌文化建设计划(4)、计划执行率
需求互动。(2 分) (5)制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步;(2 分) (6)近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) (6)近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2 分) 建立和有效运行完善的顾客关系管理系统 (10 分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 或服务规范。(10 分) 制定品牌战略与规划,品牌规划与整体战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4)  B中级的一个人。  B中级的一种人。  B中级的一个人。  B中级的一个人。  B中级的一个人。  B中级的一个人。  B中级的一个人。  B中级的一个人。  B中级的一种人。  B中级的人。  B中级的一种人。  B中级的人。  B中级的一种人。  B中级的人。  B中级的人,  B中级的人。  B中级的人,  B中级的人。  B
(5) 制定供货商开发计划,与供货商建立战略合作伙伴关系,有效带动标准、产品、工艺及技术的进步; (2分) (6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。 (2分) 建立和有效运行完善的顾客关系管理系统 (10分) 建立客户服务中心,有客户咨询电话、客户投诉信箱货电话等客户沟通渠道; (5分) 通过客户管理系统有效管理客户; 分析和挖掘客户需求 (5分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 或服务规范。 (10分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略、(10分) 相定品牌战略和规划,品牌规划与整体战略、(10分) 品牌战略评审和策略调整情况 (15分) 品牌战略分析评审活动 (5分)、有年度或周期性战略调整计划 (5)、上一年度达成品牌战略指标 (5)
(6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分)
(6) 近三年的外部供方绩效数据表明,达到规定的目标要求。(2分)
(20分) 建立和有效运行完善的顾客关系管理系统 (10分) 建立和有效运行完善的顾客关系管理系统 (10分) 通过客户管理系统有效管理客户; 分析和挖掘客户需求 (5分) 通过客户管理系统有效管理客户; 分析和挖掘客户需求 (5分) 有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。 (10分) 或服务规范。 (10分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战 略保持一致 (10分) 品牌战略评审和策略调整情况 (15分) 有开展战略分析评审活动 (5分)、有年度或周期性战略调整计划 (5)、上一年度达成品牌战略指标 (5) 公司有可识别的品牌文化 (5)、年度品牌文化建设计划 (4)、计划执行率
「原名満意 (20分)   「近の分)   「近の方に書的陳各天系管理系统 (10分)   「近の方に書の陳各天系管理系统 (10分)   「近の方に書の陳各天系管理系统 (10分)   「近の方に書の陳名天系管理系统 (10分)   「近の方に書の明名 (10分)   「一般大平。 (10分)   「一年度达成品牌战略 (3)、有品牌规划 (3)、分解指标与整体战略一致 (4)   「日本 (40分)   「日本 (40分) 「日
(20分)
(20分) 制定和有效执行高于一般要求的服务承诺 有完善的针对产品的服务承诺或服务规范且高于同行业一般水平。(10分)或服务规范。(10分) 制定品牌战略和规划,品牌规划与整体战 有品牌战略(3)、有品牌规划(3)、分解指标与整体战略一致(4) 略保持一致(10分) 品牌战略评审和策略调整情况(15分) 有开展战略分析评审活动(5分)、有年度或周期性战略调整计划(5)、上一年度达成品牌战略指标(5) 品牌文化建设的开展情况(15分) 公司有可识别的品牌文化(5)、年度品牌文化建设计划(4)、计划执行率
0.20   品牌战略与
规划 略保持一致(10分)
一年度达成品牌战略指标(5) 品牌文化建设的开展情况(15分) 公司有可识别的品牌文化(5)、年度品牌文化建设计划(4)、计划执行率
品牌管理与 有专门部门开展品牌管理工作,配置必要 有专门部门(5)、职责权限明确(5)、配置必备的软硬件资源(5) 维护 的资源(15分)
(60分) 建立品牌管理制度,品牌管理的组织与执有管理制度(5)、有工作计划和指标(5)、品牌管理中有形成的好的方法 行有效(20分) (5)、品牌发展扩张成效的证实性材料(5)
一
3 成效 (15分) 例 (5)、财务结果显著 (5)
品牌管理和经营活动的费用支出占销售额 费用支出占比在同行对标中处于前三位(5)、投入产出比显著(5)
的比重 (10分)
品牌声誉 有较高的知名度、美誉度和忠诚度(30 建立有知名度、美誉度和忠诚度的评测指标、方法和工具(10)、有消费者
(70分) 分) 分) 对品牌了解熟悉、信任和回想、第一提及和回购等调查和分析数据,2个以上
分析数据排名前三(10)、有针对性的改进计划和措施(10)
品牌满意度调查的开展情况和结果(10 每年开展品牌满意度调查(5)、有近三年品牌满意度得分和改进分析(5)
分)
品牌近三年获得的荣誉称号或奖励情况 近三年获得国家或省级荣誉和奖励(10)、近三年获得的荣誉和奖励排名前
品牌近三年获得的荣誉称号或奖励情况 (20分) 近三年获得国家或省级荣誉和奖励(10)、近三年获得的荣誉和奖励排名前 三(10)
品牌近三年获得的荣誉称号或奖励情况 近三年获得国家或省级荣誉和奖励(10)、近三年获得的荣誉和奖励排名前

			分)	
		品牌效应与	品牌效应能促进行业和企业自身的发展	有集体商标或区域品牌(5)、有品牌经济效应证实材料(5)、有品牌社会
		价值	(15分)	效益证实材料(5)
		(30分)	较高的品牌价值和品牌溢价能力(15分)	有品牌价值评估(10)、有品牌溢价能力分析数据(5)
	0.10	公共责任 (20分)	组织治理和企业文化应积极塑造社会责任 (10分)	企业价值观和文化体现社会责任(5)、有社会责任体系认证(5)
			每年发布社会责任报告或接受社会责任评价的情况(10分)	发布年度社会责任报告(5)、未发生第三方社会责任审核不通过情况(5)
			近三年无重大质量安全事故及严重违法违 规记录	否决项
, 社会责任		绿色可持续 发展	环境管理体系认证情况、节能或绿色产品数量、绿色工厂创建情况(20分)	有环境管理体系认证(5)、有节能或绿色产品(5)、创建绿色工厂(5)、 其他荣誉奖励(5)
		(30分)	在产品设计和产品实现过程实行绿色和可持续发展理念,开展预防污染和节约资源的情况,废弃物处置和回收再利用情况(10分)	有引入产品生态设计或绿色制造体系(5)、废弃物处置和再利用情况符合法规要求(5)
4 (100分)		诚信与合规 经营 (20分)	开展信用体系建设、信用水平等级、出具 信用报告(5分)	信用水平等级达到 A 等以上并出具信用报告(5)
		(20分)	尊重利益相关方的利益、建立合规经营制度、公平竞争力情况(5)	建立合规经营体系和制度,有违规情况不得分(5)
			近三年纳税情况和区域纳税排名(10)	依据地方主管部门出具的证明材料和纳税人分类评分,有违规情况不得分 (10)
		权益保护	建立消费者权益保护制度,开展顾客满意	建立消费者权益保护制度(5)、有产品质量召回机制(5)、开展售后服务
		(20分)	度调查,售后服务星级评价情况(15)	评比或第三方评价(5)
			建立员工合法权益保护制度,职业健康安	有职业健康安全体系认证(5)
			全体系认证情况(5)	
		公益支持	参与社会公益活动的情况(10)	有参与社会公益活动(5)、近三年获得国家或省级荣誉和奖励(5)
\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \		(10分)		

注: 单项得分不低于60分, 总得分不低于80分

# 附录 B (规范性附录)

# 工厂质量保证能力

工厂质量保证能力是检查依据文件之一,规定了申请产品认证的工厂质量保证能力要求。

为保证批量生产的认证产品与检测合格的样品的一致性,工厂应满足质量保证能力要求。如有特殊要求的,按具体产品认证规则中有关规定执行。

1. 设计/开发

工厂应建立、实施和保持适当的设计和开发过程,

- 1.1 应对产品进行设计/开发策划,并在设计/开发方案或相应文件中确定产品主要性能指标,规定产品特性,适用时,包括:
  - 1) 使产品处于国内一流、国际先进的程度的核心技术和关键工艺;
  - 2) 采用 "生态设计"等手段,注重预防污染和节约资源
  - 3) 产品使用过程的环保、节能降耗;
  - 4) 自主知识产权和核心技术成果的应用。
  - 1.2 工厂应保留有关设计和开发输出的成文信息。
  - 1.3 工厂应对设计/开发结果进行评审和验证,并对其在满足顾客使用条件下进行有效确认。
- 1.4 工厂应保存产品的设计评审/设计验证/设计确认的记录,记录应能够体现主要性能指标和产品认证评价指标的实现过程和结果。
  - 2. 采购和关键件控制
  - 2.1 采购控制
- 2.1.1工厂应建立关键零部件/材料供应商的评价制度,以确保供应商具有保证生产满足要求的产品的能力。工厂应建立、保持关键零部件/材料合格生产者/生产企业名录,并从中采购关键件。
- 2.1.2 工厂应明确关键零部件/材料采购技术要求,且符合产品的设计要求。工厂应将采购技术要求与供方进行有效沟通,对采购过程进行控制,以确保供方提供满足要求的关键零部件和材料。
  - 2.2关键件质量控制
- 工厂应制定并保持对关键原材料的进货检验或验证程序,以确保采购产品满足采购技术要求的规 定。
  - 3. 生产过程控制
- 3.1 工厂应识别生产过程中影响产品主要性能和认证指标的关键生产工序和特殊生产工序,制定适宜的工艺和作业指导书,对生产工序关键参数进行控制,并应保存控制的记录。过程操作人员应具备相应能力。
  - 3.2 产品生产过程中如对环境条件有要求,工厂应保证工作环境满足规定的要求。
  - 3.3 工厂应具备满足生产需要的设备,并对设备进行维护保养。
- 3.4 工厂应在生产的适当阶段对产品进行检查或检验,以确保产品及产品的关键零部件/材料与认证样品一致。
  - 4. 产品检验和试验

4.1工厂应制定并保持文件化的最终产品检验或确认检验文件,以验证产品持续满足认证标准要求。 检验文件中应包括检验项目(含认证指标)、频次、内容方法、判定等,并应保存检验记录。

最终产品检验或确认检验应满足相应产品的认证技术要求或规则要求。

- 4.2工厂应具备符合认证依据标准或技术规范的检测设备,应对检测设备的使用、管理、检定或校准、维修实施有效管理。检验环境应能保证检测工作的需求。
  - 4.3检验人员应经过必要的岗位培训并掌握有关产品的标准、检测方法及操作规程。
  - 5. 不合格品的控制
- 工厂应建立并保持不合格品控制程序,对不合格品的标识、隔离和处置等进行控制。经返修、返工 后的产品应重新检测并保存检测记录。对重要部件返修应作记录,保存对不合格品的处置记录。
- 工厂应对不合格的原因进行分析并采取相应的纠正措施和预防措施,对实施纠正措施和预防措施的 记录应予以保存。
  - 6. 认证产品的一致性
- 工厂应对生产产品与经产品检验合格的样品的一致性进行控制,以使认证产品持续符合规定的要求。
- 工厂应建立产品关键原材料、设计等影响产品符合规定要求因素的变更控制程序,认证产品的变更 (可能影响与相关标准的符合性或产品检验样品的一致性)在实施前应向认证机构申报并获得批准后方可执行。
  - 7. 产品防护与交付
- 工厂在采购、生产制造、检验等环节所进行的产品防护,如标识、搬运、包装、贮存、保护等应符合规定要求。必要时,工厂应按规定要求对产品的交付过程进行控制。