附件3

企业自评表

企业名称：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 评分项目 | 条件要求 | 自我评价 | 证明材料 |
| 二手车源整合能力 | 基础要求：具备较强的二手车车源整合能力，自身或合作伙伴年整合二手车源1000台。 加分条件：车源整合每增加500台，加1分；最高加5分。 |  | 与二手车市场或交易平台签订的合作协议，以及其他可以证明企业车源整合能力和数量的证明材料。 |
| 企业综  合能力 | 基础要求：具备开展二手车出口的基本条件，有负责二手车出口的专业团队。 加分要求：具备整车进出口从业经历或二手车交易从业经历加2分；境外营销网络覆盖10个（含）国家以上的加3分,5（含）-10（不含）国家的加2分，5个国家以下的加1分；专业团队成员在10人（含）以上加3分，5（含）-10（不含）人加2分，5人以下加1分；具备二手车整备能力加2分。 |  | 从业经历证明（例如销售合同等）；团队人员简历及介绍、入职证明、社保缴纳证明；境外营销网络证明（包括但不限于合作协议）；二手车整备能力（整备资质、整备场地、过往整备业绩或与具有整备能力的企业签订的合作协议） |
| 售后服  务体系 | 基础要求：自建或合作建立售后体系。 加分要求：自有售后维修体系且覆盖10个（含）以上境外目标市场加10分，5（含）-10（不含）个加7分，5个以下加5分；合作体系10个（含1）及其以上，加5分；5-10个（含5个），加3分。可重复加分，累计加分不超过10分。 |  | 自有体系需提供海外公司商事证明，海外投资审批证明材料；合作体系需提供合作协议，维修网点图片等。 |
| 出口业绩 | 基础要求：通过其他试点企业代理出口过二手车。 加分要求：通过其他试点企业代理出口二手车500辆（含）以上的加10分；出口400（含）-500辆的加7分；300（含）-400辆的加5分；200（含）-300辆的加3分；200辆以下的加1分。 |  | 与有试点资质的企业签订的代理出口协议；出口报关单复印件；机动车注销证明书；以及其他可证明企业有出口实绩及出口数量的材料。 |
| 承诺数量 | 承诺当年出口200辆（含）以上得10分，出口150辆（含）至200辆（不含）得8分，出口100辆（含）至150辆（不含）得6分，出口50辆（含）至100辆（不含），50辆以下得4分。 |  |  |
| 现场答辩 | 基础要求：有二手车出口工作方案。 加分要求：评审专家根据二手车出口工作方案提问，企业现场答辩，根据企业答辩表现打分。 |  | 二手车出口工作方案。 |
| 备注：企业根据条件要求和自身情况填写企业自我评价栏，填写加分得分以及得分的具体表现，并提供相应证明材料。（没有通过其他试点企业代理出口过二手车的企业，出口业绩一栏不用填写，所有企业的现场答辩一栏不用填写）。 | | | |