附件2

南京市二手车出口企业资格评审办法

为确保我市二手车出口企业资格评审工作公开、公平、公正进行，现制定本办法。

一、成立评审工作小组

市商务局牵头组织市公安局、市场监管局、税务局、生态环境局、海关、人行等部门，并邀请中国汽车流通协会二手车出口分会、商务部机电商会、省商务厅、相关行业领域专家和学者联合成立评审工作小组。

二、组织开展审核评分

评审工作小组对企业提交的申报材料进行审核，并根据二手车出口企业评价表对申报企业的基本情况、业务开展情况、二手车出口业务能力、二手车出口业务发展规划进行综合评分，申报企业最终得分取评审工作小组所有成员评分的平均分（精确到小数点后两位）。

三、名单确定及结果公示

根据评审工作小组审核评分结果，按企业得分由高到低进行排序，并在市商务局官网上公示5个工作日。公示期满且无异议后，将评审结果及相关材料报省商务厅及商务部备案。

|  |
| --- |
| 二手车出口企业评价表 |
| **一、基本信息** |
| 申请单位 | （加盖公章） |
| 注册地址 |  |
| 注册时间 |  |
| 法定代表人 |  | 联系人 |  | 联系电话 |  |
| 企业类型 | 1、国有经济 2、集体经济 3、私营经济4、个体经济 5、联营经济 6、股份制7、外商投资 8、港澳台投资 9、其他经济类 |
| 企业投资方 | 1. | 投资方所属行业类别 | 1. |
| 2. | 2. |
| **二、评价指标** |
| 一级项目 | 二级项目 | 指标明细及分值 | 得分 |
| 企业或企业投资方基本情况 | 企业实缴注册资本 | A.实缴注册资本1亿元（含）以上，得6分。B.实缴注册资本5000万元（含）至1亿元，得4分。C.实缴注册资本1000万元（含）至5000万元，得2分。 |  |
| 企业上年度营业收入 | A.在所有申报企业中排序位列前30%，得6分。B.在所有申报企业中排序位列前60%，得4分。C.其他，得2分。 |  |
| 企业上年度纳税情况 | 1. 在所有申报企业中排序位列前30%，得6分。

B.在所有申报企业中排序位列前60%，得4分。C.其他，得2分。 |  |
| 企业或企业投资方主营业务（此项为分项得分，满分6分） | A.主营业务为二手车整车销售及售后服务，得2分。B.主营业务为新车销售及售后服务，得2分。C.主营业务为汽车配件的销售及服务，得2分。 |  |
| 企业或企业投资方业务经营情况 | 企业汽车国内贸易 | A.上年度销售5万辆（含）以上，得6分。B.上年度销售量2万辆（含）至5万辆，得4分。C.上年度销售量2万辆以下，得2分。 |  |
| 企业汽车出口贸易 | A.上年度整车或汽车零配件出口额5000万元（含）以上，得6分。B.上年度整车或汽车零配件出口额2000万（含）至5000万元，得4分。C.上年度整车或汽车零配件出口额2000万元以下，得2分。 |  |
| 企业或企业投资方国内车辆整备能力 | A.具有一二类维修资质、改装厂或可以进行整车生产，得6分。B.拥有相应整备资质的合作伙伴或资产关联公司，得3分。 |  |
| 企业或企业投资方汽车展销情况（此项为分项得分，满分6分） | A.线下展销面积1万平方米（含）以上，得3分。B.拥有线上汽车展示平台和销售渠道，得3分。 |  |
| 企业或企业投资方二手车出口业务实施能力 | 对境外市场的熟悉程度 | A.已在境外开展汽车或零配件销售工作，得6分。B.已与境外企业达成相关合作意向协议，得4分。C.已针对目标市场开展相关调研，得2分。 |  |
| 相关人才与技术情况 | A.具有中级以上鉴定评估师5人（含）以上，得4分。B.具有中级以上鉴定评估师1人（含）至5人，得2分。 |  |
| 质量保障体系建设情况 | A.通过自建或合作模式在全国范围内拥有5个（含）以上维修服务网点，得6分。B.通过自建或合作模式在全国范围内拥有3个（含）至5个维修服务网点，得4分。C.通过自建或合作模式在全国范围内拥有1个（含）至3个维修服务网点，得2分。 |  |
| 境外售后服务保障体系建设情况 | A.通过自建或者合作模式拥有覆盖5个（含）以上境外目标市场的维修网点，得6分。B.通过自建或者合作模式拥有覆盖3个（含）至5个境外目标市场的维修网点，得4分。C.通过自建或者合作模式拥有覆盖1个（含）至3个境外目标市场的维修网点，得2分。 |  |
| 国内物流体系建设情况 | A.已完成车辆调拨体系的建设，可保障车源的及时调拨，得6分。B.已与相关合作方达成初步合作意向协议，正在进行国内物流方案的规划与建设，得3分。 |  |
| 国际物流体系建设情况 | A.已完成国际物流体系的建设，拥有海外网约、公交、租赁等运营资源和海外仓等，得6分。B.已与相关合作方达成初步合作意向，正在进行国际物流体系的规划与建设，得3分。 |  |
| 境外营销渠道搭建情况 | A.通过直接投资或合作方式已签订年销售量超过500辆的车辆销售协议，得10分。B.通过直接投资或合作方式已签订年销售量超过300辆的车辆销售协议，得8分。C.通过直接投资或合作方式已签订年销售量超过100辆的车辆销售协议，得6分。D.通过直接投资或合作方式已签订年销售量超过50辆的车辆销售协议，得4分。E.通过直接投资或合作方式已达成初步合作意向，得2分。 |  |
| 二手车出口业务发展规划 | A.具有项目实施可行性报告，项目规划覆盖业务全流程，具备创新性、前瞻性和可操作性，得8分。B.具有明确的发展规划，对二手车出口业务做了一定的前瞻性研究，得4分。 |  |
| **指标填制说明：**1、投资方：如申报企业有多个股东，仅需填写申报企业的第一大和第二大股东信息。2、所属行业分类主要涉及：制造业；交通运输业；批发和零售业；信息传输、计算机服务和软件业；租赁和商务服务业；其他等。3、评价指标中明确是“企业”类指标的，所做选项仅可基于申报企业；评价指标中明确是“企业或投资方”类指标的，所做选项可基于申报企业及其第一、第二大股东。 |