

# 新能源车磷酸铁锂电池货物运输条件鉴定书（海运）报关要求及检测报告

产品名称	新能源车磷酸铁锂电池货物运输条件鉴定书（海运）报关要求及检测报告
公司名称	广东杰信检验认证有限公司
价格	.00/个
规格参数	报告用途:销售、质量控制、出口通关 检测对象:电池、电池包、新能源汽车 检测周期:40天
公司地址	广州市天河区中山大道建工路19号2楼
联系电话	13760668881 13760668881

## 产品详情

2023年，我国新能源汽车产销量分别为958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%，产销量连续9年位居首位。新能源汽车市场渗透率达到31.6%，比2022年提升5.9个百分点。截至2023年底，我国新能源汽车保有量2041万辆，占汽车总量的6.07%。

2023年，我国新能源汽车出口120.3万辆，同比增长77.6%，延续快速增长态势。新能源汽车出口快速增长带动我国汽车出口量快速增长，2021年汽车出口首次突破200万辆、位居第三位，2022年311.1万辆、位居第二位，2023年491万辆、位居首位。

汽车的出口运输主要有三种方式，一种是滚装船运输，一种是集装箱运输，还有一种是汽车框架运输。

新能源汽车是一种由锂电池驱动的车辆设备，因此在海运出口时需要满足资质要求。如果使用滚装船进行运输，则被视为普通货物，而如果使用集装箱船运输，则被视为危险品，归属于第九类危险品，需要遵守相关的海运规定。

海运出口海事备案 新能源汽车在海运危规中属于第九类危险品UN3171，其出口操作流程与锂电池电动车、滑板车和平衡车等货物相似。不过，不同于锂电池电动车等产品，新能源汽车由于外包装较大，无法办理危包证。因此，新能源汽车出口海事备案需要按照以下步骤进行：

- 1、准备正本盖章的备案申请报告及情况说明，用于申请海事备案。
- 2、准备中文MSDS和锂电池UN38.3报告，以证明锂电池的安全。
- 3、准备委托备案的委托书，授权第三方代理备案手续

而集装箱运输遵从UN3171海运条例，需要订舱位。一般船公司订舱口需要提供中英文版MSDS、电池模组和电池包的UN38.3检测报告、每款车型的车型与运输条件鉴定报告（海运报告）。

我们总部新能源实验室是国家新能源汽车检测重点实验室，可以做电池模组、电池包、电池簇、电池储能系统、新能源整车等产品的检测，可以出具UN38.3报告、电池概要报告、电池产品MSDS（安全技术说明书）报告、危险特性分类鉴别报告、货物运输条件鉴定书（海运报告、空运报告、陆运报告）、GHS危险公示标签报告。有相关检测需求的企业可以与我们联系。联系人：邹工

相关资讯 新能源汽车出口出口许可证申请材料：企业营业执照副本 企业法定代表人身份证明

企业经营场所证明 企业人员资质证明 企业财务状况证明 企业与境外客户签订的贸易合同

第三方机构出具的新能源汽车检测合格鉴定报告 拟出口车辆《机动车登记证书》

海运出口需要电动汽车出口海事备案：电动汽车在海运危规里面属于9类危险品UN3171,为锂电池驱动的工具。所以新能源汽车出口需要做海事备案,才可以正常按危险品申报出运。霍尔果斯是我国的汽车出口陆路口岸，每天有上千辆商品车在办理完查验手续后发往哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、俄罗斯等国。霍尔果斯海关统计数据显示，2023年1~11月，霍尔果斯口岸出口商品车26.9万辆，同比增长高达326.4%。其中，公路口岸出口商品车10.3万辆，同比增长268.7%；铁路口岸出口商品车16.6万辆，同比增长372.5%。自2023年8月15日霍尔果斯公路口岸试行7×24小时货运通关以来，汽车出口呈“井喷式”增长，单日出入境车辆突破2000辆，创历史新高 物流资讯 其中，百亿元规模的货代企业表现最为活跃，他们青睐的并购标的，资产规模也在数亿元量级以上。最近一年，我们接到的咨询需求中，并购相关事宜的比例正不断上升。而从并购方向看，主要包括全港口、全产品、跨界并购三种。全港口并购就是依托货代企业现有的港口资源，进行上下游扩张。比如大本营在单一港口的大型货代企业，就会寻求并购位于其他港口的货代资源，这样就能够为客户提供全港口的服务。同时，船公司本身的经营和运营模式一体化，也给全港口货代企业提供了更大的驱动力。“的购物正在变得越来越化。”据考拉海购相关负责人介绍，消费者可以通过“黑色星期五”一键购买世界商品。从品牌到小众商品，“黑色星期五”促销活动为消费者提供了一个窗口，让他们有机会参加外国版本的“双十一”，并以更具成本效益的方式享受美食。在当前的跨境在线购物消费热潮中，“95后”新消费群体正在迅速增加。根据对考拉海外购买的分析，目前热衷于参加“黑色星期五”的人群主要是年轻消费者，其中“95后”正在成为新的主力军。下沉市场为京东打开了新局面。月15日晚，京东集团发布了219年第三季度财报。本季度，京东在营收、现金流及用户数等关键指标上均实现了增长。现阶段，物流这项基础设施以及家电、电子等优势品类成了京东在下沉市场的扩张器。刚上线不足一月的京喜尚未显露明显的业绩，但京东正在考虑将京喜上部分商品、商家在京东主站上露出以适应用户习惯。短期内，由于京东要为下沉市场搭建更为完整的物流网络，导致履约费用率的优化速度放缓，如何将单量提升摊薄成本变得尤为关键。