

# 新能源车锂离子电池危险特性分类鉴别报告海事要求及检测机构

产品名称	新能源车锂离子电池危险特性分类鉴别报告海事要求及检测机构
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 从出口模式来看，目前，我国汽车出口的主要模式仍以整车出口为主，但也拓展出了散件出口、海外建厂、投资并购、跨境品牌合作、自建销售渠道、共用技术定制化开发等多种方式。比如2023年2月，奇瑞宣布在阿根廷投资4亿美元建厂，预计每年将生产10万辆汽车。2023年4月底，上汽正大新能源产业园区奠基开工仪式在泰国春武里府合美乐工业区举行，聚焦新能源汽车关键零部件的本地化生产，一期工程年内竣工，整体项目将于2025年建成。2023年5月，长城汽车在巴西与圣保罗州签署“氢能合作开发备忘录”，长城汽车巴西工厂将于2024年启动运营，这也是巴西新能源工厂。比亚迪将海外合资工厂选在乌兹别克斯坦。美、欧、日、韩等出台购车补贴、投资补助等支持新能源汽车政策，美国对新能源汽车实施税收优惠7500美元、欧盟国家补贴2000-9000欧元。美国《通胀削减法案》提出本地化生产要求，欧盟《电池与废电池法规》提出碳足迹、电池等新要求，欧盟对我国新能源汽车启动反补贴调查，法国电动汽车补贴新规将我国新能源汽车排除出补贴范围等一系列政策出台，针对我国新能源汽车意图明显，我国新能源汽车“走出去”面临更加复杂严峻的环境。相较于其他国家汽车出口业务的稳步提升，汽车出口几乎是“跳跃式”蹿升。根据中汽协数据显示，从2021年起，整车出口强势增长，当年出口量首次突破200万辆，同比增长103%，成为第三大汽车出口国；2022年，汽车出口再次实现历史性突破，整车（含成套散件）出口首次突破300万辆，达到332.12万辆，同比增长56.8%；出口金额601.56亿美元，同比增长74.7%；2023年，这一数据跃升至超500万辆，超过日本，创下新的历史纪录。物流资讯 张岩在被约访的最初这样回应。就算是微信昵称，这群女人也喜欢把自己藏在和妻子的身份后面。跟车年限不久的妞妞会试图自我安慰：有的时候就觉得自己流浪，往好点儿想，是像开着房车到处跑。但是她又没办法说服自己，因为如果是车，她不需要在小树林里上厕所，来的时候穿纸尿裤熬到过敏。零点左右，卡车抵达北京的集散点，比如位于南三环的新发地批发市场，那里上千辆卡车以不到半米的间隔挤在一起，把市场围成一个迷宫。关于城际物流平台市场，未来无车承运人模式将成为市场主流；具有匹配效率优势、可提供服务，且管理合规化的参与企业将更容易赢得竞争。关于同城物流平台市场，未来中短期难以形成一家独大的局面，2-3家头部企业共存的局面将持续。对于物流平台企业，建议结合以下几点来制定业务战略，以提升获客效率和盈利能力，从而建立并保持竞争壁垒：通过物联网、大数据技术赋能，提高管理调度能力，进一步提升匹配效率；提供金融贷款、销售、新车销售、车后服务等服务；通过司机信用数据反馈服务质量，保证真实的运力和货源；同时提供为客户需求定制化的服务。公路L市场分为城际货运市场和同城货运市场。其中，城际货运市场包括整车、零担与快递三个细分板块：整车：整车运输仍然会是公路运输市场的主流。冷链、家电、机械电子等消费品由于相关产品近几年的快速发展，其对应的批量运输将会成为整车细分市场的新增长点。零担：零担货物，是指一张货物运单（一批）托运的货物重量或容积不够装一车的货物。积极的经济态势以及低线城市的消费升级，对运输环节的多批次、小批量的运输需求增强，使零担市场稳定持续增长。