

充电桩行业链分析-充电桩模式讲解-充电桩模式开发

产品名称	充电桩行业链分析-充电桩模式讲解-充电桩模式开发
公司名称	佛山浩广网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区朝安南路超发大厦首层
联系电话	075782323183 13809709710

产品详情

产业链分析

充电桩市场产业链涉及到的主体包括充电桩设备生产商、充电运营商、新能源整车厂商及用户。

(1) 充电桩设备厂商

生产直流充电桩、交流充电桩、交直流充电桩等。涉及到的领域包括充电模块、电机、芯片、接触器、断路器、外壳、插头插座等。

公共充电桩产业链中，设备制造商负责充电设备和配电设备制造，由于硬件技术门槛较低，设备制造市场竞争充分、产业利润率低。

(2) 充电桩运营商

运营大型充电站或提供充电桩服务等。目前，市场中的充电运营商主要为第三方企业，同时部分车企、能源企业也涉足充电运营服务。

(3) 新能源整车厂商及用户

充电桩为电动汽车服务，电动汽车是充电桩的应用领域，持续扩大的电动汽车市场为充电桩市场带来大量需求。

下游的新能源电动汽车主要包括乘用车和商用车两大市场，乘用车市场包括私人家庭、单位和租赁等，商用车市场包括公共交通、市政环卫以及物流等。不同类型电动汽车具有不同的充电需求，这便催生了中游充电运营商的不同运营模式和运营战略。

由于资金压力以及回收期长，一些民营运营商可能更多的转向B端市场，如约车平台、公交/市政公司等，先保证对成本投入和资金回流的可控，然后再合理选择2C的市场，为未来做铺垫。而国家电网、普天

新能源等国字号背景企业，资金实力雄厚，并未因为成本和盈利问题放弃C端市场。

商业模式分析

由于充电桩行业发展较晚，商业模式较为单一，服务费的收取仍然为其主要盈利来源。由于其核心业务需要与电池、整车厂商等高度配合，并且同时面向车主和企业，因此各路资源的开发及整合能力成为开展核心业务的关键，重资产的经营也使得压缩成本成为关键。目前，企业正在探索充电桩+增值服务的模式以提高盈利；由于充电桩为车联网的重要入口，以大数据为基础增值服务可为整车厂商、出行公司等提供较高的商业价值。

充电运营商负责充电桩和充电站的搭建和运营，建设运营对资金实力要求高，且车位选址、布线改造和运营管理难度较高，因此充电运营是产业链核心环节。运营环节市场空间持续增长，预计到2025年预计运营环节市场规模将达到1620亿元，2020-2025年CAGR将达到65%。由此可见，充电设备行业运营环节市场空间较大且未来几年预计将保持快速增长势头

充电桩运营商盈利能力较弱，目前仅特来电一家在2019年宣称跨过盈亏平衡线开始盈利。公共充电桩的盈利能力取决于单桩利用率和充电服务费两大因素，目前运营商的收入绝大多数来源于服务费的收取，模式较为单一。而激烈的竞争和用户对充电费用极为敏感导致服务费短时间内难以上升，因此单桩利用率成为目前运营商盈利的重中之重。

由于资金压力以及回收期长，充电桩运营企业也在不断探索企业运营新模式，很多充电桩运营企业正在以合股、投资、买断等方式招募合伙人，以减轻自身压力，同时通过合伙人加盟提高资金实力，以达到快速抢占市场，做大规模。目前较常见的有以下几种模式：

合股：企业与客户按比例承担投资总额，收益分配减去产生的电费、运营费用后按约定比例分成；

投资：客户资金企业，企业负责充电系统全资投入，包括技术管理、安装维护，客户提供场地、用电、日常管理。收益分配减去产生的电费、运营费用后按比例分成或缴纳高出成本价电费；

佣金：客户有电力或是土地等资源，可以成为企业合伙人，为企业介绍资源，客户享受场站分成和补贴等作为佣金；

买断：企业提供技术支持和培训，客户买断产品，自行管理、维护，企业收取营业额的一定比例作为平台服务费，剩余费用归客户；

托管：客户买断产品，纯投资人模式，委托企业管理、运营、维护，企业收取一定比例运营服务费。