

## 深度解析：新能源充电桩平台如何与代理商、物业公司分账？

为解决新能源汽车/电动自行车充电问题，近年来国家将充电基础设施纳入“新基建”，全国主要省份和直辖市等推出了充电桩建设和运营补贴政策，有效促进了充电基础设施的发展。至此，新能源充电桩市场也呈现出一片欣欣向荣的景象。

众所周知，新能源充电桩产业链上游为相关部件以及设备的重要制造环节，在中游则是充电运营环节。充电桩下游撮合了代理商、物业公司以及相关参与者，在经营的过程中通常都会面临充电平台收款分账的问题。尤其是在新能源汽车/电动自行车市场不断扩大的大背景下，如何才能提高收款结算效率、实现各合作参与者的分成;优化平台方自身税务成本，降低税务压力，切实保障资金安全，已成为众多充电桩平台运营者关注的重点。

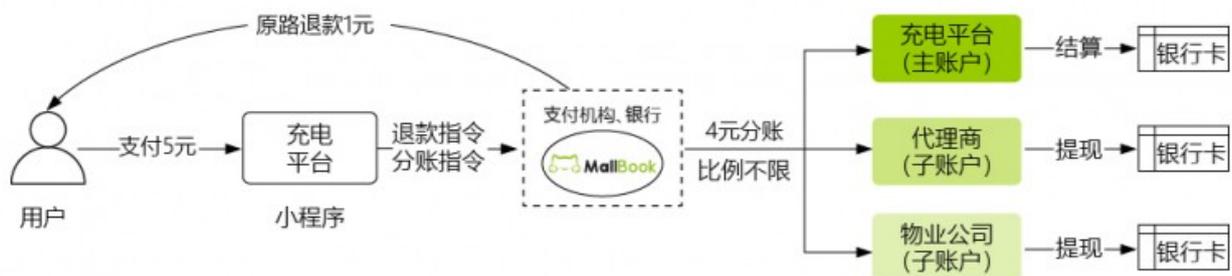
本文以“充电场景+分账”的陈述写法，尽可能的覆盖充电桩各类业务形态，帮助大家更好地理解分账是如何在充电桩不同场景下运用。这里整理了四个场景类型:

### 一、代理商模式+延时分账

(1)车主一次支付5元进行充电，则按5元订单进行分账。(分账对象:充电平台服务费、代理商分成、物业公司分成)



(2)车主一次支付 5元，但是充满电仅需四元。那就先将订单部分退款(原路退回)，然后按退款后的剩余金额进行订单分账。比如用户支付5元，实际只消耗了4元，那么可以退款1元，然后按剩余4元订单进行分账。(分账对象:充电平台服务费、代理商分成、物业公司分成)



### 二、直营模式+钱包充值+实时分账

充电桩平台直营，加上有钱包充值功能，对于充电桩平台来说这种模式具有提前回笼资金、增强用户粘性的作用，其次用户下次充电支付时会更快捷。因此，根据每笔订单100%全额实时分账给平台，平台给用户钱包余额充值。



### 三、代理模式+余额支付分账

余额支付的每一笔订单，都要按实际的合作关系做订单分账，比如平台与物业公司分成。但由于普通充电用户并没有做实名认证开户(因为会有损用户体验)，所以这里的余额支付只是平台自己的虚拟支付方式，类似积分支付，并非调用的支付公司接口。这时要通过另一个“划拨付款”的功能实现分账的目的。划拨付款即从平台的商户号余额转账到物业公司、代理商的余额账户(子账户)。



用户余额支付6元(预付封顶金额充满自停)，实际应扣6元，平台和物业公司5:5分成。由于钱包充值金额早已全部结算给了平台商户号，所以平台只需要给物业公司划拨转账3元即可(余额支付订单金额的一半)。

如果用户余额支付6元(预付封顶金额充满自停)，提前充满或断电，实际应扣5元。那么先退回1元到用户余额，然后划拨付款 $(6-1)*0.5=2.5$ 元给物业公司即可。

### 四、包月会员模式+实时分账

包月会员一般是限定充电次数或充电时长，属于一次性收费，按用户订单支付金额进行实时分账即可。



数字化时代，新能源及至充电桩行业立于风口之上，数字化升级是新能源充电桩行业的重要方向。MallBook以坚实的技术和行业经验为基石，已为特来电、中能泰富、爱充等200余家新能源充电桩平台提供收款+分账的综合方案。未来，MallBook还将与充电桩企业共同探索更多发展方向，构建“支付分账+新能源”的新生态。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/194565.html>