

充电桩下乡，消费与便民双提升

消费

阅读提示

近日，国家六部门印发《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案》，提出进一步下沉农村地区建设充电网络，预计到2027年底实现农村地区公共充电设施全面覆盖。

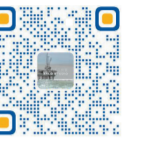
近年来，中国石化各销售企业将能源转型与国家战略需求紧密结合，大力推动乡镇充电网络建设，旨在打通乡镇补能的“最后一公里”。这场能源变革不止于充电桩的简单铺设，更是一次深刻的乡村消费与服务升级。曾经的乡镇加油站，正悄然蜕变成集充电、购物、农资销售与便民服务于一体的“全能驿站”，消除了新能源车主的里程焦虑，也激活了县域经济的毛细血管。这不仅是在基础设施的下沉，更是一种暖心、高效的新生活方式的下乡，显著提升了乡镇居民的获得感与幸福感，为乡村振兴注入强劲的绿色动能。



吉林长春石油惠工路加能站员工向客户介绍“石化易电”业务。

赵一霖摄

责任编辑：李瑞芳
电话：59963389
邮箱：lixiaofang@sinopec.com
审校：张春燕
版式设计：王强



周“油”列国
油事精彩

浙江嘉兴石油海宁许巷检查站充电站。
徐玉锋摄

新闻会客厅

解锁“充电桩”下乡的可持续模式



广西石油
新能源业务部
经理 周明



云南石油
发展规划部
副经理(主持工作) 朱琦



江苏石油天然气业务部
(新能源业务部、电能业务中心)
副经理 鞠展芳

问：面对“充电桩下乡”业务，销售企业如何超越“场景叠加”产生“油气氢电服”协同效应，在乡镇地区打造不可替代的能源消费枢纽？

周明：一是盘活存量资源，实现“一站多能”。依托现有加能站点网络优势，优先在县域主干道站点进行升级改造，推动传统能源与新能源设施集约共享，快速构建充电服务网络。

二是加强政企协同，消除建设瓶颈。积极与当地政府部门沟通，争取土地与审批支持，推动多地将充电桩项目纳入乡镇建设重点项目库。联合电网企业推进农村电网升级，为乡镇充电网络建设快速落地提供保障。

三是推动业态融合，提升服务价值。打造“加油+充电+便民”一体化平台，结合易捷服务、乡村振兴等特色业务，形成“以油带电、以电促非”良性循环，增强客户黏性、拓展消费空间。

朱琦：目前，已建成144座乡镇充电站、1379个充电车位(含132个重卡车位)。这一举措既拓展了新能源业务布局，又是贯彻落实国家“乡村振兴”战略、推动绿色出行的重要实践。

在网络优化方面，云南石油充分发挥有站点覆盖广、区位优势，以“电+非油+服务”为核心，推动乡镇站点从单一能源供给点向综合服务枢纽转型。通过升级改造投资充电站，构建“便捷充电+错峰优惠+即时咨询”一体化服务矩阵，持续优化乡镇充电网络、激发新能源汽车购买潜能、提升公共服务的整体效能。

未来，六安石油将坚持科学规划、适度超前的充电站建设策略，推动农村能源消费结构转型升级，让绿色出行延伸至“最后一公里”，切实提高村民出行幸福感，绘就美丽乡村低碳发展图景。

在机制落实方面，积极对接国家相关政策，与地方政府、电网企业及社会资本建立协同合作机制，有效解决乡镇充电设施建设面临的落地难、回报周期长等实际问题。

鞠展芳：在回报布局方面，江苏石油以“点线面”结合方式，在南通、苏州、徐州等地的乡镇区域优先布局标准化充电站，加快乡镇枢纽站建设。目前累计建成乡镇充电站237座，配置充电桩超2300把，基本实现“县县通、镇镇有”，显著缩短服务半径。同时，依托“石化易电”平台，实现智能找桩、无感支付，大幅提升用户充电体验。

在业态拓展方面，推动充电与加油、加气、加氢等传统能源服务结合，同时增设便利店、休憩区、车辆养护等增值服务，使站点升级为乡镇商业与生活节点，延长用户停留时间、增加消费频次。联合设备商、旅游平台推出“绿色自驾游线”，将充电站嵌入“充电+旅游”“充电+便民服务”等乡镇场景，实现资源整合与绿色出行深度融合，为新能源汽车下乡提供可复制、可持续的“石化方案”。

问：乡镇地区的出行和能源消费场景与城市有显著差异，如何根据不同客户群体的充电需求设计差异化产品与服务？

周明：一是数据画像，精准布桩。广西石油建立动态需求评估机制，结合加能站客户画像、乡镇车辆登记数据及实地调研，形成县域充电需求地图，在主干道布局商用车专用大功率直流快充桩，在村屯便民点设置适用于网约车和家用车的快速直流桩。目前已筛选超40座乡镇站点开展充电业务。

二是因地制宜，合理定价。针对不同客户群体，在国道省、工业园、居民区等不同场景的乡镇站点配置柔性堆、大功率一体机等设施，并采取灵活定价策略，吸引周边客户，实现企业创效与“三农”发展的双向赋能。

提升资源利用率。三是场景配套，业态联动。推出“易捷充电”乡镇专属套餐，为运营车辆提供“快充+易捷优惠”组合，为私家车主设计“文旅客套餐”，同时依托易捷加油APP会员体系实现“油电联动”优惠，有效增强用户黏性。

朱琦：首先，在需求识别方面，依托数据分析与客户画像，动态掌握各县区新能源汽车保有量、车型结构、出行半径及充电偏好，重点聚焦两类客户群体：运营车辆以高频快充为主，强调时效性与站点便利性；农业作业类电动设备则呈现季节性和地点集中特征。

其次，云南石油在设施供给上采取“一镇一策”“一站多元”模式，结合不同场景灵活配置快充桩、选址围绕集市、公交车站、乡村旅游点等区域，推动移动充电桩与集中充电站协同布局。同时，设备选型注重适配农村电网，优先采用低功率、模块化设备，减轻电网负荷。

最后，在服务机制上推出更贴近农村客户群体的支付与服务方式，支持现金与扫码双渠道，推出定制化优惠套餐及助农消费活动，增强用户黏性与复购率，切实构建“建得好、用得好、可持续”的乡镇充电网络。

问：如何将充电站与“产业帮扶”“电商助农”等乡村振兴项目结合，形成“能源补给-消费转化-产业联动”的生态闭环？

朱琦：一是推动“充电+消费”场景融合。依托现有加能(充电)站便利店资源，将充电服务与乡村物流中转、农产品展销、快递服务等相结合，实现客户在充电期间的多元消费转化。

二是打造“充电+服务”综合驿站。围绕农村居民实际需求，在充电站引入农资供应、金融服务、农技推广等配套服务，拓展站点功能，满足居民“一站式”出行和生活需要，推动站点由能源补给站向“生活服务中心”转型。

三是构建可持续盈利模式。针对乡镇地区充电站投资大、回报周期长的特点，积极探索“政企共建”“光伏充+文农旅”等协同项目，延伸价值链，提升运营效率。同时，通过“首充优惠”“积分兑换特产”等定向营销，培养乡镇新能源汽车用户消费习惯，激发市场内生动力。

鞠展芳：江苏石油将充电业务定位为流量入口，依托“充电+”模式打通能源、消费与产业链条，构建多元化收入结构，有效缩短投资回报周期。

一是打造“充电+本地商业”融合场景，实现增收。例如，在充电站设立“助农优品”展销区，依托线下便利店与线上平台推介地方特色农产品，并推出充电积分兑换、满减优惠券等营销活动，拓展农产品销售渠道。同时，站点与快递公司合作设立包裹收发点，吸引物流车辆充电；与农资公司、金融机构合作，在站内提供农资咨询、普惠金融等服务，不断增强站点功能。

二是探索“充电+产业赋能”模式，拓展B端收入。在农产品主产区建设“光储充”一体化充电站，利用谷电时段为冷链仓储供电，为周边农户提供农产品保鲜服务，并为冷链运输车辆充电。与民宿、农家乐等旅游业态合作，拓展旅游客户充电服务。

通过上述模式，江苏石油构建了包含充电服务、易捷商品(农产品)销售、物流中转、冷链仓储及数据服务在内的多元盈利渠道，并借助“光储充”设施降低用电成本。充电业务由此深度融入乡村经济生态，实现从单一能源服务商向绿色生态服务组织者的转型，最终达成社会效益与经济效益双赢。

陈小梅 姜工艺 金丹妮 郁敬涛 蒋爱丽 王强 整理

湖北石油“10分钟充电圈”打造乡镇服务新生态

□李罗亮 侯悦

随着新能源汽车下乡政策在湖北走深走实，湖北石油将充换电业务作为战略重点之一，大力推进乡镇充电基础设施建设，加速构建覆盖广泛、便捷高效的城乡“10分钟充电圈”。截至目前，湖北石油已在全省建成充电站1200余座，充电服务网络延伸至70多个乡镇，有效解决了电动重卡和农用车“充电难、跑不远”的问题，让绿色出行真正惠及乡镇用户。

乡镇充电站不仅满足了能源补给需求，还成为带动易捷业务与助农增收的新载体。车主在车辆充电间隙经常进店选购饮料、零食，部分站点设立的助农特产专柜也广受欢迎，实现了“充电引流、易捷变现”的良性循环，拓宽了易捷业务的增长空间。

服务不止于站点，湖北石油还将农资服务触角延伸至田间地头。9月底，湖北宜昌石油兴山兴发加能站接到柑橘种植户向先生的电话，希望再次采购“油滋滋”化肥。站经理王贤斌立即前往向

先生所在村庄，了解他和其他村民所需化肥的品种、数量，同时对接中化化肥厂，当日便将4吨化肥配送到农户家中。以宜昌石油为例，今年截至10月底，化肥销量达170吨，同比增长超15%，同时带动润滑油、燃油宝等商品销售额近50万元，形成“能源服务+农资供应+多元消费”融合模式。

展望未来，湖北石油将持续织密乡镇充电网络，探索“充电+文旅”“充电+社区服务”等特色场景，推动综合能源服务与乡村振兴深度融合，以绿色动能激发农村发展新活力。

浙江杭州石油缓解“续航焦虑”让车主“安心出游”

□朱一华 倪满俐 陈文玉

“没想到现在在乡镇找充电桩充电这么方便，还能顺便购物、休息，解除了我们自驾路上的后顾之忧。”近日，带着孩子在“中国最美县城”——浙江杭州桐庐县度假的田女士在我山畚族乡“石化易电”充电站补能时由衷点赞。由浙江杭州石油逐步完善的乡镇充电网络正成为新能源车车主安心出行的重要保障。

作为杭州市“充电桩下乡”政策的核心实施单位，杭州石油紧扣“适度超前、全域覆盖、多元协同”政策导向，以加能站为支点，快速推进“县—乡—村”三级充电网络建设，截至目前已精准布局

39座“石化易电”充电站、323个充电车位，覆盖杭州7个区县的32个乡镇，不仅实现了主干道全覆盖，更延伸至我山畚族乡、淳安千岛湖等乡村文旅核心区，精准响应政策中“景区充电设施适配”要求，有效缓解游客“续航焦虑”。

近年来，杭州石油乡镇充电网络的铺开，成为当地乡村文旅发展的“加速器”。如今，自驾前往杭州乡村景区的游客中，新能源车主的占比持续提升，便捷的充电服务让“周末乡村游”“跨省田园行”日益火热。众多乡镇政府部门、民宿商家主动与中国石化合作增设充电设施，将“充电便利”作为核心宣传亮点，拉动当地住宿、餐饮等消费增长。同时，依托充电桩形成的“充电+休

憩”场景，也让中国石化加能站成为乡镇旅游的重要节点。车主在补能间隙会走进易捷便利店选购零食、日用品，部分乡镇站点便利店食品饮料类商品销售额显著增长。

“充电桩下乡”不仅是能源供给的延伸，更是中国石化向“油气氢电服”综合能源服务商转型的生动实践。在完善基础设施的同时，杭州石油同步升级乡镇加能站的服务功能，推出“充电+购物”“充电+养车”等一体化服务，提供充电满减、易捷商品折扣、养车卡特惠等多重福利，实现补能、消费、养护一站式服务，既拓展了企业服务边界，又让村民与游客切实感受到生活的便捷、贴心。

安徽六安石油家门口的“充电宝”助力新能源车下乡

□王韩马 倩

“镇上有了汽车‘充电宝’，我第一时间买了新能源汽车，出行既方便又安心。”近日，安徽省六安市中店镇椿树岗村村民黄女士对家门口新建的白鹤文化园充电站赞不绝口。

这座位于白鹤文化园旁的“石化易电”充电站，是安徽六安石油建设的首座乡镇级站外充电站，也是落实“新能源汽车下乡”政策的具体举措。白鹤文化园作为当地立冬时节“舌尖美食”活动的重要打卡地，每年吸引大量游客前来品尝皖西特色美食，成为农民增收的重要渠道。充电

站的投用不仅弥补了乡镇充电基础设施的短板，还为游客解决了新能源汽车续航难题，进一步激活乡村消费与文旅经济。

该站采用“快充结合”模式，配备1台120千瓦直流快充桩和4台7千瓦交流慢充桩，提供24小时全天候服务及免费停车。为提升用户体验，六安石油在充电桩显著位置张贴操作流程图和客户服务群二维码，通过“员工线上指导+车主线下操作”的方式，帮助用户快速完成“扫码即充”自助充电操作。

近年来，随着我国新能源汽车优惠政策持续落地，乡镇居民购车热情不断高涨。六安石

油紧抓这一机遇，以白鹤文化园充电站为样板，紧扣“拓电”目标，积极对接地方政府，相继在徐集镇、城南镇、张店镇等多个乡镇核心区投资建设充电站，构建“便捷充电+错峰优惠+即时咨询”一体化服务矩阵，持续优化乡镇充电网络、激发新能源汽车购买潜能、提升公共服务的整体效能。

未来，六安石油将坚持科学规划、适度超前的充电站建设策略，推动农村能源消费结构转型升级，让绿色出行延伸至“最后一公里”，切实提高村民出行幸福感，绘就美丽乡村低碳发展图景。

电站焕发持久活力。自今年8月重卡充电业务投营以来，源水站日均单枪充电量超700千瓦时，月均充电量增幅超50%，印证了乡镇充电市场的巨大潜力。其“小而精”的建站模式既避免资源浪费，又聚焦核心需求，为县域充电提供了可复制样本——贴合乡镇场景的灵活策略才是“充电桩下乡”的破局关键。

以源水站为样板，湛江石油正加快构建覆盖城乡的补能网络，依托传统柴油大站拓展重卡充电桩，利用闲置土地加密乡镇快充点，力争打造“湛江充电头部企业”，通过优化服务、满足多元需求，让乡镇充电更便捷经济，以能源升级赋能乡村振兴。

百元服务费，跑运输更划算了！”这份“真金白银”的获得感，源于该站对乡村用户需求的深度洞察：针对营运车辆对成本和效率的高敏感度，源水站摒弃“一刀切”定价模式，推出阶梯优惠——月度充电量越高，服务费越低。同时，该站实行差异化桩型定价，大功率重卡专用桩价格略高，但节省时间；普通快充桩性价比较高，但充电速度略慢，可引导不赶时间的私家车错峰使用。营运车辆看重成本与效率，返乡车主关注便捷与实惠，乡村从业者需要稳定补能保障。源水站的差异化服务，恰好是破解农村充电“适配性不足”难题的关键。

源水站的实践证明，精细化运营能让乡镇充

施肥用量、成本及作物生长全过程，形成“种植日志+实景影像”，让化肥增产效果可视化、可感知。作物成熟后，临沂石油以试验田为现场举办化肥展销会，邀请周边种植大户实地观摩、测产对比，由农技员讲解增产逻辑，农户分享真实增收体验。展销会整合中化化肥等优质资源，提供专属折扣、买赠满减等惠民政策，同时设专家咨询区，按当地土壤与作物“一对一”推介选肥配方，并提供预订送货、售后登记等一站式服务。农户从“看到实效”到“直接下单购买”，订单转化率显著提升。

为强化服务支撑，临沂石油配备“农技服务车”，深入乡村开展免费测土配肥和农技培训，在

乡镇加能站设立线下服务点，普及种植知识，通过热线预约、现场采购等渠道打通“咨询—下单—配送—售后”全链条，让农户省心又安心。

如今，便捷的充电网络重塑了农资采购模式。过去因运输不便，农户经常“少量多次”购肥；如今物流效率提升，越来越多的农户选择一次性批量采购优质化肥，提前备足“粮草”。今年截至目前，临沂石油化肥销量达433吨，同比增长335%。

从“送服务”到“共振兴”，临沂石油以“充电+农资”双轮驱动，不仅激活了乡村消费新引擎，更以国企担当助力农业高质量发展、农民富裕富足，实现企业创效与“三农”发展的双向赋能。

山东临沂石油“充电+农资”以实效激发乡村振兴新动能

□方明荣

山东临沂石油深度融入乡村振兴战略，以“充电桩下乡”工程为切入点，精准对接县域及乡镇出行与生产用电需求，大力推进农村充电网络布局。截至目前，已累计在沂水、蒙阴、沂南等9个农业重点县安装70台充电桩140把充电枪，将绿色电能延伸至田间地头。

依托充电网络覆盖优势，临沂石油同步推进“农资下乡”，聚焦农户“怕买错、不信任”痛点，创新打造“邻里电”示范模式。在部分县域乡镇的主粮种植村联合种植大户共建试验田，配套专属化肥优惠、免费农技员全程跟踪，记录