

“高油价+以旧换新”激发换车热潮

新能源汽车热销 销售忙得不行

导报记者 孙春燕 余健平/文

新能源汽车如今是越来越“香”了!去年,厦门新能源汽车车辆购置税申报11.57万辆,占比57.04%,首次超过燃油车;今年,在高油价的助推下,新能源汽车更是“火热”。

4月份本是车市销售淡季,但导报记者近日调查发现,厦门不少新能源汽车品牌店却销售火爆,连试驾都是“连轴转”;与此同时,中国新能源汽车在国际市场也备受追捧,同样成了抢手的“香饽饽”。



淡季不淡 看车的人太多试驾车“连轴转”

如今的新能源汽车市场,好像天气一样,一夜入夏。

厦门市车管所数据显示,去年厦门乘用车报牌130016辆,同比2024年略有回落,但在总量承压的背景下,新能源乘用车报牌量达72562辆,市场份额逆势提升至55.8%,首次实现对燃油车的反超。

进入2026年,新能源汽车在厦门的势头更猛。

海沧马青路的“新能源汽

车一条街”,聚集了比亚迪、方程豹、蔚来等多个品牌。本是传统销售淡季的4月份,这里却是一番忙碌景象。导报记者看到,多家门店的洽谈区几乎坐满,多家门店的“试驾预约登记表”写满整页,试驾车更是“连轴转”,预约看车、试驾和充电桩安装事宜的咨询让销售人员的电话成了热线。

比亚迪王朝网海沧盛世开元店销售人员透露,随着近期

油价的上涨,周末单日进店量比上月涨了近三成,部分车型甚至要排队体验。“原本没打算这么快换电车,油价‘破9’之后,我立马下定了换车的决心,早换早划算。”一位顾客坦言。

同样的场景也出现在理想汽车。展厅内,两名销售同时接待两组家庭,店外两辆试驾车刚返回就被下一组客户接走。“不少客户是从燃油车置换过来的。”销售人员笑称。

火爆探因 “高油价+以旧换新”激发换车热潮

新能源汽车火热的背后,“以旧换新”的“功劳”不小。

去年一年,“以旧换新”政策叠加新能源车免征车辆购置税的政策“组合拳”,精准对接了民众绿色低碳的消费需求。税收数据显示,去年厦门新能源汽车购置税申报数量达11.57万辆,同比增长45.1%。

在厦门新宝汽车的销售门店,正在办理购车手续的刘先生算了一笔账:“我看中一款纯电车,通过‘以旧换新’评估后

可享受置换补贴最高1万元,还享受车辆购置税减免几千元,算下来能省不少钱。”

政策补贴不仅降低了消费者的换车成本,让潜在需求变成实际购买力,也为汽车销售行业带来了新的发展机遇。

导报记者从厦门市商务局获悉,2026年厦门市汽车置换更新补贴已开放申请,个人消费者转让旧车并在厦门购置符合条件的新车,可按标准申领补贴,新能源乘用车最高补贴

1.5万元,燃油乘用车最高补贴1.3万元。

一位品牌销售经理表示,由于今年购置税补贴政策减半,又缺乏新车发布和大型车展的带动,他们原本对一季度的销量没抱太高期望,但“以旧换新”政策和油价上涨的助推,让不少原本还犹豫的燃油车车主把换车计划提前了。“以往这时候闲得慌,今年忙得脚不沾地,周末平均每天要接待7到8拨客户。”

行业之变 同是卖车“怎么卖”已完全不同

新能源汽车越来越受欢迎,厦门汽车销售业者的构成与心态也悄然发生变化——马青路沿线多家新能源门店的销售顾问中,不少人就是从传统燃油车行业转型而来。

“虽然卖的都是车,但销售逻辑已截然不同。”一位从燃油车4S店跳槽至新能源汽车品牌的销售经理表示,过去燃油车时代,卖的是品牌溢价和“关系价”,价格不透明,销售的重心在于谈价、让利;相比之下,新能源车价格透明,没有讲价空间,销售的工作更多转向产品讲解和试驾服务体验。

“干了十几年燃油车销售,好不容易做到总监,转过来还是得从基层销售员干起。”该销售经理告诉导报记者,不少新能源车企如今更倾向于接收原燃油车体系的管理人员,或

是直接校招应届生,社招比例明显缩减。即便有十几年的销售经验,也得重新和年轻人站在同一条起跑线上。一些跟不上新销售理念的燃油车老销售,已经彻底离开了这个行业。

回顾行业起伏,有销售人员感慨道,2010年至2017年是燃油车的高光时刻,妥妥的卖方市场;到了2021年,燃油车销售已触底,不少同行熬不下去,纷纷转战新能源或彻底转行。“但真正成功转型的比例并不高,因为两套销售体系差异太大。”

还有销售人员坦言,自己经历过“几乎要失业”的谷底,如今借着新能源的热潮,饭碗算是保住了,收入也在慢慢回升。不过,由于新能源销售提成机制不同,即便销量翻倍,收入也未必能追回当年燃油车火爆时的水平。

热销海外 中国汽车出口一季度首超日本

不仅在国内市场销售火爆,新能源汽车在国际市场同样成了“香饽饽”。

今年1月,2026年厦门港首单新能源汽车跨省铁海联运出海业务顺利完成,300台新能源汽车从武汉运抵厦门远海码头后,搭载“东方阿布扎比”轮出口至波兰格但斯克港。

今年前两月,中国新能源汽车出口58.3万辆,同比暴涨110%,占整体汽车出口比重超40%。同期,福建出口锂电池193.7亿元,占同期全省“新三样”产品出口总值超九成。

公开资料显示,今年一季度,中国汽车出口126万辆首超日本,其中新能源汽车占比

超四成。与此同时,中国新能源汽车在澳大利亚、欧洲等地订单激增,比亚迪门店连展车都卖空了,零跑在意大利的市场占有率高达44.6%。

业内人士分析,中东局势推升国际油价,加速国际车主“油转电”,比如悉尼汽油价格一度达11.6元人民币/升,澳洲用户油电成本能差5倍。“这样的背景加速了车主‘油转电’的进程,而中国新能源汽车恰好精准的解决了他们的痛点。”

厦门海关数据显示,第一季度,厦门民营企业出口高技术产品增长43.4%,其中电动汽车占厦门市相关产品出口比重的86.5%。

科拓股份赴港IPO获证监会备案

为厦门智慧停车龙头企业,先后四度“闯关”终于成功

导报讯(记者 吴强)厦门本土智慧停车龙头——厦门科拓通讯技术股份有限公司(简称“科拓股份”),距离港股挂牌再进一步。4月17日,中国证监会下发备案通知书,核准科拓股份赴港交所主板上市,同步获批全流通,这也是厦门企业境外上市的一次重要突破。

根据备案通知书,科拓股份本次港股IPO拟发行不超过1163万股境外上市普通股,同时,公司20名股东所持合计约8815万股境内未上市股份,将转为境外上市股份并在港交所流通,实现存量股份全流通,打通境内外资本退出通道。

成立于2006年的科拓股

份,是厦门本土培育的国家级专精特新“小巨人”企业,专注智慧停车全链条服务,涵盖硬件研发、平台运营及增值服务,拥有速泊、速停车等知名品牌。目前,公司业务已覆盖全国及全球60余个国家和地区,累计服务超6.8万个停车场、3亿辆次车辆,2024年实现营收8亿元、净利润0.87亿元,按收益计位居中国智慧停车空间运营行业第二名,市场份额达3.3%。

值得一提的是,这家厦门企业的上市之路颇为曲折,科拓股份曾于2017年、2021年两度冲刺深交所创业板未果,后转向港股赛道,于2025年4月、10月两次向港交所递交,

终于迎来证监会备案的关键突破。本次备案为其港股上市的核心前置审批环节。

科拓股份“IPO+全流通”获批,对厦门资本市场和数字经济产业具有双重意义。“全流通模式打破了境内外资本壁垒,既让企业能吸引全球资本支持技术研发与海外拓展,也为股东提供了便捷的退出通道,将进一步激活厦门科技企业的资本化活力。”有分析人士表示,科拓股份的上市进程,将为厦门众多专精特新企业境外上市提供可复制、可借鉴的路径,同时也能进一步强化厦门在智慧交通、城市治理数字化领域的产业优势。

福建铁皮石斛枫斗首销新加坡

导报讯(记者 孙春燕 通讯员 纪睿儒 谢毅)经厦门海关所属集同海关检验检疫合格,一批210千克药用铁皮石斛枫斗顺利近日出口新加坡,创造了福建省药用铁皮石斛枫斗销往新加坡市场的新纪录。

铁皮石斛枫斗作为传统中药材,药用价值突出,在亚洲市场备受消费者青睐。据厦门海关统计,今年一季度,福建省出

口铁皮石斛及枫斗440.65万元,同比增长27.75%。此次首销新加坡,为福建特色中药材进一步开拓东南亚市场打开了新通道。

新加坡对进口药材管控严格,为助力企业攻克出口难关,厦门海关所属集同海关成立工作专班,逐条梳理新加坡药用植物进口指标,全方位保障出口产品合规达标。

瑞达期货一季度净利预增超一倍

导报讯(记者 吴强)厦门上市公司瑞达期货(002961)4月17日披露业绩预告,预计2026年一季度归母净利润1.91亿元—2.15亿元,同比增长135.64%—165.25%。

瑞达期货表示,一季度期货市场成交量和成交额再创历史新高,交投情绪持续高涨,交易活跃度显著提升。公司各项业务稳步推进,带动公司业绩同比显著增长。