

朱华荣卸任长安福特董事长 赵非接任

来源：姜怡君 发布时间：2025-11-14 22:44:01

11月3日消息，据天眼查最新工商信息披露，长安福特汽车有限公司10月31日发生工商变更，朱华荣卸任董事长，由赵非接任。此外，该公司多位核心管理层成员也进行了调整。

朱华荣



公开资料显示，长安福特汽车有限公司成立于2001年4月，注册资本2.41亿美元，主要从事汽车制造、销售及相关服务，核心产品包括燃油车、新能源车及福睿斯互联、福域App等汽车相关应用。在股权结构方面，长安福特由长安汽车、福特亚太汽车控股有限公司以及福特汽车（中国）有限公司三方共同持股。



赵非

此前，据《每日经济新闻》报道，由于销量连年下滑，江铃汽车股份有限公司相关负责人表示，作为品牌方，福特将整合江铃福特和长安福特乘用车营销渠道，由福特中国新成立的全资子公司统一管理。

福特在中国销量不断下滑

近年来，福特在华乘用车市场表现持续承压，销量下滑态势明显。数据显示，2025年前9个月，长安福特在华累计销量为77067辆，同比下滑7.56%；江铃福特的处境更为严峻，同期累计销量仅17145辆，同比下滑幅度高达33.8%。

销量颓势背后，是多重因素的叠加影响。一方面，新能源浪潮下，主流合资品牌市占率日渐式微，2025年9月主流合资品牌新能源车渗透率仅为6.6%，福特在电动化转型中因战略摇摆、产品落地缓慢陷入被动。另一方面，内部资源分散加剧了发展阻力，长安福特与江铃福特的乘用车产品存在重叠，“兄弟相争”的内耗问题进一步削弱了品牌竞争力。江铃福特

汽车科技（上海）有限公司截至2025年6月30日总负债已达22.96亿元，经营压力可见一斑。

统一渠道 发展新能源

为扭转困局，福特中国启动渠道整合与新能源转型双重战略，试图重构市场竞争力。9月23日，福特中国宣布成立全资子公司福特汽车销售服务（上海）有限公司，全面负责福特品牌乘用车和皮卡车型的营销、销售及业务，并于10月1日正式运营，标志着渠道整合进入实操阶段。

整合后的渠道将实现资源集中与效率提升。据透露，长安福特原有约270家经销商，江铃福特约110家，整合后将形成300家以上的乘用车经销商网络。目前，多地门店已实现双品牌融合，北京、山东、浙江等地的经销商展厅已开始同步展示销售两家合资公司的车型，售后服务也实现跨门店统一覆盖。渠道还计划统一采用“福特纵横”品牌形象，淡化单一合资公司标签，强化福特品牌认知。

新能源布局成为渠道整合后的核心发力方向。福特已宣布启动50亿美元新能源战略投资，聚焦技术平台革新与本土化产能扩张。江铃福特即将上市的首款全地形露营智能电动SUV“福特智趣烈马”，已确定在整合后的全渠道销售，成为新能源战略落地的重要标志。此次赵非接任长安福特董事长，其兼具技术背景与资源整合经验——曾主导发动机技术攻关，2018年任职长安福特期间推动企业销量回升，后续又统筹集团产业链资源——被业内寄予推动新能源技术落地与渠道战略衔接的厚望，助力福特在华实现转型破局。

HTML版本: [朱华荣卸任长安福特董事长](#) [赵非接任](#)