



长安福特欲“加速”重回赛道

至2021年底将陆续投放至少18款新产品

□文、图 信息时报记者 曾祥萍

面对持续下滑的中国市场,长安福特终于坐不住了。近日,长安汽车与福特汽车在重庆签署全面深化战略合作备忘录,并发布长安福特加速计划,意味着双方的战略合作进入到崭新阶段。这是继今年4月福特汽车发布“福特中国2.0”战略以及“福特中国产品330计划”后的又一次重磅细化之举。根据规划,长安福特从今年起至2021年底,将陆续投放至少18款新产品。

连续三年销量下滑

根据长安汽车日前发布的9月产销快报,长安汽车9月销量约16万辆,同比下降8%;1~9月累计销量约122.6万辆,同比下降23.6%。从整体销量来看,长安福特依旧是下滑幅度最大的板块。

数据显示,今年9月,长安福特累计销量2.5万辆,1~9月累计销量约为14万辆,其三季度销量同比下滑了35%。不过,相比上半年67%的下滑幅度

已经有所收窄。

据了解,从2001年长安福特成立以来,长安与福特已携手在中国市场走过了18年。但是从整体销量来看,长安福特市场表现却并不尽如人意,甚至成为整个长安集团业绩增长的绊脚石。

近三年,长安福特销量一直处于下滑状态。2017年销量81.2万辆,同比下滑14%;2018年则仅销售37.8万辆,大跌54%。由于在中国市场的失利,导致福特汽车2018年在整个亚太地区亏损达11亿美元(约合人民币78亿元)。

深化战略合作挽颓势

据悉,为了追上市场的节奏,此次深化战略合作,双方将从多层着手,计划重回中国合资车企优秀阵营。福特汽车集团副总裁、福特中国总裁兼首席执行官陈安宁表示,“未来长安福特将以福特全国销售服务机构为载体,从研发、生产、供应链、营销、创新五大方面入手,增强研发能力,提升产品更新速度,令长安福特从一家传统汽车企业转化为集电气化、互联化、智能化、智能制



长安汽车与福特汽车在重庆签署全面深化战略合作备忘录。

造出行为一体的新型汽车企业,推出更符合中国需求的产品。”

据悉,加速产品更新是“长安福特加速计划”成功的关键。对此,长安福特将加快产品投放节奏。作为“产品330计划”的重要一环,从2019年到2021年底,长安福特陆续投放至少18款新产品,从而进一步完善产品谱系。在2021年底前,还将推出5款新能源车

型。另外,首款林肯品牌SUV车型年内将在长安福特实现投产。明年,全新福特探险者也将进行国产。

“长安福特加速计划”的另一个核心环节是加速提升产品本土化研发与测试能力。为此,长安福特将成立长安福特研究院,根据中国消费者的审美和使用偏好,打造出符合中国市场的全新产品。

本田“双车战略”再落地 全新SUV广本皓影亮相,预售价18万元起



本田“双车战略”再次落地。近日,广汽本田全新紧凑型SUV皓影正式亮相并且同期开启预售,预售价格18万元起,上市后将进一步完善广汽本田SUV家族的产品矩阵。皓影产品定位介于缤智和冠道之间,不管是动力还是外观造型都与热销的东风本田CR-V有诸多相似,被视为其“姐妹”车型。

外观方面,皓影的外观应用了广本家族式的设计,与雅阁和冠道风格一致。新车采用了本田家族最新的设计元素,并在细节方面进行调整,让其整体看上去更加棱角分明。例如,其进气格栅采用了大量镀铬饰条进行装饰,与两侧前大灯组相连使该车看上去十分年轻、运动。车身长、宽、高分别为4634、1855、1679毫米,轴距为2661(2660)毫米。

记者观察

在合资车企中,“双车战略”并非新鲜概念。本田旗下的缤智/XR-V、冠道/UR-V等车型,均为这一战略的产物。皓影的出现填补了广汽本田18万至22万元价格区间的空白,它将与缤智、冠道一同组成SUV产品的完整“组合拳”。至此,广汽本田完成了全面动力布局。

动力方面,皓影燃油版搭载L15BT型1.5T直列四缸发动机,最大功率为193马力,传动系统预计将匹配CVT无级变速箱,并提供前驱和四驱车型;皓影锐·混动版则有望搭载与东风本田CR-V锐·混动相同的2.0L i-MMD混动系统,其由2.0L阿特金森循环自然吸气发动机与双电机组成,综合最大功率215马力,工信部综合油耗为4.9~5.2L/100km。

值得注意的是,2.0T这套混动系统,提供三种模式可选,分别为EV模式、HYBRID混动模式以及ENGINE发动机驱动模式。

目前,皓影BREEZE已经在广州区域亮相。从即日起至10月18日,皓影还将分别在广汽本田汇骏店、合骏店等15家4S店巡展。

文、图 信息时报记者 刘芳

简讯

广汽传祺“弯九”活动升级加码

信息时报讯(记者 罗晓彤)作为广汽传祺大型品牌试驾活动,“没有弯道的传祺世界”已经成功举办8季,今年第9季更是迎来了加码升级。本次“弯九”以全新一代传祺GA6为主角,不仅设置了产品展示、弯道驾控挑战、自动泊车体验、多样化互动体验、车型对比等体验专区,还举行了区域首批车主交车仪式和新车团购会,形成了集看车、咨询、试驾、洽购、交车于一体的一站式体验。

9月27~28日,“弯九”活动在广州和杭州同期进行。在两站的活动,最刺激的一环均落在了模拟五大国际顶级弯道的试驾项目上。该项目通过模拟“直角东望洋”“加泰罗尼亚直角弯”等五大国际顶级弯道,充分测试了车辆低速过弯性能、侧向支撑能力、变速响应、弯道指向能力和综合性能。而在自动泊车体验中,全新一代传祺GA6凭借其APA全自动泊车系统全自动完成了平行、垂直车位泊入和



全新一代传祺GA6。

平行车位泊出,一键解决了狭窄车位泊车的难题。

现场,广汽传祺还为广州和杭州片区的首批全新一代传祺GA6车主举行了区域首批车主交车仪式。活动设置的试驾挑战奖、互动体验奖、订车大抽奖等多重奖项,也让本次活动更具体验感。“弯九”杭州站还特别新增了广汽传祺杭州工厂探索之旅,来展示广汽传祺的智能制造和品质实力。

特斯拉第三季度交付9.7万辆新车

信息时报讯(记者 曾祥萍)近日,特斯拉官方公布三季度交付量数据。数据显示,特斯拉第三季度共交付9.7万台,同比增长16.2%,其中Model 3单一车型交付量为7.96万台,占比达到82%。截至目前,特斯拉今年共完成交付25.52万辆,超过去年在全球共交付新车24.5万辆的水平。但与此前规划的36万至40万辆之间的交付量相比仍有一定距离。

按照此前的预计,特斯拉有望在今年年底实现周产7000辆Model 3,而上海超级工厂的产能将达到每周1000至2000辆的量产目标。目前,特斯拉国产Model 3已在上海工厂跑道进行测试,白车身此前也

已下线。随着上海工厂的启用,特斯拉的全球产能将得到迅速提升。

据悉,特斯拉目前主销有3款车型,分别是Model S、Model X和Model 3,其中Model S和Model X两款车型三季度总销量为17400辆,而Model 3单一车型销量就达到79600辆,成为特斯拉“走量”的绝对主力。

特斯拉Model 3标准续航升级版今年5月31日正式开启预订,起售价为人民币32.8万元。国产Model 3标准续航升级版订金为2万元,预计交付时间为6至10个月,该版本车型NEDC工况下续航里程为460公里。