

DELIVAN（得利凡）深度研究报告：奇瑞商用车的纯电商用车出海样本

报告聚焦对象：DELIVAN，奇瑞商用车（Chery Commercial Vehicle, CCV）旗下全新纯电轻型商用车品牌，2026年4月21日于英国伯明翰CV Show全球首发。本报告面向资深汽车行业战略分析师，围绕品牌战略、产品技术、欧洲市场进入策略、关键合作伙伴、制造与关税、竞争格局及展望七个维度展开分析。

1. 品牌与战略背景

1.1 品牌定位与命名

DELIVAN 于2026年4月21日在英国伯明翰商用车展（CV Show）完成全球首发，是奇瑞商用车“面向欧洲、面向全球”打造的数字化智能商用车品牌，官方定位为“全生命周期价值伙伴”，目标是“为下一代智能纯电轻型商用车确立技术新标准”（新华网）。据行业观察文章分析，品牌名称 DELIVAN 由“DELIVER + VAN”组合而成，寓意“不仅承载货物，更承载产业价值、数据资产与一站式物流解决方案”（新浪汽车-花生说）。中国官方媒体将其中文名译为“得利凡”，英国子公司注册名称为 Chery Commercial Vehicle UK Ltd（英国 Companies House 公司登记）。

值得注意的是，DELIVAN 并非简单的“一款新车”，而是奇瑞商用车 FSCV（Future Super Commercial Vehicle，未来超级商用车）战略在海外的首次落地（CV Show 官方新闻；新华社英文版）。中国质量新闻网的报道也证实，FSCV 计划早在2026年3月27日合肥新能源商用车展上就已正式发布，DELIVAN 是其国际化的第一个具体品牌载体（中国质量新闻网）。

1.2 隶属关系

DELIVAN 的股权与组织架构层级为：奇瑞控股集团（Chery Holding Group）→ 奇瑞商用车（Chery Commercial Vehicle，成立于2001年）→ VAN 事业部 → DELIVAN 品牌。需要指出的是，奇瑞乘用车业务已于2025年从奇瑞控股集团中分拆上市（在香港交易所独立上市），而奇瑞商用车仍隶属于奇瑞控股集团这一母体（Auto Express）。奇瑞商用车官方对自身的介绍是：“(CCV) 是奇瑞控股集团旗下子公司，成立于2001年，专注于为现代商业、物流与交通需求提供智能、实用且具全球适应性的移动解决方案”（SMMT 专访）。据 GRUAU 集团新闻稿披露的财务背景，母公司奇瑞控股集团2024年财富世界500强排名第385位（营收391亿美元），2025年跃升至第233位（营收597亿美元），一年内排名提升152位，显示出集团整体的爆发式增长（Groupe GRUAU 新闻稿）。

奇瑞商用车的整体战略目标极为激进：2030年实现年销百万辆、海外占比40%，剑指“新能源轻型商用车国内第一、商用车全系列国际领先”（中国质量新闻网）。这一目标被奇瑞集团内部称为“再造一个比肩乘用车业务的千亿级产业”（新华网）。

1.3 关键高管

- 杨峻岭 (Jolly Yang) ——奇瑞商用车副总经理兼 DELIVAN 总经理/CEO。据 SMMT 官方专访，其头衔为"Vice President of Chery Commercial Vehicle and CEO of Delivan" (SMMT)。据新浪财经报道，杨峻岭是上海理工大学管理工程专业在读博士，深耕汽车行业超20年 (新浪财经)。他在伯明翰全球发布会上的核心表态是："我们是一家根植于车辆的智能科技公司。DELIVAN不只是一个新品牌，更是我们对市场真实问题的答案" (同上)；他还提出了"不要盯着短期销量，销量永远是价值创造的副产品"的长期主义理念 (新浪汽车-花生说)。
- 巩月琼 (Gong Yueqiong) ——奇瑞控股集团副总裁兼奇瑞商用车总经理。在 SMMT 报道中被引述："我们的 Future Super Commercial Vehicle (FSCV) 战略旨在重新定义零碳、智能时代下商用车的角色.....借助 DELIVAN，我们首次将这一范式带入欧洲" (SMMT 新闻)。在《卫报》报道中，巩月琼强调"我们不只是把产品带到英国——我们在建立一家英国企业"，并提出"In UK, For UK, Be UK"的本地化口号 (The Guardian)。他也是"中国商用车出海3.0模式"这一提法的主要阐述者 (新浪汽车-花生说)。
- 此外，DELIVAN"本地大使矩阵"中还包括英国子公司市场营销负责人 Thomas Rice、独立媒体人 Stuart Masson (品牌媒体监督大使)、利物浦前荣誉市长 Gary Millar (品牌社区大使，利物浦中国合作组织主席)、市场观察大使 Andrew Lawson、生态大使 Jules Grinnell、创新大使 Yvonne Armitage 等 (新华网)。

1.4 FSCV"未来超级商用车计划"与磐石架构

FSCV 计划以"零碳+AI、超级价值、全系布局"为核心内涵，覆盖五大业务平台，构建"从城配到干线、从末端到城际"的全场景产品矩阵 (新华网)。在此基础上，奇瑞商用车布局了覆盖 T架构 (重/轻/小卡)、V架构 (大/中/小VAN)、P架构 (皮卡)、R架构 (无人物流车) 的全谱系"磐石架构" (中国质量新闻网)。DELIVAN 对应的正是 V架构 (VAN) 产品线。

FSCV 明确了从2026年到2028年的"3.0产品路线图"：

- 2026年：全场景车规级无人车系列产品率先落地；
- 2027年：以欧洲标准开发的智能化大VAN与新一代智能宽体中VAN相继推出 (对应 DELIVAN 欧洲正式量产上市)；
- 2028年：全球化新能源重卡与超越日系品质的多能源轻卡完成布局 (中国质量新闻网；新华网)。

FSCV 的五大"原生技术方向" (原生全球化、原生多能源、原生数字化、原生智能化、原生生态化) 共同支撑起"极致能耗、极致智能、极致空间、极致安全、极致省心"五大产品特性，体现"零碳+AI"双引擎逻辑 (新华网)。这一架构设计明显区别于欧美传统商用车企业"仅聚焦长途重卡"的单一布局思路，而是采取全场景、全谱系的系统性打法 (同上)。

2. 产品与技术

2.1 已发布/规划车型

伯明翰CV Show上，DELIVAN 展示了三款代表不同应用场景的概念/预览车型：

车型	定位	细节
Main Van (Intelligent Mobility Concept, 中型电动厢式货车)	对标福特 E-Transit Custom、沃克斯豪尔 Vivaro Electric、雷诺 Trafic E-Tech 的中型面包车	采用简约未来主义设计，平整侧面板降低制造成本，车身同色轮毂罩提升效率；基于模块化平台，提供可变车顶高度及双排驾驶室版本 (Auto Express ; Honest John)
Micro-Cargo	面向拥挤城市街道的紧凑型多级城配及本地服务车队用车	灵活穿行标准 Transit 难以进入的窄街道 (Honest John ; Auto Motor und Sport)

据《Auto Motor und Sport》报道，德国市场规划的经典厢式货车将覆盖2.8吨至3.5吨级别，预计提供混动与纯电双动力选项，并配备从厢式到平板等多种车身形式 (Auto Motor und Sport)。目前官方尚未公布具体续航、售价及电池容量参数，但 Auto Express 指出，欧洲同级纯电车型普遍可实现超过200英里 (约320公里) 续航，DELIVAN 若要具备竞争力必须达到同等水平 (Auto Express)。有 LinkedIn 渠道信息提及"500km 续航"的表述 (Gary Millar LinkedIn 帖文)，但尚未获得官方新闻稿正式确认，需谨慎对待。

2.2 原生纯电平台与"五大解耦"设计

DELIVAN 强调其平台为原生纯电 (native-electric) 平台，而非"油改电"。据新浪财经深度报道，DELIVAN 通过"上下车体解耦、软硬件解耦、中国与欧洲解耦、数据与产品解耦、使用与服务解耦"的五大解耦设计，从底层架构层面重构传统商用车设计逻辑，实现灵活性、适配性与迭代效率的全面提升 (新浪财经)。行业观察文章进一步指出，DELIVAN 采用"滑板底盘" (skateboard chassis) 设计，全车布设超过6000个数据采集点，为后续数据资产化预留充足空间 (新浪汽车-花生说)。

GRUAU 集团在合作公告中确认，DELIVAN 车型"基于原生电动平台，采用奇瑞商用车自有系统和技 术，在性能与续航方面表现突出" (Groupe GRUAU 官方新闻稿)。

2.3 智能化/数字化系统与产学研支撑

DELIVAN 的技术底座源自一套跨国产学研网络：国内依托上海理工大学与同济大学的核心科研力量，组建了由47位博士及博士后组成的研发团队。其中，一支曾为上海市2400万人口完成人均大数据计算的团队 (由张江高科技国家级实验室主任、量子计算博士后带队) 为 DELIVAN 搭建全球领先的数据处理底座；另一支专攻公共交通不确定性车队匹配系统。基于全车6000余数据采集点，团队研发出6大 AI Agent，赋能智能商用车场景化价值创造 (新浪财经)。

在国际层面，DELIVAN 已与**意大利米兰理工大学、德国慕尼黑工业大学 (TUM) 展开前沿技术研发合作，并于2026年4月22日 (伯明翰发布次日) 与牛津大学 ZERO Institute (零碳能源研究院) **举行战略签约仪式。合作方牛津大学工程科学系可持续能源工程教授、ZERO 研究所所长、英国皇家工程院院士 Paul Shearing 出席签约，双方将围绕商用车减碳技术、AI智能算法、数据智能应用、零碳能源系统等领域展开长期产学研协同；DELIVAN 将开放全车6000余个数据埋点作为"科研燃料" (新浪财经)。品牌规划后续将逐步与剑桥大学、帝国理工学院等顶级高校展开合作，构建覆盖全欧洲的科研创新网络 (同上)。

2.4 "1+3"生态结构

DELIVAN 采用"1个主品牌 + 3个子品牌"的生态架构，官方将其定义为"1+3全生命周期生态体系"，三个子品牌并非按车型尺寸（大/中/小）划分，而是按**价值层级 (layers of value) **划分（SMMT）：

- **DELIVAN PRO**（服务子品牌）：聚焦全生命周期成本优化，通过本地化服务网络与标准化维保流程，提供"零溢出、零进站、零等待、零保养"的"四零诊断"服务标准，配合"五单一封顶"高效维保流程，提升车辆出勤率、降低运营成本（[新浪财经](#)）。SMMT 采访中，杨峻岭将其描述为"FSCV 战略的智能服务基石，为日常物流与车队运营提供稳定可靠的高效车辆及运维保障"（SMMT 专访）。
- **DELIVAN X**（改装子品牌）：主打智能、开放、可靠，聚焦模块化改装，覆盖欧洲6大车型14种典型场景，拥有原厂背书的全流程认证体系，目前已开启与官方认证改装厂（如 GRUAU）的合作计划（[新浪财经](#)）。Honest John 报道称其为"允许车主更换和调整车辆部件以适配特定行业需求"的灵活版本（[Honest John](#)）。
- **DELIVAN I**（智能科技子品牌）：以数据智能为核心，构建"座舱端+数据端+云端"三端一体架构，帮助用户解决"怎么开、怎么赚、怎么管"的全周期运营难题，推动商业模式从"卖硬件"升级为"数据即服务（DaaS）、方案即服务（SaaS）、生态即服务（EaaS）"，并为"智能即服务（AaaS）"打下基础（[新浪财经](#)）。

2.5 数据资产化理念

行业观察文章指出，DELIVAN 车型基于滑板底盘设计与大量数据埋点，使物流运输载具从单纯的运输工具转变为"实时采集、传输运营数据的移动终端"，未来车队运营数据（如货厢开关频率、冷链温度曲线、城市配送频次、载重能耗等）有望成为资本市场认可的"数字资产"，推动行业从传统制造业升级为"制造、数据、服务、金融、碳资产融合的复合型生态"（[新浪汽车-花生说](#)）。这一构想与 DELIVAN I 子品牌的 DaaS/SaaS/EaaS/AaaS 商业模式演进逻辑一脉相承。

3. 欧洲市场进入策略

3.1 全球首发地选择：为何是英国伯明翰

DELIVAN 选择2026年4月21-23日的英国伯明翰 CV Show 作为全球首发地点，展位为 5A120（[CV Show](#) 官方）。新华社援引引月琼的解释：英国被选为全球首发地，是因为其在商用车市场中的关键地位及电动化领域的领先性（[新华社英文版](#)）。Honest John 也指出，"Chery 之所以选择英国作为 Delivan 的全球发射台，是因为它是全球最先进的电动汽车市场之一"，且 Jaecoo 等姊妹品牌已在英国乘用车市场取得良好销量（[Honest John](#)）。VanReviewer 分析文章补充：英国是"成熟且竞争激烈的 LCV 环境，也是新车队技术的试验场"（[VanReviewer](#)）。

3.2 欧洲总部与英德子公司布局

奇瑞商用车已于2026年1月正式将总部设立在英国利物浦，快速辐射欧洲全域市场（[新华网](#)）。《卫报》报道，这一研发总部落地利物浦墨西河畔（Merseyside），涵盖研究、工程和商业职能，也被视为可能为捷豹路虎（JLR）代工奇瑞电动车铺路的信号（英国政府一度推动 JLR 利用其哈尔伍德工厂闲置产能生产奇瑞电动车，但截至报道时尚未达成正式协议）（[The Guardian](#)）。利物浦市议会主席 Liam Robinson 称，此举"是对本市能力、劳动力及长期清洁包容增长愿景的重大信心投票"（同上；[新华社英文版](#)）。

除英国子公司外，奇瑞商用车明确规划在德国设立子公司，组建本地化研发团队，聚焦欧洲市场减碳法规、用户习惯与场景需求（[新华网](#)）。公司计划在欧洲实现"人员、产品、工程、数据"四大本地化，并通过组建由欧洲经销商、行业专家组成的产品及市场委员会，确保品牌运营与本地需求深度契合（同上）。

3.3 "英国定义+德国工程+欧洲标准+本地化运营"模式

这一运营模式贯穿 DELIVAN 所有官方表态，是其区别于传统"贸易输出型"出海模式的核心机制：英国团队深度调研欧洲减碳政策与用户需求，定义符合当地场景的产品与解决方案；德国工程团队牵头研发，以严苛工程标准打造适配欧洲法规的技术；全程遵循欧洲标准（环保、安全等），确保产品在碳排放、合规性上完全契合欧洲要求；通过欧洲运营实现服务本地化（[新华网](#)）。中国日报（China Daily）的报道也确认了这一表述："公司的运营模式整合了英国主导的产品定义、德国工程、欧洲标准和本地化运营，覆盖研发、制造与服务"（[China Daily](#)）。

3.4 "本地伙伴+全球资源"的大使矩阵模式

DELIVAN 组建了覆盖战略、观察、运营、生态、社区ESG、媒体监督、创新等多维度的本地"大使矩阵"，以"本土伙伴+全球资源"模式取代传统贸易输出（[新华网](#)）。矩阵成员被强调为"深度参与品牌战略、产品、生态、运营的核心合伙人，而非临时代言"，具体包括：

- 品牌战略大使：巩月琼（顶层设计）
- 承诺大使：杨峻岭（一线履约）
- 运营大使：Thomas Rice（英国子公司市场营销负责人，本土执行）
- 品牌媒体监督大使：Stuart Masson（欧洲知名独立媒体人，负责透明监督）
- 品牌社区大使：Gary Millar（利物浦前荣誉市长，代表利物浦中国合作组织）
- 品牌观察大使：Andrew Lawson（市场洞察）
- 生态大使：Jules Grinnell（联动产业金融资源）
- 创新大使：Yvonne Armitage（前沿科研支撑）

（[新华网](#)）

这一模式横跨政府、产业、金融、学术、媒体、市场六大领域，官方将其定位为"中欧资源深度交融的具象化体现"（同上）。China Daily 的报道概括称，这些合伙人参与"品牌策略、产品开发和市场营销"，是 DELIVAN"局部伙伴+全球资源"模式的核心（[China Daily](#)）。前利物浦荣誉市长 Gary Millar 在发布会上直言："我早就想买一辆中国汽车了，动力强、续航远、足够智能，太让人兴奋了"（[新浪汽车-花生说](#)）。

3.5 产品上市时间表

按照 FSCV 3.0 路线图，"以欧洲标准开发的智能化大VAN与新一代智能宽体中VAN"计划于2027年推出（[中国质量新闻网](#)）。多家欧洲媒体确认这一时间表：Honest John 报道标题即为"Chery launches new Delivan brand with 2027 UK launch target"（[Honest John](#)）；《Auto Motor und Sport》确认"市场启动已在2027年"（[Auto Motor und Sport](#)）；法国《Journal de l'Automobile》援引 GRUAU 高管的说法，"DELIVAN 及与 GRUAU 的合作将从英国起步，随后在2027年内扩展至其他国家"（[Journal de l'Automobile](#)）。GRUAU 方面透露，法国大概率是英国之后的下一站市场（同上）。

4. 关键合作伙伴

4.1 与法国 GRUAU 集团的改装合作

伯明翰 CV Show 期间，DELIVAN 与欧洲改装行业龙头 GRUAU 集团 (Groupe GRUAU) 联合宣布战略合作，为 DELIVAN 全新纯电商用车系列提供定制化改装服务，面向欧洲专业用户 ([Groupe GRUAU 官方新闻稿 \(西班牙语版\)](#)；[Groupe GRUAU 官方新闻稿 \(法语版\)](#))。

GRUAU 集团背景：创立于1889年，由 Patrick Gruau 执掌40年的家族企业，拥有1450名员工，是欧洲多专业商用车改装领域的头部厂商 (欧洲第一)。2026年预计营收2.8亿欧元。在欧洲设有15个生产基地 (法国11个、意大利2个、波兰2个)，服务45个汽车品牌，每年改装超过40000辆车，产品线涵盖自卸车、加长驾驶室、冷藏车 (isotherme)、工程车、警车、救护车、殡葬车等20条产品与服务线 ([Groupe GRUAU 官方新闻稿](#))。

合作模式为"共同开发" (codéveloppement)：双方很早就启动了联合开发流程，优化底盘与车身之间的技术集成，确保安全、法规合规及对欧洲市场特定用途的精准适配 ([Groupe GRUAU 新闻稿](#))。未来车辆将基于 DELIVAN 原生电动平台，由 GRUAU 集团调整包括自卸车、加长驾驶室、冷藏车、工程车及其他定制方案在内的多种专业改装 (法国《Journal de l'Automobile》报道还提到，工程车改装将与 Sortimo 公司协作完成) ([Journal de l'Automobile](#))。这些改装将在 GRUAU 位于法国、意大利、波兰的工厂完成。

GRUAU 高管表态：GRUAU 集团战略与发展总监 Philippe-Emmanuel Diviné 向《Journal de l'Automobile》透露了几个关键细节：

- "这是一次与传统车企类似的常规合作"，但 DELIVAN 的独特之处在于"他们很早就联系我们，在车辆设计定型阶段就将我们纳入，以便车辆能最好地适配 GRUAU 能够实现的改装方案"——这是第一家以这种方式行动的中国车企 ([Journal de l'Automobile](#))。
- 关于 DELIVAN 战略特点，Diviné 指出："他们的战略围绕两大支柱展开：一是希望通过本地化融入生态系统，实现良好的社会融合，并与成熟企业合作；二是致力于长期合作，希望能够持久立足并在其进入的市场中成为重要参与者" (同上)。
- "用他们自己的话说，他们来欧洲是为了'留下来' (pour durer)" (同上)。
- 关于地域扩展，DELIVAN 与 GRUAU 的合作"将从英国开始，随后在2027年扩展到其他国家"，且"DELIVAN 系列大概率会进入法国市场"；GRUAU 也表示对合作范围扩展持开放态度，可能延伸至北非和土耳其等 GRUAU 常年经营的区域 (同上)。

GRUAU 集团总裁 Patrick Gruau 官方表态："我们为这次合作感到自豪和荣幸，将努力不辜负这份信任与合作雄心。正如商用车出行领域正在发生的变革以及欧亚制造商之间日益紧密的合作，GRUAU 正在推行一项开放而务实的联盟战略，这既契合我们'2030计划'中的国际化部署野心，也契合我们始终更好服务专业客户的意愿" ([Groupe GRUAU 新闻稿](#))。

4.2 其他本地合作伙伴、经销/服务网络

除 GRUAU 外，DELIVAN 的合伙人网络主要体现为前述"本地大使矩阵"中的产业、金融、学术、社区代表。据《新浪汽车》深度报道，展会现场有欧洲本土车身涂装企业主动接洽 DELIVAN 团队，希望绕开多层中间商直接对接主机厂 (新浪汽车-花生说)。奇瑞商用车 VAN 事业部售后服务负责人陈锋表示，DELIVAN 要走一条区别于"单一总代模式"的差异化道路，实现"直达链路、直连伙伴、直面用户"的本土产业生态共建 (同上)。

在中国国内，奇瑞商用车已与顺丰速运（安徽顺丰）等大型物流企业签署全场景绿色智慧物流合作协议，探索绿色运力、智慧调度、末端配送领域的深度合作，这为其欧洲生态运营积累了国内实践基础（[新华网](#)）。DELIVAN 提出的"TCM (Total Cost Management) 总出行成本全要素运营方案"，旨在覆盖车辆全生命周期的动态成本管理，帮助用户从"被动花钱"转向"主动管钱"（[新浪汽车-花生说](#)）。

5. 制造与关税

5.1 巴塞罗那 Ebro 合资工厂：能否用于 DELIVAN 本地化组装？

奇瑞集团在西班牙的合资项目 Ebro（由奇瑞与本地公司 EV Motors 于2024年合资成立，复活了西班牙老牌汽车名"Ebro"）是奇瑞欧洲本地化制造的旗舰项目，位于巴塞罗那 Zona Franca 工业区（原日产工厂）（[Ebro Wikipedia](#)）。该工厂2024年11月开始以CKD方式组装 Chery Tiggo 系列衍生的 Ebro 乘用车型（S400/S700/S800/S900），计划投资4亿欧元，到2029年实现15万辆年产能（同上）。路透社报道，Ebro 计划在2026年将产量翻倍至最多3万辆（[Reuters](#)）。

关于 DELIVAN 是否/如何使用 Ebro 工厂：目前一手信源（奇瑞、GRUAU 官方公告）尚未正式确认 DELIVAN 将在巴塞罗那组装。西班牙汽车媒体 Foro3D 的报道推测："奇瑞将利用其在巴塞罗那的基地——已用于生产 OMODA 和 JAECOO 品牌——来组装 Delivan 电动货车。该工厂将专注于轻型商用车型，利用本地供应链，通过欧盟本地组装规避关税"（[Foro3D](#)）。这一说法尚未见诸奇瑞或 DELIVAN 官方渠道的直接证实，应作为行业推测/潜在路径看待，而非既定事实。

另外，奇瑞集团已于2026年4月8日在巴塞罗那正式启用其欧洲运营中心（**European Operations Center**）及奇瑞西班牙研究院，作为集团在欧洲的首个海外区域运营中心，整合运营、合规、供应链协调、财务和公共事务职能（[Chery International 官方新闻](#)）。奇瑞董事长尹同跃在启用仪式上表示："通过在巴塞罗那设立欧洲运营中心，并将其打造成集团在欧洲的关键运营枢纽，我们希望建立一个更了解欧洲、更好服务欧洲市场的体系"（同上）。这一机构层面的布局，与英国利物浦的"商用车/DELIVAN 研发与商业总部"形成分工：巴塞罗那更偏重集团级运营、合规与制造，利物浦更偏重商用车品牌的产品定义与市场运营。

5.2 电动货车关税洼地的战略意义

这是 DELIVAN 欧洲战略中最具决定性的结构性优势之一。欧盟于2024年对产自中国的纯电动乘用车（BEV）征收反补贴关税，但该关税的适用范围被严格限定。欧盟委员会贸易与农业发言人 Olof Gill 向《Sustainable Truck & Van》明确澄清："对中国电动车征收的关税，仅影响'设计用于运输九人以下（含司机）的'纯电动车辆.....轻型商用车、重型商用车、摩托车、混合动力车、插电式混合动力车均被排除在调查范围之外"（[Sustainable Truck & Van](#)）。

这意味着 DELIVAN 主打的电动轻型商用车（e-LCV）产品线完全不受欧盟对中国电动乘用车的反补贴关税影响——这是一个监管意义上的"关税洼地"。西班牙汽车媒体 Foro3D 的分析直接点明了这一战略逻辑："中国已经在欧洲市场找到了一个针对车企的缺口：电动货车。这一细分市场不面临额外关税，为 Chery、Geely、Foton 等品牌打开了大门"（[Foro3D](#)）。西班牙商用车媒体 Espacio Furgó 的深度分析文章标题即为"下一波中国入侵欧洲的不会是汽车：而会是电动货车"，指出"关税的政治、媒体和情感焦点一直集中在电动汽车上，而轻型商用车可能成为一个更为'安静'的入场点"（[Espacio Furgó](#)）。西班牙 Foton 代表处业务拓展负责人 Guillem Pujeu 也向 Mobility Portal 证实，欧洲设厂"将是理想选择，以防欧盟委员会决定将目前仅适用于从中国进口的N1类乘用车的临时反补贴税扩大到商用车"（[Mobility Portal](#)），侧面印证了行业对该"关税缺口"未来可能收紧的潜在预期。

5.3 本地化制造对成本、交付周期的影响

尽管尚无 DELIVAN 具体本地化产能的官方数据，但从 Ebro 项目的既有经验可类比：Ebro 合资项目通过在西班牙本地组装，不仅规避了关税风险，还创造了逾1000个本地就业岗位，被中西两国政府和公众誉为“中西合作典范”（[Chery International 官方新闻](#)）。奇瑞集团数据显示，2026年1-2月，集团在英欧市场销量达3.9万辆，同比增长200%；其中新能源车出口1.15万辆，同比增长250%——集团每出口5辆新能源车，就有1辆销往欧洲（同上）。这一增速为 DELIVAN 提供了强劲的品牌协同基础，也凸显本地化制造对交付周期与成本控制的潜在紧迫性——尤其是在电动货车这一价格敏感、依赖快速交付与稳定供应链的细分市场。

6. 竞争格局

6.1 传统欧美车企电动货车产品线

竞品	所属集团	关键信息
Ford E-Transit / E-Transit Custom	Ford Pro	福特连续多年蝉联欧洲LCV市场（含比利时市场）销量冠军，2025年创纪录；E-Transit Custom 是中型电动货车市场标杆产品（ Ford Pro 官方 ； New Mobility News ）
VW ID.Buzz Cargo / Transporter（含 E-Transporter）	大众商用车	ID.Buzz 全球销量在2025年实现翻倍至6.07万辆，Cargo版本主打电动货运细分市场，是德国工程标杆产品之一（ Motor1 ； Electric Cars Report ）
Stellantis 系（标致 e-Partner、雪铁龙 ë-Berlingo、欧宝 Vivaro-e 等）	Stellantis Pro One	Stellantis 是欧洲电动货车市场传统龙头（西班牙维戈 Vigo 工厂为其重要生产基地），2026年一季度旗下商用车业务全球销量同比增长7%（ Stellantis 官方 ； Foro3D ）

6.2 其他中国品牌在欧洲电动货车市场的布局

- **Geely Farizon**：吉利旗下商用车品牌，2025年上半年在英国推出 Farizon SV 大型电动货车，提供三种车长、三种车高及两种电池容量（67kWh/83kWh，后续增加106kWh），配备全球商用车市场首创的双冗余线控转向平台，号称制动距离缩短10%、续航提升5%、转向响应提升300%（[Electrive](#)）。Farizon V7E 主打城配及近郊配送市场，WLTP综合续航最高328公里，20%-80%快充18分钟（[Espacio Furgó](#)）。Farizon 2024年9月已在汉诺威IAA商用车展上斩获德国物流公司 Duvenbeck 的50辆 Homtruck 电动卡车订单（[Electrive](#)）。
- **Foton（福田）**：2023年海外销量13.1万辆，同比增长49.1%，已连续13年位居中国商用车出口前列。西班牙子公司已启动本地经销网络建设，主推 eView 电动货车（85kW电机、50.23kWh电池）。福田已在德国建有小型（6吨级）制造工厂，并计划将部分产能转移至欧洲以规避潜在关税扩围风险（[Mobility Portal](#)）。福田还与 Iveco 集团签署合作备忘录，共同为欧洲和南美市场开发电动货车（[Metal.com](#)）。
- **上汽大通 MAXUS**：作为中国最早进入欧洲电动货车市场的品牌之一，MAXUS EV80 早在2018年就已交付欧洲客户，后续推出 EV30、V90 等车型，是“先行者”但近年声量相对沉寂（[Electrive 历史报道](#)；[Marklines](#)）。
- **比亚迪（BYD）商用车**：已在欧洲推出 DOLPHIN Cargo e-Van、E-Vali 电动配送车及 ETP3 等多款零排放商用车型，商用车产品矩阵持续扩充，同时也在探索欧洲厢式货车及场地牵引车（Yard Tractor）等细分场景（[BYD Europe 官方](#)；[BYD UK Media](#)）。

6.3 欧洲 e-LCV 市场规模与增长趋势

据西班牙汽车媒体 Foro3D 援引行业数据，2025年电动货车已占欧洲货车总市场的11%，但燃油车仍占主导（Foro3D）。西班牙媒体 Espacio Furgó 引用更新数据显示，2026年第一季度，欧盟电动货车同比增长42%，市场份额达到12%（2025年同期为8.7%），柴油仍占80%的市场份额，但转型已经启动（Espacio Furgó）。

Mordor Intelligence 的行业研究报告识别出欧洲LCV市场的关键驱动因素：电商驱动的最后公里配送激增（亚马逊承诺到2026年底在德法西部署1万辆电动配送车）；欧盟CO2排放法规（2019/631号法规要求到2030年新轻型商用车平均CO2排放较2021年降低约50%）；伦敦超低排放区（ULEZ）已扩展至全部32个行政区，对不合规货车征收每日12.50英镑费用；巴黎自2025年1月起在环城大道内禁止柴油货车通行；阿姆斯特丹自2025年4月起全面禁止柴油货车（Mordor Intelligence）。与此同时，制约因素包括电动货车相比柴油货车仍有1.2万至1.8万欧元的前期成本溢价（补贴后降至8000-1万欧元）、电池电芯供应约束及电池组增重导致的载重损失等（同上）。

在中国品牌整体表现方面，据 Dataforce 数据，2026年4月中国品牌（含比亚迪、奇瑞）纯电动车在欧洲销量同比翻倍以上，达到3.828万辆，中国品牌纯电市场份额历史性突破15%，在欧洲插电混动细分市场接近29%（CGTN）。这一整体性增长态势为 DELIVAN 的欧洲扩张提供了品类层面的顺风支持。

6.4 DELIVAN 的差异化优势与潜在风险

差异化优势：

1. 原生电动平台+早期本地化改装协同：DELIVAN 与 GRUAU 在产品定义阶段即启动联合开发，是“第一家以这种方式行动的中国车企”（[Journal de l'Automobile](#)），这种“设计即改装友好”（design-for-conversion）思路有效缩短了从主机厂到终端专业车型的产业链条。
2. 关税结构性优势：轻型商用车不受欧盟对华电动车反补贴关税约束，这是相较于奇瑞乘用车业务、以及比亚迪/上汽等企业在乘用车领域面临的显著制度性利好（[Sustainable Truck & Van](#)）。
3. 集团技术协同与规模效应：依托奇瑞集团千亿级研发投入及全球五大研发中心的技术合力，DELIVAN 可低成本嫁接三电、数字化平台与制造体系等前沿能力，这是新势力型商用车初创企业难以比拟的资源优势。
4. 深度本地化叙事的差异化公关策略：相较于部分中国品牌“总代压货、快进快出”的传统出海模式，DELIVAN 采用“英国定义+德国工程+欧洲标准+本地化运营”及“大使矩阵”模式，试图从品牌信任层面实现差异化突围（[新浪汽车-花生说](#)）。

潜在风险与挑战：

1. 品牌认知空白：DELIVAN 是全新品牌，缺乏欧洲市场既有的品牌资产，需要与福特、大众等经营数十年的成熟商用车品牌竞争用户信任，尤其商用车客户（车队、物流企业）对可靠性、残值率、二手车市场表现极为敏感。
2. 售后网络与充电基础设施尚不成熟：截至本报告撰写时（2026年7月），DELIVAN 尚未公布具体经销商网络或服务中心布局细节；Foro3D 分析指出，即便实现本地组装，欧洲充电基础设施相对于电动货车实际部署速度仍显滞后，是制约商用车电动化渗透的现实瓶颈（[Foro3D](#)）。
3. 监管与关税政策的不确定性：尽管当前轻型商用车不受反补贴关税约束，但福田等竞争对手已经在为“欧盟未来可能将临时反补贴税扩大至商用车”的情形未雨绸缪（[Mobility Portal](#)），这意味着 DELIVAN 所依赖的“关税洼地”窗口期存在被政策收紧的风险。

4. 英国LCV市场本身电动化momentum不稳定：SMMT数据显示，2026年3月英国新LCV市场同比下降3.4%，纯电动货车渗透率同比下降15.9%，明显落后于24%的强制配额目标（SMMT），说明DELIVAN 2027年入市时点将面临市场需求端的不确定性，而非线性增长的确切性红利。
5. 产品定义与欧洲实际使用场景匹配的执行风险：巩月琼团队自身也承认，“做对vs做好”是商用车与乘用车的根本性差异，也是中国品牌进入发达市场最常见的误区；欧洲百年商用车产业体系在产品定义、法规理解、使用场景、运营逻辑等维度形成的隐性壁垒，仍是 DELIVAN 团队需要持续攻克课题（新华网）。

7. 结论与展望

7.1 DELIVAN 成败的关键因素

综合以上分析，DELIVAN 能否在欧洲电动商用车市场站稳脚跟，取决于以下几个关键变量：

首先是执行力而非战略新颖性。DELIVAN 提出的“1+3”生态、“大使矩阵”、“英国定义+德国工程”模式在叙事层面颇具创新性，但商用车客户（车队运营商、物流企业、中小企业主）最终评判标准是总拥有成本（TCO）、可靠性记录、残值率与售后响应速度，而非品牌故事。杨峻岭本人也承认“销量永远是价值创造的副产品”，这一长期主义姿态需要经受住2027年正式交付后的市场检验。

其次是本地化制造与关税红利的可持续性。若 DELIVAN 真如西班牙媒体推测利用巴塞罗那 Ebro 平台或独立设立欧洲工厂实现本地组装，将同时锁定成本优势与关税豁免的双重红利；但若持续依赖中国出口，一旦欧盟像福田等竞争对手所担忧的那样将反补贴关税范围扩大至商用车，DELIVAN 当前最核心的结构性优势将被削弱。

第三是与 GRUAV 等改装伙伴关系的深化程度。欧洲商用车市场高度碎片化、场景化（冷链、市政、工程、应急等），改装生态的完整度直接决定 DELIVAN 能否覆盖 B2B 客户的真实需求长尾，而不仅仅停留在标准厢式货车这一红海赛道。

第四是数据智能能否形成真正差异化，而非营销噱头。商用车用户对“智能”的诉求高度务实（预测性维保、路径优化、总运营成本降低），DELIVAN I 子品牌能否将数据智能转化为可验证的降本增效数据，将是能否说服欧洲理性型 B2B 客户的关键。

7.2 对中国商用车出海3.0时代的意义

巩月琼提出的“中国商用车出海3.0模式”这一概念本身颇具行业标志性意义：出海1.0是单纯的产品/整车贸易输出；出海2.0是设立海外总代或合资组装，以规避关税与降低物流成本；而巩月琼所定义的海出3.0，则是“以技术为核心、以本土化为根基、以生态共建为格局”，追求“不是简单的产品出口，而是技术、生态与价值的全面出海”（新浪汽车-花生说）。

这一模式论述的核心特征包括：（1）产品定义前置到目标市场（“英国定义”），而非先在中国定义产品再做本地化适配；（2）技术能力（数据平台、AI Agent、三电系统）作为核心竞争力输出，而非仅仅是硬件制造能力的输出；（3）通过学术合作（牛津大学ZERO研究院等）建立技术权威性背书，弥补品牌信任缺口；（4）通过改装、经销、金融、能源等全产业链条的深度绑定，将单一产品竞争升级为生态系统竞争。

对于关注中国车企出海及导航领域的战略分析师而言，DELIVAN 案例的独特价值在于：它是电动化+数字化+全球化三重叠加在商用车这一相对被忽视但监管环境更友好的细分市场中的集中体现。相较于乘

用车领域已经陷入激烈关税博弈与品牌认知竞争的红海，电动轻型商用车凭借关税豁免与相对空白的市场竞争格局，可能成为中国车企在欧洲实现"技术标准输出"而非"单纯产品输出"的更佳试验场。若 DELIVAN 及其原生电动平台、数据智能体系能够在欧洲复杂路况与严苛法规环境下完成验证，其对整个奇瑞集团乃至中国商用车行业在商用车数据资产化、绿色物流生态等前沿领域的全球化能力建设，将具有超越单一品牌财务表现的产业标杆意义。

本报告基于截至2026年7月的公开信息编制，涉及 DELIVAN 具体量产参数（续航、售价、产能）、巴塞罗那工厂是否用于 DELIVAN 组装等关键信息，官方尚未完全披露，建议持续跟踪奇瑞商用车、DELIVAN 官方渠道 (delivan.global) 及 2026-2027年欧洲各国车展的后续披露。