

无人物流车价格下探至2万元区间

低速无人驾驶时代加速到来

2025年以来，无人物流车价格下探、频获资本青睐，作为自动驾驶市场中前景广阔、有机会率先规模化落地的应用场景，引起了广泛关注。

低速无人驾驶产业联盟秘书长李进科表示，在政策、资本、市场利好下，低速无人驾驶产业正迈向高质量发展的新阶段，产业生态逐步呈现出多元化、技术协同深化、场景商业化加速等显著特征。对于正在加速拓展市场的头部企业而言，针对细分场景的“破局”与“攻坚”变得尤为重要。

● 本报记者 王婧涵



北京经济技术开发区运行的美团自动配送车

本报记者 王婧涵 摄

运营中的中通快递无人物流车

期待规模化应用破局

2024年11月印发的《有效降低全社会物流成本行动方案》，提出到2027年，社会物流总费用与国内生产总值的比率力争降至13.5%左右。鼓励发展与平台经济、低空经济、无人驾驶等相结合的物流新模式，推广无人车、无人船、无人机、无人仓以及无人装卸等技术装备，创新规模化应用场景。

业内人士表示，根据业态和运营模式的不同，当前采用无人车运输可将快递成本降低30%~50%并提高运输效率，对降低社会物流成本有重要意义，但所谓成本优势同样需要规模化商业应用支撑。

九识智能联合创始人周清对记者表示，盈利难是很多自动驾驶企业面临的共同问题，在无人配送领域，规模上量是关键破局点。如果能帮助场景用户以更低的成本把产品用起来，就能率先享受到科技带来的福利。

为此，九识智能改变传统包年付费模式，推出无人车自动驾驶功能月度订阅服务，进一步降低企业无人车使用成本。

同时，路权能否在更多区域开放以及企业申请路线的审批时间也将影响无人物流车的发展前景。华泰证券研报显示，当前全国主要城市基本都出台了无人物流车相关的测试与商业示范管理办法，截至2024年8月，公安机关已累计发放自动驾驶汽车测试号牌1.6万张，运营规范逐步明确。但目前，无人物流车在管理上都主要按非机动车进行管理，无人物流车如何定义、以什么身份上路、上路后如何管理等问题还缺乏统一标准。随着相关问题逐步解决，国内路权大范围开放，低速无人车规模化应用才会迎来真正意义上的爆发。

价格持续下探

2025年以来，无人物流车价格持续下探。

5月，九识智能发布E系列平台及首款战略车型E6，载重能力达500kg，产品以不到2万元的定价上市，引发市场强烈反响。

随后，新石器无人车发布优惠促销海报，装载容积6m³，载重1000kg，续航里程200km的X无物流车型，首付888元起。

6月18日，菜鸟推出新款平价无人车菜鸟GT-Lite并同步启动预售，该款车型定价2.18万元，叠加限时优惠的售价为1.68万元。

多款“白菜价”的无人物流车让市场意识到，属于低速无人驾驶行业的时代正加速到来。

深耕应用场景

“在第三次浪潮发生后，中国的快递行业会发生一次深刻的变革。”新石器无人车创始人兼CEO余恩源表示。

他所说的第三次浪潮，指的是快递物流配送行业在自动化分拣提升中转时效、驿站快递柜出现提升派送时效后，针对仓库和终端之间末端运输效率的变革浪潮。余恩源认为，通过自动化装卸、无人物流车、无人驿站三个环节的组合，我国快递物流行业能实现再一次的效率提升。

事实上，无人物流车所代表的是当前国

新战略低速无人驾驶产业研究所数据显示，2024年中国低速无人驾驶行业销售规模已达123亿元，同比增长45%。在主要场景应用的各类无人驾驶车辆销售数量约为33万台，同比增长34%。

据预测，2025年中国各类低速无人驾驶车辆的销售数量将超4.7万台，销售额将达185亿元。到2030年，销售数量或达95万台，销售额有望突破410亿元。

在北京、深圳等地，菜鸟、美团、京东、极兔等物流配送企业和新石器无人车、九识智能等头部无人车企业已在加速布局配送线路、扩展

应用场景

深圳市智能网联交通协会数据显示，在城配物流领域，深圳全市已投入运营的无人配送车近300台，预计到2025年底将突破1000台。目前，深圳已面向自动配送开放了超300公里道路，按照企业的生产投放诉求，从“能否开放、开放时间、开放车道、开放速度、开放大小、开放规模”六个维度评估线路，以最快速度响应企业开通自动配送路权需求。

菜鸟相关负责人表示，2025年以来，菜鸟无人车的商业化持续取得进展，在山东、浙江和江西等地有多个快递网点大规模采购无人车

用于从分拨中心到快递代收点之间的快递运输，单个网点最多已经投入了30多台无人车。

菜鸟CTO兼无人车总经理李强对记者表示，“随着技术的进步和政策的许可，无人车市场将很快迎来拐点，预计未来三到五年仅快递行业就会部署超过20万台无人车。”

资本市场也显示出对于该行业的看好。2025年以来，无人物流车赛道大额融资频现：2月，新石器无人车完成10亿元C+轮融资；4月，九识智能宣布完成1亿美元B3轮融资交割；5月，白犀牛宣布完成2亿元B轮融资，由顺丰领投。

内低速、高级别自动驾驶的应用场景。这些场景普遍存在经营中人力成本占比大、运营区域封闭或半封闭、运行路线相对固定的特点，因此方便作为自动驾驶技术测验和早期应用场景。

业内人士对记者表示，在该类自动驾驶场景中，技术成熟度已经较高，路权等政策对于乘用车智驾的保障也更为完善，各家企业间没有本质性的壁垒，在降价之外，深耕场景需求更加重要。

智能网联电动汽车创新中心主任殷承良

表示，目前低速无人驾驶技术在多个赛道都显示出巨大的市场潜力，但行业预期以通用算法实现快速部署还存在一定局限性。现阶段而言，深耕场景一定是绝大部分企业实现商业化落地的关键路径。他建议，企业选择了一个赛道，就要在垂直场景中以“深度扎根、精准破局”的策略实现差异化竞争，避免陷入“技术堆砌却无法落地”的困境。

当前，多家头部企业也在通过突出核心优势、开发冷链车等专用无人车的方式更有针对性地提升产品应用体验。

以菜鸟为例，菜鸟近期推出的平价新车型续航里程为100公里，较此前车型配置降低，但公司打出容量更大、载重更高、速度更快、价格更低的宣传口号，更有针对性地面向快递网点到代收点之间的短途接驳运输进行推广。公司表示，计划推出容量更大的无人车，以适应乡村物流更低成本的配送场景。

新石器无人车、九识智能、极景智能等企业也通过与顺丰、中通等物流公司合作推出冷链无人车，在生鲜运输中为客户提供更优质的服务。

他表示，目前低速无人驾驶技术在多个赛道都显示出巨大的市场潜力，但行业预期以通用算法实现快速部署还存在一定局限性。现阶段而言，深耕场景一定是绝大部分企业实现商业化落地的关键路径。他建议，企业选择了一个赛道，就要在垂直场景中以“深度扎根、精准破局”的策略实现差异化竞争，避免陷入“技术堆砌却无法落地”的困境。

当前，多家头部企业也在通过突出核心优势、开发冷链车等专用无人车的方式更有针对性地提升产品应用体验。

他表示，目前低速无人驾驶技术在多个赛道都显示出巨大的市场潜力，但行业预期以通用算法实现快速部署还存在一定局限性。现阶段而言，深耕场景一定是绝大部分企业实现商业化落地的关键路径。他建议，企业选择了一个赛道，就要在垂直场景中以“深度扎根、精准破局”的策略实现差异化竞争，避免陷入“技术堆砌却无法落地”的困境。

<p