

## 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



运营中的中通快递无人物流车

### 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无人物流车型，首付888元起。

6月18日，菜鸟推出新款平价无人车菜鸟G1T-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3.3万台，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，销售金额将达185亿元。到2030年，销售数量或达9.5万台，销售金额有望突破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，以适用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。

### 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。

## 部分消费者质疑小米YU7“偷改配置”

### 客服称系“配置表出现文案错误”

● 本报记者 李媛婕

自6月26日开业以来，小米YU7订单火爆，各种风波也随之而来。近日，有部分购车消费者反映小米YU7疑似存在偷改配置情况，下单时小米YU7的标准版和Pro版均显示外后视镜有自动防眩目功能，但锁单后却发现只有Max版具有该功能。对此，小米汽车官方客服回应称，系“配置表出现了文案错误”。

同时，小米YU7的提车周期不断被拉长。7月3日，小米汽车App预计，小米YU7最短交付周期达39周，即现在下单需9个多月后提车。不少友商出招“截胡”小米YU7订单。有消费者直言：“不想等了，实在太久了。明年还要考虑车辆购置税问题，计划转手订单。”

### 遭质疑偷改配置

此前，小米SU7 Ultra选装配置碳纤维双风道前舱盖与官方宣传不符的舆论风波尚未平息，近日，又有部分购车消费者反映小米YU7疑似存在偷改配置情况，下单时小米YU7的标准版和Pro版均显示外后视镜有自动防眩目功能，

但锁单后却发现只有Max版具有该功能。一位购买了小米YU7 Pro版的车主表示，6月29日选完配置后，心愿单上的配置清单显示Pro版具有自动防眩目功能，订完后查看配置表却没有了外后视镜自动防眩目功能。

对此，7月3日，中国证券报记者求证小米汽车官方客服，客服回应称：“此前确实有几个小时，在心愿单的PDF配置表出现了文案错误，且仅有标准版和Pro版多了外后视镜自动防眩目功能这一项错误。”

对于此前因心愿单PDF配置表文案错误而下单的用户是否会给予补偿，上述客服表示：“不会赔偿，因锁单过程中都会让用户确认配置信息，且官网配置信息准确。”

另外，小米汽车宣布，将在7月6日上午10:00:00到7月7日晚上23:59:59开启限时改配活动。所有小米YU7非准现车已锁单且未交付用户均可参与。订单改配成功后将重新参与排队，并重新计算车辆预计交付周期。

### 友商嗅到机会

7月3日，小米汽车App最新预测，YU7标准

版交付周期为58周—61周；YU7 Pro版交付周期为51周—54周；YU7 MAX版交付周期为39周—42周。这意味着现在花5000元预订小米YU7，最快得在明年3月提车，而且下单的得是MAX版。

不断增加的交付周期，让不少尚未下单和已经下单小米YU7的消费者均有所动摇。已锁单小米YU7标准版的刘先生表示：“试驾后，小米汽车门店主管保证今年11月就能提车，我才决定锁单。结果现在要等51周—54周，也不能退定金，所以正在考虑其他品牌车。”

计划购车的张女士对记者表示，她在小米YU7和特斯拉Model Y之间犹豫，特别是考虑到明年提车可能还要承担一定的购置税。

消费者面对长交付周期的犹豫，也让其他车企嗅到了机会，多家车企纷纷“截胡”，承诺购买本品牌车型，可补偿消费者小米YU7的5000元定金。

中国证券报记者实地探访多家新能源汽车门店获悉，目前智己、蔚来汽车、极氪汽车、智界等纷纷推出“兜底报销”政策。

北京大兴区蔚来汽车门店销售人员表示，购买蔚来品牌车型可报销小米YU7的5000元定金，凭定金支付截图即可折现，相当于购车时少

付5000元。鸿蒙智行销售人员表示：“智界R7现优惠2万元，若从小米YU7订单转来，优惠能达2.5万元。如果小米YU7明年才提车，可能会增加购置税费用，已有两名顾客因提车等待时间过长而转订单过来。”

针对其他车企“截胡”小米YU7订单的现象，7月2日，小米集团董事长雷军表示：“不建议同行们这么做。我们会努力提升产能，但排队的人确实比较多。”

小米汽车官方表示，小米汽车App上显示的交付时间为预估交付时间，根据锁单量及当前产能情况测算，首次更新了所有订单的预计交付周期。随着产线磨合提效，产能挖潜爬坡，实际交付时间也可能会有动态变化。

### 不确定性增加

“现在下单，50%的概率今年可以提到车。”大兴区小米汽车门店主管对正在看车的消费者表示，二期工厂目前还没有投产，投产后月产能可以达到3万—5万辆。

当被问及“明年才能提车是否会补偿购置税费用”时，该主管直摇头并称：“我们没法保

证，现在没有相关政策。”

上海小米汽车销售人员对记者表示：“开售时在店里下单的顾客，我们会明确告知大概提车周期，明年提车可能没法享受购置税全免，但是这次很多人开售时在线上下单，并不知道大概提车周期。”

2023年6月，财政部等发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》显示，购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车免税额不超过3万元；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。

有不少下单用户称：“如果锁单时明确知道明年才能提车，自己肯定不会锁单，希望小米要么退定金，要么明年给购置税补偿，毕竟多了一万多购车成本。”

对于消费者因不知晓提车周期而锁定小米YU7，后续可能面临额外支出购置税的情况，小米是否需要为此承担责任？罗兰贝格联合创始人林运对中国证券报记者表示：“这种情况不可避免，只要企业提前告知风险，就不需要承担责任，但需要承受因此导致的订单流失。”

证券代码:605077 债券代码:111018 <b>浙江华康药业股份有限公司</b> <b>关于发行股份及支付现金购买资产暨</b> <b>关联交易申请的审核问询函回复的提示性公告</b> 本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。 浙江华康药业股份有限公司(以下简称“公司”)拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买河南豫鑫糖醇有限公司(以下简称“豫鑫糖醇”)100%的股权(以下简称“本次交易”)。本次交易完成后，豫鑫糖醇将成为公司的全资子公司。公司于2025年5月14日收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)出具的《关于浙江华康药业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨关联交易申请的审核问询函》(上证上审(并购重组)【2025】30号)(以下简称“《审核问询函》”)。 公司及中介机构根据《审核问询函》的要求，就相关事项逐项说明、论证和回复，具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)披露的《关于浙江华康药业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨关联交易申请的审核问询函之回复报告》。 本次交易尚需上交所审核通过以及中国证券监督管理委员会同意注册后方可实施。公司将根据上述事项的进展情况，严格按照有关法律法规的规定和要求及时履行信息披露义务，提请广大投资者注意投资风险。 特此公告。 <b>浙江华康药业股份有限公司</b> <b>董事会</b> 2025年7月4日 证券代码:605077 证券简称:华康股份 公告编号:2025-065 债券代码:111018 债券简称:华康转债	2025/7/4 星期五 责编/张枕河 美编/杨 红 电话/010-63070408	中国证券报
浙江华康药业股份有限公司 董事会 2025年7月4日	浙江华康药业股份有限公司 董事会 2025年7月4日	