

# 整体解散？每日优鲜突然“休克”

## 首创前置仓模式融资超百亿，如今无法下单面临退市危机

记者 任磊磊 尚青龙

卡里还有700多元没用  
客服电话打了10分钟无人接

济南市民刘女士最近频频看到每日优鲜经营不善的新闻，出于对企业运营的担忧，她打算把自己卡里的钱消费掉。28日，刘女士打开自己的账户发现，里面还有732.65元，就一次选了三四百元的产品，除了生鲜水果，还有花生油、苏打水等物品，但是到付款界面时，弹窗显示：抱歉，本单购买的商品在当前地址下无货。于是刘女士又切换到青岛的地址，出现了同样的弹窗。

“果然像网上说的那样，每日优鲜已经无法下单了。”刘女士心里凉了半截，赶紧联系在线客服，但聊天界面显示：暂无在线客服。拨打在线客服电话，铃声响了近10分钟，也无人接听。

实际上，7月28日下午，就有消息传出每日优鲜整体解散。当日，一段15分38秒的会议录音流出，一位每日优鲜高管和HR共同宣布：由于投资款项未能如期到账，每日优鲜工薪暂缓发放，员工的工作7月28日截止，7月之后的社保公积金等需要自理。

网上的一组截图显示：“我们公司，每日优鲜，刚才一个二十分钟线上会议，公司整体解散，直接线上通知解散并删账号。”一时间，“每日优鲜没钱了，公司欠薪，原地解散”的消息不胫而走。每日优鲜对此做出公开回应：在实现盈利的大目标下，公司对业务及组织进行调整。次日达、智慧菜场、零售云等业务不受影响。由于业务调整，部分员工离职，公司目前正积极寻求一切可能的方案，最大限度保障员工权益。

随后，记者联系每日优鲜方面，相关负责人并未回复。据悉，有媒体探访每日优鲜总部大楼发现，已经人去楼空，公司附近聚集了一些讨债的供应商。

风雨飘摇的每日优鲜，让公司创始人徐正成为这场风暴的旋涡中心。有传闻说：徐正“已经跑路了”。7月29日，接受《中国企业家》采访时，徐正回复称：“我一直在国内，这种谣言太恶毒了吧。”他强调，“现在公司所有高管都在北京。”

### 月初退出九城市 7月28日股价跌幅超40%

实际上，每日优鲜早在本月初就露出了一些不详的端倪。

7月初，有媒体报道，每日优鲜于6月30日至7月2日3日内，连续关闭苏州、南京、杭州、青岛、深圳、广州、济南、石家庄和太原共9个城市的业务，只保留北京、天津、上海和廊坊四个城市相关业务，且廊坊只有一个前置仓。据市民反映，7月中旬时，济南还能下单且正常配送，负责配送的是京东物流。

一度光鲜的每日优鲜，其潦草收尾的结局不免让人唏嘘。其实，该公司自成立以来就一直在烧钱。2021年，顶着“生鲜

继本月初每日优鲜退出济南、青岛等九个城市之后，7月28日，每日优鲜被爆出公司解散。当日，有济南市民打算在平台下单，发现已经无法购物，公司总部也已人去楼空。据粗略统计，每日优鲜这几年烧了一百多个亿。



第一股”光环登陆美股后，就一直笼罩在亏损阴影中，上市即登顶。

2021年6月25日，每日优鲜登陆纳斯达克，发行价13美元/股。招股书显示，2018年到2020年，每日优鲜净亏损分别为22.32亿元、29.09亿元和16.49亿元，三年累计亏损67.9亿元。2021年预计全年亏损37.37亿元—37.67亿元，但是2021年财报至今没发。

从2022年4月20日开始，每日优鲜股价跌破1美元，2022年6月，因股价连续跌破1美元而收到纳斯达克“退市”通知函。7月28日解散消息爆出后，股价又再度跌超40%。

此前，每日优鲜曾发布公告称，山西东辉集团计划向每日优鲜进行价值2亿元人民币的股权投资。据测算，每日优鲜几乎每个月亏损超过3亿元，这2亿元的投入基本上是杯水车薪。不过，根据每日优鲜7月28日的会议录音显示，这笔投资款可能尚未到账。

### 共获12轮融资，金额超百亿 青岛国资受“连累”

据相关媒体报道，截至今年7月15日，每日优鲜共获得12轮融资，融资金额超过百亿。但有个意外现象，每日优鲜最初多轮的投资者包括腾讯投资、联想创投、高盛集团等国内外知名机构，都是市场化资金，但是从亏损惨重的2019年开始，上海、江苏、青岛等地的国资纷纷“入场建仓”，成为股东。

尤其是青岛国资，2020年12月9日，作为战略投资者被引入每日优鲜。青岛国信发展（集团）有限责任公司、阳光创投、青岛市政府引导基金组成联合投资主体，向每日优鲜战略投资20亿元（约合3亿美元），对每日优鲜的估值约为30亿美元。城阳区还与每日优鲜集团举行了总部项目签约仪式，每日优鲜将在城阳区注册成立总部公司，开创了独角兽企业设立全国总部的先例。

当时在谈到这一投资时，相关负责人说，这次合作开创了数个“之最”。该项目从洽谈到底正式签约仅用150天，产业及直接配套投资不低于200亿元，一期投资达20亿元，开创了城阳区过百亿元大项目引进落地的效率之最、纯产业投资规

模之最、政府产业基金单笔投资之最。不仅于此，据每日优鲜招股书显示，青岛国资原本计划在半年内按F轮融资的价格追加10亿元投资，但最终在2021年5月29日通知每日优鲜放弃认购权利。

### 业内质疑： 前置仓模式成原罪？

对于每日优鲜的崩盘，业内众多声音指向了其前置仓模式。因为这一模式是重资产投入，其运营成本极高。

前置仓模式是由每日优率先提出的。该模式是将产品送入城市大仓，再送到各个前置仓（小型仓储配送中心）。用户下单后，保证产品能在30分钟至1小时之间送到消费者手中。

前置仓模式需要投入大量资金，包括房租、仓库运维费用、产品资金、折旧费等，而产品的毛利率又无法支撑其履约费用，每日优鲜招股书显示，履约费用为公司运营费用的最大头，占总收入的比例一度达34.9%，占营业费用最高达59.6%。再加上农产品本身价格较低、利润不高、易损耗，这些都加重了企业的投入成本。

除了模式本身的弊端，行业竞争也很激烈。新冠肺炎疫情暴发，给多数行业带来危机，却让行走在困境边缘的生鲜电商“绝处逢生”。据艾瑞咨询数据，2020年中国生鲜电商行业规模达4584.9亿元，较2019年增长了64%，预计到2023年，中国生鲜电商行业规模将超万亿元。不过，机遇下同样暗含“危机”。随着电商巨头京东、阿里、拼多多等入局，再加上叮咚买菜、天天果园、多点新鲜等同行竞争，还要面对社区团购如兴盛优选、橙心优选等“多重夹击”，行业的竞争压力陡然增加。

激烈的竞争的后果就是各企业增收不增利，甚至亏损越来越大。在每日优鲜之前，2021年同程生活（后改名“蜜橙生活”）已宣告破产。

不过也有业内专家表示，虽然每日优鲜当前压力很大，但并非毫无翻身希望，如何解决“内忧”、处理“外患”、重塑品牌，赢得客户信任，找到一条适合自身轻量化快速发展的大道，是眼下掌控人亟需解决的。

□延伸阅读

### 曾是资本宠儿，为何落魄收场

前置仓“课代表”每日优鲜，走到了命运的十字路口。据社交平台用户分享显示，每日优鲜在北京、上海等地的业务已陷入停摆。从2014年成立至今，就算用了8年时间，也没能让这位资本宠儿取得优异成绩。每日优鲜为何会落得如此下场？

7月28日，每日优鲜在App上宣布取消“30分钟极速达”，改为最快次日送达。对于前置仓模式而言，失去30分钟的配送时效优势，不仅意味着平台舍去最重要的竞争命脉，还预示着门店和骑手运力都已被暂时搁置。“取消极速达，无异于壮士断腕。”上海尚益咨询创始人、零售专家胡春才称，“如果不是营收难以覆盖成本，每日优鲜不会放弃这项能够吸引大量用户的业务。”这也在业内引起轩然大波。7月28日，每日优鲜美股盘前大跌超过40%。

雪崩之势不是一天形成的。从6月至7月，北京部分站点的生鲜品类数量有所下滑，出现迟迟未补货的情况，而每日优鲜曾经在夏季力推的小龙虾等网红预制菜，上市没多久便被下架。与此同时，部分门店还出现大量骑手离职的情形。“因为配送人手不足，导致时效延迟明显。”一位骑手称。在黑猫投诉平台，近日每日优鲜的相关投诉高达3139条，不少投诉与生鲜质量、无故取消订单、延长配送时间等有关。

从被爆拖欠供应商货款，交不出2021年财报，接连收到退市警告，关闭多个城市的前置仓业务，到如今全国门店大面积暂停，每日优鲜已然火烧眉毛。尽管被大量负面消息缠身，每日优鲜似乎也在设法挣扎。

7月初，上线了“团长赚钱”功能，若是会员邀请好友成为超级会员，每单能获得一定的提成奖励。不过，在优优汇商科技创始人、CEO李波涛看来，新上线的会员裂变功能，对每日优鲜来说于事无补。这在一定程度上也反映出深耕市场多年的生鲜电商，其造血能力依然很弱。

前置仓模式能在生鲜浪潮中存活多年，商品品质与履约效率是其吸引用户的根本。但高昂的门店租金、人力等各项成本，如同悬在头顶的达摩克利斯之剑，挥之不去。

去年3月，盒马总裁侯毅便宣布放弃前置仓业态盒马小站。从每日优鲜、叮咚买菜的财报来看，前置仓业务仍是一门昂贵的生意。2018—2020年，每日优鲜累计亏损近70亿元，叮咚买菜2019—2021年则亏了114.8亿元。不仅每日优鲜，在6月，叮咚买菜也密集退出了天津、安徽宣城、滁州以及广东中山、珠海等多个城市。

除了前置仓费钱，李波涛还认为，没有深耕供应链是每日优鲜的较大缺陷，“和其他平台相比，每日优鲜很少卖活鲜，大部分品牌都来自经销商，说明平台在供应链上深耕得不够。利用采购、选品、数据分析等整个体系来打造供应链和商品品质壁垒，才是生鲜电商的命脉，也是冰山之下的东西。”

据《北京商报》等 编辑：于梅君 组版：刘燕



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

## 齐鲁晚报·齐鲁壹点服务电话

客户部：85196192 85196239

汽车事业中心：85196533

房产事业中心：85196379

健康民政新闻事业部：85193749

教育新闻事业部：85196867

财经新闻事业中心：85196145

产经新闻事业中心：85196807

风尚齐鲁全媒体中心：85196380

文旅全媒体中心：85196613

地方事业部：85196188

招聘、分类广告部：85196199

视频中心：82625465

互联网与科技事业部：85196382

大数据中心：82625452

数字营销事业部：85193144

新媒体产品营销中心：85196153

战略合作事业中心：82625446

企业全媒体事业部：85193858

音频事业部：85193623

智库产品运营部：85196280

品牌运营中心：82625474

社群服务中心：85193700

齐鲁志愿服务中心：85193041

### 六里山： 文明创建全方位 城市品质再提升

为进一步提升辖区环境品质，济南市市中区六里山街道城管委以创建文明城市为契机，以品质为主题，以环境整治为抓手，坚持用实干精神擦亮城市文明底色，不断延续“创城精神”，以使命担当开启城市管理新篇章。

一是精细管理，擦亮文明“底色”。城管委以创建文明城市为抓手，持续强化街面秩序。辖区内英雄山路路段为进入市区的必经之路，果农摆摊设点现象较为严重，针对此现象，街道实行重点区域定人定责管理，从早6点至晚10点，采取错时巡查+定点盯守的方式，严格取缔占道游商，确保道路通畅、环境整洁，以实际行动擦亮辖区文明“底色”。二是措施到位，扮靓辖区“颜值”。城管委坚持目标导向，持续开展占道经营整治行动，以“行走城

管”为载体，通过细化目标任务，落实责任分工，确保整治有效。严格落实“门前五包”责任制，逐户规范沿街商户乱堆乱放现象，通过入户宣传方式，引导商户参与到文明城市创建工作之中。三是营造氛围，提升辖区“气质”。城管委深入开展创城志愿服务，通过开展清理楼道杂物、规范自行车摆放等行动，有效提升社区环境。同时以志愿服务引领“先锋带动、感化周边”，引导居民树立崇德向善、见贤思齐的文明自觉，形成人人参与的良好氛围。

下一步，城管委将继续以奋力争先的实干精神，切实做到责任到位、措施到位、落实到位，高标准、严要求推进文明城市创建工作，以整洁有序、和谐文明的辖区新形象，交出一份亮丽“文明答卷”。

（李嘉慧）

### 齐河税务：退税e路快享

国家税务总局齐河县税务局在新的组合式税费出台后，在各个方面下真功，让“躺”在账上的留抵税额活用，为市场主体注入更多“税动力”。齐河县税务局退税减税政策落实专班的业务骨干依托税收大数据精准锁定了各企业可享受的税收优惠政策，安排专人通过“上门讲解+‘e办税’教学+电话回访”的方式开展留抵退税政策全流程辅导，解决了企业流动资金不足的问题。

“e办税”已注册企业7231户，累计为纳税人办理业务6883笔，云客服为纳税人在线辅导1763次。

7月起，将再度扩大政策享受范围，进一步发挥智能化办税服务优势，以新一轮留抵退税“资金活水”助力企业向好发展。

（张青青 吕明杰）