

寄给春天的明信片

东北大姐在南京跑滴滴
乐观松弛，一路生花寄给春天的明信片
喜迎新春 温暖同行

南京市晓庄小学一(3)班许晨

扫码明信片二维码,听滴滴司机秦颖讲述春运故事



秦颖 现代快报/现代+记者 陈伟德

我叫秦颖,辽宁人,自从来南京跑滴滴,一转眼,已连续5年春节假期奔波在路上。开车是我热爱的生活和赖以谋生的职业,让每一位乘客安全顺畅出行是我义不容辞的责任。

父母年纪大了,身体不好,如何既能挣到钱又能照顾到父母?跑网约车是最适合我的工作。2020年,我考到了网络预约出租汽车驾驶员证,成了一名专职滴滴司机。以前在乡村的从业经历和咱东北人骨子里的乐观坚韧,让我很快找到了自己的位置。我加入了滴滴红梅车

队,成了金陵号专列网约车四队的车队长。

春节假期,大家都回老家过年,路上的网约车司机少了一大半。平台通过完单奖、单单奖、发红包,鼓励部分驾驶员留在南京多上路接单。为了响应平台号召,我们家实行了“反向过年”:儿子趁寒假来南京看我,我留在南京继续出车。

为了抽出时间照顾父母,我每天凌晨4点就起来跑车,这个时段虽然订单少,但不堵车跑得快。在我租住的淳化街边,经常会有到高铁南京南站的订单。待跑完车站,我再往卡子门附近走,

运气好的话,还能接到个往机场的订单。快到中午了,我就打个顺路单,回家看看父母孩子。等他们吃过饭,我再出门继续接单。

从开始跑车,我就给自己定了个目标,对订单“来者不拒”,这种乐观松弛的心态也传达到了乘客身上。

春节期间,来南京旅游的乘客占了多数,经常会遇到对景点不熟悉、游览线路不合理的乘客。这时,我就“兼职”当起了导游,“打车最好到牛首山东门,下来步行距离短。”“从夫子庙到老门东

不用打车,步行几百米就到了。”“到中山陵玩,最好坐地铁,那里面路堵不好打车。”一路聊下来,我这个热心的“东北大姐”,成了不少游客心目中的“南京旅游推荐官”。

南京以博爱和友善的怀抱接纳了我,让我有了谋生之职、尽孝双亲,成为我们挚爱的“第二故乡”,我也会将这种温暖与力量传达到乘客身上。

讲述人:滴滴司机 秦颖

现代快报/现代+记者 李娜 整理

财经猎豹

近年来,国内新茶饮市场风云再起,众多品牌纷纷瞄准资本市场,“内卷”从规模比拼蔓延到了赴港上市的竞速。奈雪的茶、茶百道、古茗、蜜雪冰城、沪上阿姨……一个个熟悉的新茶饮品牌,通过上市筹集资金,试图在资本市场上分一杯羹。

2月18日,现代快报记者了解到,继奈雪的茶和茶百道之后,古茗控股有限公司(以下简称“古茗”)于2月12日在香港交易所挂牌上市,成为“新茶饮第三股”。与此同时,蜜雪冰城股份有限公司(以下简称“蜜雪冰城”)于2月14日通过上市聆讯,即将登陆港交所主板。此外,沪上阿姨通过中国证监会IPO备案,意味着获得在港交所上市的“通行证”。

现代快报/现代+记者 谢茜茜 文/摄

古茗“破发”
蜜雪冰城“闯关”
沪上阿姨“抢滩”

蜜雪冰城、沪上阿姨、喜茶……南京街头的茶饮品牌

值得一提的是,奈雪的茶及茶百道两股纷纷“上市即破发”。2021年上市的奈雪的茶,首日开盘18.86港元,一日跌去13.54%。2023年4月底挂牌的茶百道,以15.2港元开盘,首日收盘就落得近27%跌幅,次日再收跌近一成,即两日市值蒸发近四成。同样,古茗在上市首日也没能打破茶饮破发“魔咒”,收盘跌至9.3港元,较发行价9.94港元跌了6.44%,次日续跌1.51%。

茶饮市场的热度逐渐走低,上市茶饮募集资金规模也是一家不如一家。古茗所得款项总额为18.1亿港元,分别低于奈雪的茶及茶百道的50.9亿港元、25.9亿港元。

据古茗透露,上市后经营战略重心主要聚焦三方面:产品创新上,计划每年推出超百款新品,研发投入占比提升至2.6%,强化鲜果茶细分领域优势;国际化布局上,依托港股平台探索东南亚市场,复制下沉市场成功经验;股东回报上,上市前夕派发17.4亿元股息,并承诺2025年再派发20亿元特别股息,增强投资者信心。

新茶饮“卷向”港股,行业掀起资本热潮

继古茗登陆港股,蜜雪冰城2月14日通过上市聆讯,也将登陆港交所主板上市。此

新茶饮扎堆港股

外,沪上阿姨通过中国证监会IPO备案,意味着拿到在港交所上市的“通行证”,可以继续推进后续的聆讯、公开招股等上市环节。

早在2022年9月蜜雪冰城就递交上市申请,原本是筹备在深交所主板上市,2024年1月2日却转战港股,7月招股书失效。2025年1月1日,再向港交所递交招股书,并于1月7日获中国证监会境外上市备案通知书,2月14日通过上市聆讯。

蜜雪冰城更新的招股书显示,截至2024年12月31日,公司拥有46479家门店。2024年,公司门店网络共实现饮品出杯量约90亿杯,终端零售额约583亿元,分别同比增长21.9%及21.7%。按照截至2024年9月30日的门店数量,蜜雪冰城现已成为全球最大的现制饮品企业。

早在1月7日,证监会国际合作司发布公示称,蜜雪冰城拟在境外发行上市及境内未上市股份“全流通”已经获得备案。蜜雪冰城预计在境外发行7305.8万股上市普通股,同时,其12名股东计划将持有的1.31亿股境内未上市股份转为境外上市股份,这些股票都将在港交所上市流通。

国信证券分析师表示,蜜雪冰城目前是业内门店数最多、GMV最大的现制饮品绝对龙头。据灼识咨询报告,2023年,中国每售出10杯现制柠檬水中有超过8杯来自蜜雪冰

城,中国每售出10支现制冰淇淋中有超过3支来自蜜雪冰城,每售出10杯珍珠奶茶中有超过3杯来自蜜雪冰城。

目前,排队上市的还有沪上阿姨。沪上阿姨2024年2月14日首次向港交所递交招股书,8月招股书失效。同年12月27日,沪上阿姨再次更新招股书,全力冲刺资本市场。2025年1月10日,沪上阿姨通过中国证监会IPO备案,可以继续推进后续的聆讯、公开招股等上市环节,离港交所上市只差临门一脚。

除了蜜雪冰城、古茗,霸王茶姬也传出赴美上市消息,茶颜悦色放弃港股转战美国IPO……对于品牌而言,上市意味着资金、市场影响力和竞争力的大幅提升。

记者在南京实地走访发现,某购物中心周边临街遍布多家新茶饮品牌。灼识咨询报告称,在按商圈人口规模、交通设施、经营规模等因素排名的中国十大商圈中,每个商圈一公里范围内约有50家新式茶饮;在按销售额排名的中国十大购物中心中,平均每个购物中心内有10家新式茶饮。

对于现制茶饮行业新一轮上市潮的重启,华福证券研究所所长助理、大消费组长刘畅表示,茶饮行业要备足子弹,为未来发展做好充足准备。此外,这些茶饮企业大多经过多轮融资,背后站着很多PE/VC(私募股权与风险投资机构),上市也是绕不开的一条路。

压力下的IPO,古茗难逃“上市即破发”

据港交所相关信息显示,古茗全球发售1.8亿股,香港发售7930万股,国际占1亿股。

古茗的上市之路并非一帆风顺。古茗曾于2024年1月首次向港交所递交招股书,6个月的有效期内未获中证监会批出备案通知书。2024年12月9日,古茗终于获得中国证监会境外发行上市备案通知书,并于同年12月15日更新港交所招股书。随后在2025年1月通过港交所聆讯,在2月12日上市,成为“蛇年第一股”。在此之前,奈雪的茶和茶百道两家新茶饮企业,分别于2021年6月30日和2024年4月23日成功在港交所上市。