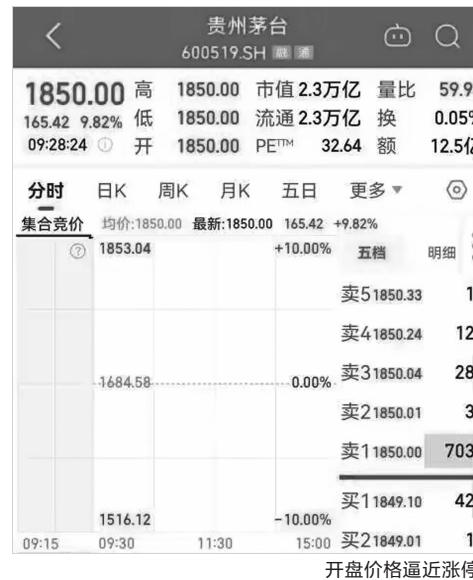


上调出厂价，茅台昨开盘逼近涨停



11月1日，贵州茅台开盘大涨，股价报1850元，高开9.82%，逼近涨停。值得注意的是，10月31日晚，贵州茅台发布公告称，自2023年11月1日起上调公司53%vol贵州茅台酒(飞天、五星)出厂价格。专家表示，茅台是奢侈品，市场指导价意义不大，出厂价提升，可能会压缩中间商的利润。

现代快报+记者 王新月



茅台宣布涨价20%

10月31日晚，贵州茅台发布重大事项公告。自2023年11月1日起上调公司53%vol贵州茅台酒(飞天、五星)出厂价格，平均上调幅度约为20%。

此次调整不涉及产品的市场指导价格。

11月1日，贵州茅台开盘大涨，开盘价每股1850元，高开9.82%。待收盘时，股价有小幅回落，每股报价1780.99元，涨5.72%，成交金额超12亿元。

据悉，贵州茅台上一次涨价是在2018年1月，彼时飞天53%500ml

茅台酒的出厂价格由819元提高至969元/瓶，官方市场指导价为1499元/瓶。

据测算，此次调整后出厂价格约1169元/瓶，不过市场指导价1499元/瓶保持不变。

据了解，提价涉及产品主要是消费者所熟悉的“普茅”——飞天53%vol 500mL贵州茅台酒、五星53%vol 500mL贵州茅台酒，以及飞天同系列的其他毫升规格产品，如飞天53%vol 50mL贵州茅台酒、飞天53%vol 50mL贵州茅台酒(1×5)、飞天53%vol 200mL贵州茅台酒、飞天53%vol 375mL贵州茅台酒、飞天53%vol 1L贵州茅台酒等。

今年目标营收近1500亿元

此前，10月20日晚间，贵州茅台正式发布2023年三季度报告。今年1—9月期间，该公司实现营业收入1032.68亿元，同比增长18.48%；实现净利润528.76亿元，同比增长19.09%。不过，在第三季度单季中，贵州茅台业绩增速较今年上半年明显放缓，当季实现营业收入为336.92亿元，同比增长14.04%；实现净利润168.96亿元，同比增长15.68%。反观今年上半年，贵州茅台营业收入和净利润分别为695.76亿元和359.8亿元，同比增长幅度均为20.76%。

6月13日，贵州茅台召开了年

度股东大会。贵州茅台董事长丁雄军透露了今年的目标：一是营业收入较上年度增长15%左右，二是基本建设投资71.09亿元。前者意味着茅台今年营收门槛将有望接近1500亿元。会上，丁雄军也谈及茅台提价问题，直言：“什么时候提价、怎么提价，确实要有智慧。”

在丁雄军看来，若飞天茅台能够提价，则会有更多利润。他同时表示，茅台酒的本质属性是商品属性，但产品价格是由市场、供需关系等多方面因素决定的，“公司还是相信市场化和法治化，今年公司目标为营收增长15%，我们希望能有更好的业绩。”

有利于提高利润

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受现代快报记者时表示，当前茅台市场指导价失去了意义，无论是消费还是投资，消费者都没有办法从市场上拿到1499元的飞天，所以这个市场指导价全面失效，不利于茅台定价策略的落实，大量中间商也通过囤货拉高零售价的方式，来赚取差价。另一方面，茅台酒是奢侈品定位，更高的价格对茅台品牌力来说是加分项。

“当前茅台出厂价提升幅度并不大，由于市场指导价失效，消费者买茅台的价格不会有什么改变，中间商的利润会有所压缩，贵州茅台企业的利润率会有所提升。另外，茅台是少有的以产定销的企业，常年供不应求，涨价或也是为了缓解茅台的产能压力。”

现代快报记者注意到，中国银河证券在11月1日，发布了一篇食品饮料行业的研究报告。报告指出，茅台提价将增厚茅台业绩，是重大利好，有利于提振公司股价及整个白酒板块情绪。

此外，中国银河还复盘了近十年左右茅台的提价史：2010年—2011年是行业上行期，顺势提价；2012年9月提价（不涉及终端指导价）超市场预期，选择在国庆中秋旺季前提价，被市场解读为保障业绩；2017年底提价发生在2016年开始的行业上行期，提价前市场也有一定预期。

安踏改标志，网友：更关心产品和价格



11月1日，“安踏宣布更改公司标志”话题冲上微博热搜，引起网友讨论，“只有我觉得原来的更简洁好看吗？”“不说我还真没发现”“安踏更改后的标更引人注目了”“消费者不关心LOGO，只关心产品”……改标一事虽被热议，但现代快报记者注意到，市场方面几乎没有波动。截至11月1日港股收盘，安踏体育收盘价为88.350港元，涨幅为0.00%。

现代快报+记者 王新月

安踏更改公司标志：为配合集团企业形象一致性

10月31日晚，安踏体育在港交所发布公告称，为配合集团企业形象一致性，更改公司标志，即时生效。新标志将打印于公司的企业文件上，包括但不限于中期及年度报告、公告、通函、新闻稿及宣传刊物，并将于公司网站上使用。

根据公告，新标志由原来的单图形LOGO，转变为在图形LOGO左下角增加“ANTA”字母图样，除此之外看上去没有太大变动。

受访表示：“并不是新LOGO，而为配合集团企业形象一致性，更新了原LOGO的使用规范。香港上市公司惯例，要在港交所发公告。”

公告发出后，相关话题登上微博热搜，引发网友热议。“不说我还真没发现”“只有我觉得原来的更简洁好看吗”“安踏的价格现在是越来越贵了，不要搞这些花里胡哨的了”“这让我想起了小米的新LOGO”……还有网友争执新标中新增的“ANTA”字样是拼音还是英文。安踏在线客服回应称：“英文和拼音都是ANTA。”

“买买买”，2023年上半年营收逼近300亿元

不过，安踏的更换标志操作还是

让人不免猜测，是否在下一步大棋？

据了解，安踏体育2023年上半年营收再创新高，逼近300亿元大关，半年度营收体量超过“李宁+阿迪达斯中国”的总和。

财报显示，2023年上半年，安踏集团收益同比增长14.2%至296.5亿元人民币，其中安踏主品牌收益占比为47.8%，另外52.2%的收益均来自斐乐及迪桑特、可隆等品牌贡献。

这就不得不提安踏从2009年开始的“买买买”之旅。

2009年，安踏将斐乐中国收购，通过对渠道、管理、品牌运营全方位战略升级，带动斐乐营收持续快速增长。

2016年安踏明确“单聚焦、多品牌、全渠道”战略，聚焦大众体育鞋服品类，打造多品牌矩阵，并利用线上

线下全渠道实现业绩突破，通过“买买买”，将知名日本滑雪品牌DESCENTE（迪桑特）、韩国户外品牌KOLON（可隆）、中国香港中高端儿童运动品牌KINGKOW（小笑牛）以及加拿大户外运动品牌ARCTERYX（始祖鸟）母公司Amer Sports（亚玛芬体育）等品牌收入麾下。

一众品牌加持，2022年安踏营收突破至536.5亿元，继2021年用开阿迪中国后，超越了耐克中国。

据披露，2023年三季度，安踏体育的自主品牌安踏产品零售同比录得高单位数的正增长，斐乐的零售金额（按零售价值计算）同比录得10%~20%低段正增长，所有其他品牌同比录得45%~50%的正增长。

2022年国内有超150家品牌换标

有分析指出，LOGO是企业和产品形象的符号化体现，最重要的功能就是识别性，通过独特的识别性使品牌在媒介宣传、信誉保证、同业竞争等领域占据优势。品牌换标的直接原因一般可归纳为四种：一是产品风格的转换，二是品牌年轻化转型，三是公司业务转变，四是适应新时代审美。

据数英网不完全统计，2022年国内有超150家品牌换标，多集中在互联网相关产品、汽车等方面。

比如，2022年1月18日，中国一汽对外发布了全新的企业LOGO，标志性的“1”字鹰形LOGO采用了扁平化的设计。

2月17日，比亚迪集团宣布将品

牌形象升级，发布了集团以及旗下比亚迪汽车的新标志。新标志在保留正红色和圆环围合的基础上，通过对圆框线条、字体细节进行调整，将原有的字形锐角更改成了圆角。

3月22日，阿里集团为中小企业打造的通讯、协同的移动办公平台“钉钉”宣布品牌升级，推出了全新的品牌LOGO以及品牌Slogan。

4月22日，爱奇艺启用新LOGO，去掉了上下边框，标志性绿色更加明亮，字母Q更圆且字形更加简洁舒展。

阿里巴巴从8月份开始，也逐步更换全新的品牌LOGO。修改后去掉了黑色线条，重新调整了面部造型的倾斜角度，字母“a”右边翘起的小尾巴也短了一截，由尖角变成了圆角，从视觉上看起来更加饱满。

11月底，茶饮品牌“奈雪の茶”将品牌LOGO从“奈雪の茶”更改为“奈雪的茶”，“NAYUKI”也变成了拼音拼音字母“NAIXUE”。

当然，2021年小米标识的升级让人印象深刻，200万元的设计让不少网友认为“小米被骗钱了”。

2021年小米集团宣布10年来的首次标识重大升级，新标由NDC董事长、武藏野美术大学教授原研哉亲自操刀，历时3年完稿，花了200万元人民币。采用“超椭圆”轮廓设计替换原先的方形轮廓，重新设计了“xiaomi”字母标识，同时继续沿用橙色作为品牌色，并设定了黑色和银色作为辅助色等，但在网友看来，这次换标就只是把原本包裹“mi”字母的橙色方块替换了圆角矩形而已。