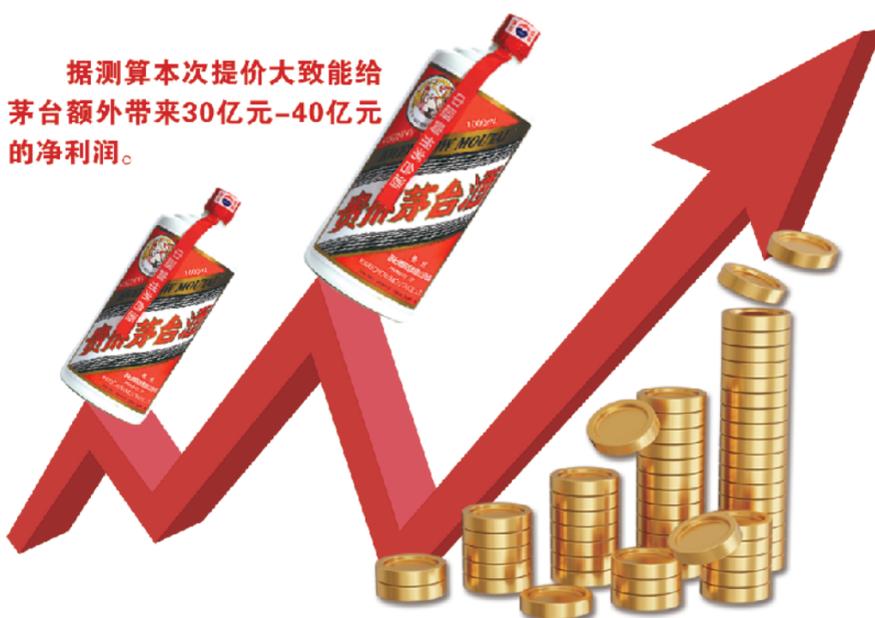


“普茅”提价20%，底气何在？



据测算本次提价大致能给
茅台额外带来30亿元-40亿元
的净利润。

时隔5年另10个月，茅台酒出厂价格上调。10月31日晚间，贵州茅台发布公告，宣布从2023年11月1日起上调53%vol贵州茅台酒（飞天、五星）出厂价格，平均上调幅度约为20%。

此举意味着，在茅台营销收入占比最大的经典款飞天、五星茅台酒从昨天开始，出厂批发价会上浮至约1169元/瓶。第四季度刚启，调整价格将会给企业营收增长带来更多利好，作为A股市场价值业绩“标兵”的茅台，或会给市场释放更多活力信号。

不涉市场指导价 终端稳定与持续性可期

公告强调说，此次调整不涉及茅台酒产品的市场指导价，并提示此次价格调整将会对公司经营业绩产生一定影响。

上海证券报采访了茅台有关人士并获确认，此次调价主要涉及飞天53%vol500mL贵州茅台酒、五星53%vol500mL贵州茅台酒，以及飞天同系列的其他毫升规格产品。飞天53%vol100mL贵州茅台酒(i茅台)及珍品、珍品、精品等产品未作调整。

根据此次上调幅度计算，53%vol贵州茅台酒（飞天、五星）出厂价格上调约200元/瓶，本次调整后出厂价格约1169元/瓶。

茅台上一次价格调整是在2018年元旦，平均上调幅度约为18%左右，茅台酒零售指导价由1299元/瓶上调到1499元/瓶，出厂价由819元/瓶调整到969元/瓶。

时间再前移五年，2012年9月1日，茅台宣布适当上调部分产品出厂价格，平均上调幅度为20%-30%，其中茅台酒出厂价提升至819元/瓶。

主流媒体以及熟知资本市场、白酒行业的社交媒体普遍看好此次价格变动对于产品市场和资本市场的正向效应。有媒体引用业界人士的评价指出，作为全球市场上的高端产品，茅台在行业深度调整期调整价格，无疑给行业注入了强心针，为行业高端、次高端产品的发展空间打开了天花板。“尊重市场规律，是企业健康发展的关键。”

此次价格调整中，贵州茅台公告强调并不涉及市场指导价。有媒体分析指出，这一句强调并非多余，表明茅台对市场的稳定性和持续性高

度关注。此言也给投资者带去一个信号：贵州茅台将在未来继续保持其市场竞争力，并在稳定中寻求发展。

有网友表示，虽然不涉及市场指导价，但按照目前的终端价，经销商仍然有较大利润空间。

上市20年8次调价，海外烈酒品牌也在调价。从时间上看，2008年起，茅台产品调价间隔节奏放缓，三次间隔分别为4年、5年和近6年。因此，本轮最新调价也是过去二十余年来，间隔时间最长的一次。

十五年前的2008年，茅台集团销售收入首次突破100亿元，在各项指标上真正成为中国酒业的第一。从那时起，成为行业龙头的茅台，对于调价已显得格外审慎，往往“慢于”同行的调价速度。

从调整幅度看，茅台此次调价增幅与往年相比相差不多，有网友评价为“中规中矩”。

与此同时，进口烈酒品牌也在实施涨价。有关资料显示，今年，包括帝亚吉欧在内的多个知名烈酒品牌已相继发布调价通知，白兰地、威士忌等开启了烈酒新一轮的集体涨价潮，整体涨幅主要集中在5%-20%之间。

一位证券分析师表示，此次茅台酒大单品的提价是茅台新一届领导班子上任以来，在推进营销体制改革方面的又一重大举措，或将直接带动贵州茅台业绩的增长，实现企业可持续发展。

复盘贵州茅台上市以来调价的年度，主要经济指标都实现了增长，尤其是2018年带来了超30%的

净利润增长。

今年1-9月，贵州茅台实现营业收入1032.68亿元，归属于上市公司股东的净利润为528.76亿元。随着此次调价，意味着今年的11月和12月，将为茅台带来更多的营收和净利润，也为年度目标的超额实现打下坚实基础。

一位网友测算，本次提价影响两个月，大致能额外带来30亿元-40亿元的净利润，主要是对明年业绩带来较大增长，但是否会对市场销售产生影响，还需要进一步观察。

国海证券此前调研报告认为，从去年以来，茅台非标产品提价、新品推出、增加直营渠道占比等举措也有效提升均价，实际上实现了提价，茅台具备提价的空间和能力。

值得一提的是，茅台全面全域践行ESG理念，致力于与供应商、经销商、投资者、员工等相关方铸牢利益共同体、情感共同体和命运共同体，尤其是上市22年来累计分红超2000亿元，与各相关方共同铸牢了茅台可持续发展的生态“护城河”。

供需关系是底层逻辑 市场规律是重要原则

据悉，贵州茅台此次调整部分产品出厂价格，是严格按照《价格法》有关规定，充分考量宏观经济环境、产品成本、市场供需变化，坚持以市场和顾客为中心，兼顾企业长远发展和市场长期稳定的一次

离开李佳琦，花西子卖不动了？



离不开的李佳琦，降不了的价格，花西子把自己困在牢笼中。10月31日，花西子再登热搜，曾经霸榜“双11”的花西子罕见地跌出了天猫彩妆预售排行榜前20，不论是受此前李佳琦眉笔事件的影响，还是此次李佳琦直播间的“故意疏远”，都让花西子真真切切感受到了网友的不买账。虽然“双11”未过半，但预售没能拿下“开门红”，之后翻身的机会不多，花西子“双11”的“哑火”或许已经注定。

成败李佳琦

未出现在李佳琦直播间黄金档，花西子应该能预料到销量不佳。

根据天猫方面披露的数据，今年“双11”彩妆品类首日预售榜单的前20席位中，外资品牌占据14席，国货品牌6席，其中并没有花西子的身影。跌出预售榜单前20，对于花西子而言冲击不小，毕竟在2022年“双11”开播4小时后，天猫彩妆排行榜中花西子排名第六。而在第一战中就没能拿到“开门红”的花西子，意味着之后翻身的机会不会太多。

据了解，在李佳琦直播间10月24日的直播中，花西子上架了三款产品，分别是357元的组合套装、149元的粉饼以及129元的蜜粉。而李佳琦直播间对于花西子的产品讲解并未安排在黄金时间档，李佳琦本人也未出境讲解。

业内人士表示，花西子产品未出现在黄金档以及此前的眉笔事件或在一定程度上影响了此次花西子的销量。就相关问题，记者采访花西子旗舰店客服，但未收到回应。回看花西子的发展，李佳琦

是不可或缺的一环。

2019年3月，花西子空气蜜粉走进了李佳琦的直播间，根据国元证券研报，该款新品在李佳琦直播间首发后，成为当年“双11”店铺销量第一名，售出超2万件。此后，花西子重仓李佳琦。据国元证券统计，2020年，花西子进入李佳琦直播间的次数为71次。据了解，李佳琦曾先后参与了花西子“苗族印象”和“傣族印象”系列产品的共创。

李佳琦为花西子带来的流量肉眼可见。2019年花西子销售额为10亿元；2020年突破了30亿

元。西部证券研报指出，2021年花西子实现销售额54亿元，较2018年约0.4亿元销售额提升超过100倍。另据上海证券研报，2017-2021年花西子市占率从0.3%提升至6.8%。

花西子联合创始人飞慢也曾在采访中承认，花西子的销售增长离不开与李佳琦的合作。

不过在近两年中，花西子不断向外传递不靠李佳琦的信息。2020年6月，花西子走向淘宝，在抖音、快手平台分别搭建了品牌矩阵账号，每天都进行店铺直播，月均直播数量很快超过50场。公开数据显示，2020年花西子在李佳琦直播间的GMV占全部销售额的15.55%；而到了2022年一季度，花西子首席产品官商陆公开表示，这个数字降到了仅占5%。花西子相关负责人此前也曾表示，与李佳琦的合作在正常范围内。

一边强调解绑的同时，一边又在大促节点不缺李佳琦直播间，并凭借李佳琦的直播收获不少的销量。2021年，花西子“6·18”期间的整体销售额达到263亿元。而在2022年6月，李佳琦因故停

施工通告

S16 荣潍高速(k259-k272 下行)(k262-k266 上行)、S21 新潍高速(k17-k22)，将于2023年11月3日至2023年12月15日，进行标识牌安装、标线及护栏安装。

G18 荣乌高速(K335+921-K352+291)、G2011 青新高速(K2107+696-K109+075)、S21 新潍高速(K0+000-K22+412)将于2024年1月1日至2024年12月31日，进行路基、路面、桥涵、交通设施、绿化等项目的日常保养、保洁、防汛、除雪防滑和应急抢险等工作。

工程施工期间，请过往车辆按照施工标志指示减速慢行，注意行车安全。

青岛市公安局交通警察支队潍莱高速大队
青岛双圣建筑工程有限公司
2023年11月1日

正常企业经营行为。

身为全球烈酒顶流企业，茅台主力产品在市场上长期处于供不应求状态。这种在奢侈品领域易见的“稀缺度”，在竞争极其充分、市场高度开放的酒类行业，则是极少数高端产品的重要特征。

投资者通过各个平台对茅台价格调整表达认可。一位知名股民在微博上说，发展是硬道理。企业需要增加利润回报国家、回报股民。

最近几年，资本市场不断有声音提出希望茅台通过价格机制提高收入，为投资者创造更多利润。就在今年5月19日，茅台管理层在上证路演中心也被问及茅台价格问题。在那个场合，茅台高层已作表示，茅台酒定价既要合法合规，也会充分遵循市场规律，回应市场需求，反映合理价值。

作为知名国有企业，茅台盈利能力的提升，在经济环境承压巨大的当下，这是最直接的贡献。

“茅台作为行业标杆，具有风向标价值。”白酒行业专家蔡学飞认为，价格是市场供需关系决定的，随着相关经济政策的不断落地，以及国内社会消费的逐步恢复，可以说茅台的市场需求依然旺盛，结合茅台的有限产能现状，以及目前四季度白酒消费旺季和春节备货情况，应该说茅台的涨价是有一定市场基础的，也是符合茅台掌握市场主动权，提升企业经营效益的手段。

同时，蔡学飞认为，茅台此次调价有利于提振目前低迷的行业信心，也呼应了长期以来的资本市场需求，符合股东长期利益，从而对于茅台稳定发展具有一定的保障作用。

中国酒业评论人肖竹青在接受媒体采访时也表示，市场经济规律特点是：供过于求，价格下跌；供不应求，价格上涨。茅台酒长期以来供不应求，本次茅台提高出厂价格是在近六年未做价格调整的情况下进行的，兼顾企业长远发展和市场长期稳定的基础上，适度调整部分产品出厂价格是正常合理的企业经营行为。

新浪财经首席评论员艾望明也在微博表示，从当前茅台酒消费需求保持旺盛的市场表现来看，提价有利于提振白酒行业发展信心，刺激和拉动消费增长，同时符合投资者期望，将有力提振资本市场对茅台以及白酒板块的信心。

长期关注茅台业绩的人士指出，从今年前三季度首次实现千亿营收看，茅台酒的消费、社交、收藏和投资四类高端需求仍然坚挺，供不应求的卖方市场持续。供需关系是价格的底层逻辑，茅台调价符合市场化的经营节奏，在响应股东诉求的同时，遵循商品市场规律，呼应市场信号，反映合理价值，未来将与产能的平稳增长成为业绩释放和供需平衡之间最重要的关键核心。

供稿：《每日经济新闻》

播，“6·18”大促期间，花西子的销售额从前一年的263亿元大跌至15亿元。当李佳琦的流量与实打实的销量挂钩，花西子或许并那么容易解绑。

高端不仅是提价

对于为什么这两年花西子有意识在解绑李佳琦，如今依然没能彻底实现的原因，大概是因为花西子还未能找到脱离李佳琦流量之外可以吸引用户，撑起产品销售的秘籍。

加大研发铺设线下渠道，打破国货美妆价格天花板……近两年，花西子想要通过高端转型实现“长期主义”。

2022年3月，曾在上海家化、华熙生物任职的李慧良加入花西子。同时，花西子宣布其构建东方美妆研发体系的五年规划。“未来五年，花西子将投入超10亿元，在多个产品创新、基础研究和应用基础研究领域展开布局，打造一个门类完善、技术先进的东方美妆研发体系。”花西子方面透露。

“这两年，花西子的眉笔频繁涨价，都快用不起了。”在网友小狮子的印象中，花西子眉笔的价格从59元涨到69元，后来直接涨到89元。网友十一则发现，“原本想在‘6·18’入手一盒花西子蜜粉，但下单时发现较去年‘双11’的价格涨价近30元。瞬间不想买了”。根据十一的介绍，花西子蜜粉涨价是因为换了包装盒。“一个仿苗银的包装盒涨价30元，也太贵了，不能接受。”十一说。

事实上，花西子因为繁琐复杂的包装一直被不少消费者诟病。有消费者吐槽称：“这么贵是不是有一半的钱是付给包装的？”“雕花口红真的很土，在外面都不敢拿出来补妆。”“卖情怀也好，国风也罢，复杂不等于高级。”“消费者愿意花钱购买好的产品，但又不愿意花钱买包装。”

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒认为，网红品牌要转成大众熟知的品牌，要成为常青品牌，确实还有很长的路要走，主要是构建线下渠道是难度很大的事情，而且渠道的复杂性也会带来各种运营管理成本的增加，因此花西子前期的发展固然有其优点和特色，但是依然需要一套成为大品牌的完整策略和方法步骤，并且据此稳步推动前进。 据《北京商报》

山东省青岛市市北区人民法院

公告

(2023)鲁0203行审64号

青岛宏帝健身服务有限公司：

本院受理申请执行人青岛市市北区市场监督管理局申请强制执行对青岛宏帝健身服务有限公司作出的青北市监处罚[2022]230号《青岛市市北区市场监督管理局行政处罚决定书》一案，现依法向你送达(2023)鲁0203行审64号行政裁定书。限你自公告之日起30日内来本院领取行政裁定书，逾期则视为送达。

二〇二三年十一月二日

山东省青岛市市北区人民法院

公告

(2023)鲁0203行审65号

青岛儿时岛文化传媒有限公司：

本院受理申请执行人青岛市市北区市场监督管理局申请强制执行对青岛儿时岛文化传媒有限公司作出的青北市监处罚[2022]567号《青岛市市北区市场监督管理局行政处罚决定书》一案，现依法向你送达(2023)鲁0203行审65号行政裁定书。限你自公告之日起30日内来本院领取行政裁定书，逾期则视为送达。

二〇二三年十一月二日

招标公告

根据《物业管理条例》和《物业管理招标投标办法》相关规定，青岛清馨绿洲健康产业有限公司对百洋医药科技创业中心项目前期物业管理服务进行公开招标，本项目总建筑面积104402.29平方米；地上建筑面积78382.88平方米；地下建筑面积26019.41平方米。邀请各单位前来投标。

有意参加此次投标的单位，请携带营业执照副本原件及盖有公章的复印件、法定代表人授权委托书于2023

年11月2日-2023年11月6日(上午10:00-12:00,下午14:00-16:00)到青岛市市北区四流南路94-2号领取招标文件,报名费200元整。

联系人:王女士

联系电话:15366669515

招标单位:青岛清馨绿洲健康产业有限公司

2023年11月2日

美好时光“纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福
纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福启事
咨询热线 0532-83861285