上市公司多措并举抢抓假日消费经济

◎记者 王墨璞嘉

今年中秋、国庆“双节”共计十天假期，叠加部分游客“请三休十三”的超长拼假，国内消费市场迎来传统旺季。

上海证券报记者从多家上市公司获悉，从商超百货、餐饮老字号，到景区、酒店，再到上游食品、养殖企业，各类市场经营主体正通过促销让利、备货营销、服务保障、特色活动等多种措施激活消费活力，抢抓“双节”机遇。

从货架上的节日礼盒、门店里的满减团券，到景区的灯会演艺、酒店的连住套餐，一条由终端需求向上游传导的消费链条正在激活假日经济。

9月26日，游客在河北省唐山市丰南区河头老街景区观看表演。 新华社图

商超百货促销让利 惠民举措激活消费

作为假日消费的重要承载场景，商超百货纷纷启动节日营销方案。银座股份表示，公司抢抓中秋、国庆“双节”消费契机，组织旗下百购、超市多业态联动开展系列主题营销活动，多措并举激活消费活力。

在超市端，银座股份推出“月满潮心·团圆盛宴”中秋档活动，打造中秋礼盒一条街，上新30余款银座甄选自营礼箱，线上线下同步推广，并推出满返券、会员价试点等活动；国庆档期重点发力婚庆、出游等场景。在百购端，公司推出399元团450元团券、999元团1200元团券，叠加满300减60折上优惠等活动。

新华百货称，公司将在“双节”期间实施系列促销活动，以带动销售提升，包括加大节日礼盒、应季商品备货，推出满减满赠、会员权益、团购优惠等全渠道促销活动。

广百股份紧扣“双节”消费窗口，全面融入“惠聚岭南兴消费”主题活动，统筹广百、新大新、广州友谊三大品牌门店及线上渠道，开展为期13天的酬宾活动。活动期间，公司将落地全品类梯度满减、高额积分、店庆抽奖、民俗互动、直播带货、异业消费券互通及专属优惠券等惠民举措。

餐饮酒店备货营销 服务保障提档升级

餐饮企业同样摩拳擦掌迎“双节”。全聚德表示，公司线上线下协同推出“全聚德挂炉烤鸭非遗美食文化节”主题营销活动，线下门店开展国庆主题盛宴，线上多平台上线“不一样的菜”系列优惠套餐，多维度回馈到店及线上消费客群，促进门店客流与经营转化。

除打折让利之外，上市公司也在用内容营销拉近年轻客群。全聚德打造“萌宝鸭”原创IP，推出文创周边、动漫短片、短视频，并落地非遗研学、星厨直播等项目触达新生代，把文化认同转化为消费动力。君亭酒店通过短视频、达人、直播开展品牌推广，并深化在线旅游平台（OTA）及会员运营，推出积分抵扣等八大类会员活动。

多家公司从产品、渠道、服务保障等多维度提前部署“双节”。同庆楼表示，公司积极落实食材备货、人员调配与服务培训，严守食品安全、消防安全等保障措施，全力提升客户消费体验。

酒店方面，君亭酒店表示，公司围绕家庭、携老、结伴出游需求，上线家庭房、连住产品、区域通兑套餐，并开展宠物友好酒店试点。各品牌度假类型酒店进一步优化产品和服务标准。目前，成都、北京、上海、杭州、重庆、西安等热门目的地酒店预订踊跃。

终端的热度正沿着产业链向上游传导。甘源食品称，公司结合市场消费趋势开展营销工作，并根据客户订单情况综合安排产销计划。温氏股份则表示，受“双节”备货等需求拉动，行情有望季节性上行，公司看好下半年消费旺季的鸡价。

文旅景区活动纷呈 特色体验迎接客流高峰

假期拉长直接点燃出游热情。桂林旅游表示，“双节”黄金周叠加“请三休十三”超长假期，催生国内出游热潮，结合季节性景观特点，预计桂林将迎来一轮客流高峰。

为此，桂林旅游各分、子公司集中推出一系列活动和优惠产品：两江四湖公司、银子岩公司分别举办第七届中秋花灯会、“金秋纳福财运游园季”活动；漓江大瀑布饭店推出中秋家宴、赏月套餐、中秋音乐节、亲子度假套餐等特色活动；漓江游船、龙胜温泉、贺州温泉、丰鱼岩等分、子公司亦推出特色节日活动。

张家界透露，公司旗下大庸古城、宝峰湖、杨家界索道、天子山索道、十里画廊观光电车推出系列特色主题活动，涵盖民俗体验、仙侠武侠互动、沉浸式演艺等多种形式。

华邦健康的旅游业务涵盖景区索道运输、景区交通车运输、酒店经营、旅游演艺等业态，分布于云南丽江、陕西太白山、广西崇左、重庆武隆等地的5处5A级景区。公司表示，将全力以赴把握“双节”消费契机，扎实推进各项经营工作。

小微大义
——常熟银行上市十周年的金融坚守

◎记者 刘一枫

2026年9月30日，常熟银行迎来A股上市十周年。这十年，正是国内中小银行回归本源、改革化险、减量提质的关键历史阶段。

十年资本市场淬炼，这家起源于县域的农商行资产规模稳定站上4000亿元台阶。截至2026年6月末，全行60.03万户集团贷款中，100万元以下贷款户数为56.54万户，占比达94.18%，集团户均贷款为45.58万元，个人贷款占总贷款的比重为50.77%。坚持做小做散，向“下”扎根——常熟银行十年战略定力始终如一。

敢做小 “常银微金”锻造金字招牌

“每个星期，我都会到辛中村村委会报到，坐下来‘盘一盘’村里的事。”常熟银行辛庄支行财富主管小姚是“飞燕创富专员”中的一员，挂钩辛中村第14网格黄家基，目的是把金融服务搬进村头，落到群众身边。小姚说：“常来常往，渐渐地村里的老人喊我从‘银行来的人’，变成了‘我们小姚’。”

打通普惠金融“最后一公里”，必须把服务真正沉向基层。截至目前，常熟银行14名一级支行长挂任镇街党工委委员，270名金融骨干下沉镇村挂职，172名飞燕创富专员对接247个村和社区，覆盖3035个网格，累计服务4.78万人次，将金融服务嵌入基层网格化治理体系。

把客户做小、服务做实，2009年起，常熟银行专门组建微贷专营机构，引进德国IPC微贷技术，并与中国县域实践相结合，打造出以“IPC技术本土化适配+信贷工厂标准化运营+移动平台线上化服务”为核心的“常银微金”模式，着力破解小微金融领域效益、规模、风险难以平衡的现实难题。

“除了硬性信贷评判指标，小微客户上下游付款周期、用款习惯、亲朋评价等都是考量因素。”常熟银行客户经理小艾说。依靠这套兼顾硬数据与软信息的打法，常熟银行累计服务小微信贷客户超过150万户，帮助约50万无征信记录客户实现首贷突破，小微贷款不良率长期控制在1%以内，在商业可持续前提下做大普惠信贷覆盖面。

“始终坚持中小银行差异化、特色化定位，持续打造与加固‘常银微金’护城河。”常熟银行相关负责人表示。截至2026年6月末，常熟银行个人经营性贷款占总贷款的比重，从上市时的20.52%提升至34.87%，普惠小微特色愈发鲜明。

勇担当 “温情纾困”践行义利之道

半年报显示，截至2026年6月末，常熟银行集团贷款不良率仅0.75%，拨备覆盖率431.94%，超过监管基本标准2倍以上；村镇银行板块不良率1.01%，资产质量保持平稳；2.48%的净息差在A股42家上市银行中稳居前列。服务众多小微主体，如何平衡社会责任与风险管控？

常熟银行相关负责人表示，面对经营波动的信贷主体，该行坚持具体问题具体分析，落实不抽贷、不断贷、不压贷、不冷待的处置原则，风险处置思路从简单催收转向纾困帮扶，帮助客户稳住经营、修复现金流、重拾信心。

曾获得全国跆拳道比赛第五名的杨教练，是国家队奥运冠军的“金牌陪练”。退役后，他拿出个人积蓄，向常熟银行申请220万元贷款开办跆拳道馆。受多重因素影响，场馆曾停业300余天，重新开业后退课单堆积成山，在高额房租、日常开销等重压之下，这笔贷款在2025年2月面临逾期风险。

为维持家庭生计，杨教练兼职送外卖、开网约车日夜奔波。常熟银行经办支行综合评估个人能力与发展潜力后，给出一户一策的解决方案：优化还款结构、拉长还款周期、降低每期月供。2026年2月，支行进一步挖掘资源，鼓励他重新开设跆拳道课，从最初每月五六个学员，到如今固定每周四节课、学员数十人，跆拳道馆又重新热闹起来。

“把银行的客户资源转化为市场资源，推动普惠金融从金融输血转向赋能式金融造血。”常熟银行相关负责人表示。针对部分小微客户阶段性经营承压、资金周转困难，该行严格落实监管导向，逐户走访，灵活运用延期展期、贷款重组、利率优惠、无还本续贷等工具，优先保全客户经营活力，缓释信贷风险，做到风险化解与助企纾困双向兼顾。

启新程 “科创数智”拓展服务边界

进入“十五五”时期，常熟银行定下战略目标：客户、结构、质量、效益实现均衡发展，在坚守小微大义的基础上守正创新。

“常银微创投”是常熟银行探索科创小微的重要实践。聚焦“早、小、三高”初创科技企业，该行成立科创金融中心，创新构建“352”服务体系，即30%信贷服务、50%非信贷金融服务、20%非金融陪伴式“四务”服务。

一家落户昆山的新材料初创企业，主营半导体、新能源领域所需高纯度硫酸铜，技术路线清晰、下游订单可期，但在初创阶段，该企业无厂房、缺少抵押物，账面持续投入尚未盈利，很难获得传统银行授信。常熟银行科创团队在产业园区路演中接触到这家企业，多次上门调研技术工艺与订单真实性，一周内落地首笔科创授信，成为这家企业首家合作授信银行。

放款不是服务终点，在了解到某企业客户正推进天使轮融资后，常熟银行主动牵线股权投资机构上门尽调，助力企业完成天使轮融资；又对接融资租赁机构，帮助企业盘活设备资产，多渠道补齐初创企业资金拼图，企业后续陆续签下多笔下游订单，经营步入正轨。

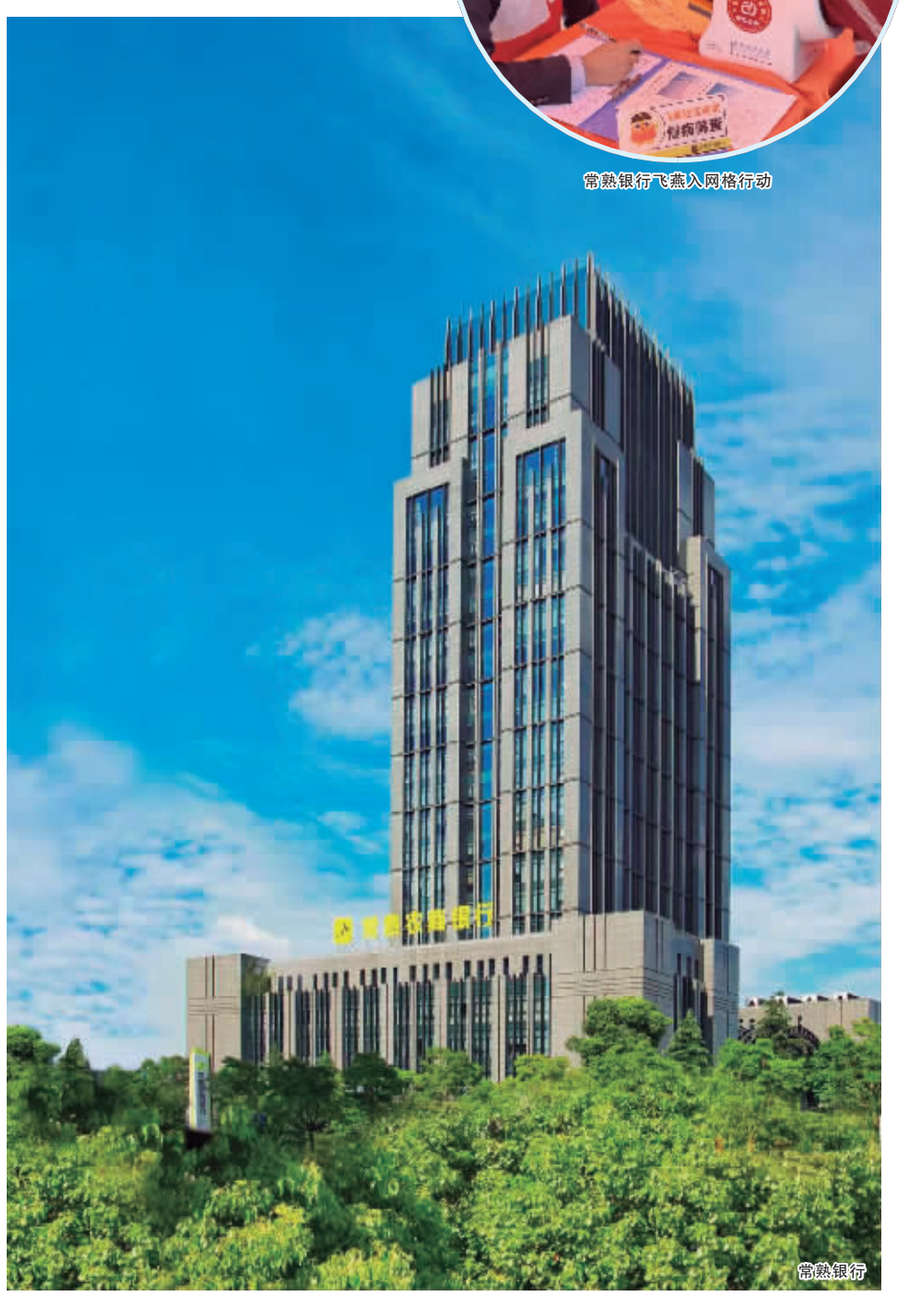
截至目前，常熟银行已服务科技型企业2708户、科创贷款余额超过220亿元，累计撮合股权融资38笔、引入股权资金32亿元，已有3户企业被上市公司或产业龙头并购。

科创金融落地见效，数字化金融底座也在同步升级。常熟银行自建800多人的科技队伍，推出“智慧”“好帮手”数智服务产品赋能校企1436家；在AI领域，31名“数字员工”投入运营，并搭建“1+5+N”AI数智化体系，上线46个智能体，覆盖客服、风控、运营等核心业务场景。

资本市场给出的判断印证了对常熟银行模式的认可。2026年二季度，常熟银行前十大股东中多家机构出现增持，江苏江南商贸集团实施增持逾1700万股，江苏有线将对常熟银行的拟投资上限从9亿元上调至12亿元。中金公司研报认为，常熟银行业绩稳健深耕小微，其村镇银行拓展可持续发展空间，将其目标价上调。上市以来，常熟银行累计现金分红达59.58亿元。

十年初心坚守，常熟银行向市场提出“三个不变”理念，即“不管经济金融形势怎么变，常熟银行的市场定位不会变、稳健经营的指导思想不会变、追求业务发展与风险管理的动态平衡亦不会变”。立足国家对中小银行的职能定位，对标监管要求与中国特色金融文化价值追求，面向未来，常熟银行将继续以义为先、义利相兼，在服务实体经济的道路上，与万千小微经营主体共同成长。

常熟银行飞燕入网格行动



水电公司 三季度或迎业绩修复窗口

◎记者 王文婧

9月29日，中国气象局国家气候中心预计，本轮厄尔尼诺事件将于11月前后达到峰值，海温指数峰值为3.2℃至3.5℃，明显高于历史最大值2.8℃，2027年夏季我国气候所受影响将比2026年更显著。

气象专家在接受上海证券报记者采访时表示，厄尔尼诺现象迎来峰值并不意味着水电出力进一步增加。若峰值期恰逢冷空气活跃、降水阶段性偏少，今年12月至明年2月水电出力可能低于预期。多家上市公司最新披露的数据显示，今年水电丰枯分化加剧，三季度业绩修复可期，全年高增长或依赖上半年惯性。

厄尔尼诺达峰不等于水电出力增强

根据国家气候中心监测，9月以来，赤道中东太平洋海温持续增暖，为有监测记录以来候和旬尺度海温指数首次突破3℃。预计赤道中东太平洋海表温度将继续呈波动上升态势，海温指数峰值预计出现在11月前后，为3.2℃至3.5℃，将形成一次有监测记录以来最强的超强厄尔尼诺事件。

业内人士表示，厄尔尼诺达峰不等于水电出力增强。国家统计局数据显示，2014年以来，正值枯水期的11月至12月水电发电量占全年比重稳定在12.6%至14.9%。据此测算，该时段水电出力同比每变动10%，全年水电发电量仅变动约1.4个百分点。

招商期货研究所所长王思然及其研究团队在接受记者采访时表示，达峰只是第一层含义，关键在于2027年上半年衰减期的降雨分布能否回归正常，如果衰减偏慢，来水的偏差会延续到明年春耕和汛期前。该团队提示，判断今冬明春水电来水情况需要区分“降雨量”与“可调用水量”，局地弃水并不等于有效蓄能充足；厄尔尼诺对我国区域降水的影响存在较强季节与区域分化，成熟期南方可能出现偏暖湿格局，不宜直接等同于西南枯水季缺电。

王思然表示，与2015年/2016年和2023年/2024年两轮厄尔尼诺现象相比，相同之处是都遵循了“海温异常—区域降雨重排—农业产出与能源水电—成本与库存—价格弹性”的传导路径。不同点在于本轮厄尔尼诺现象的背景叠加了三项新约束：一是中国新能源占比提高后，电力系统对天气的瞬时敏感度上升；二是部分商品品种本身处在低库存或紧平衡阶段；三是地缘和物流扰动更频繁，使得天气冲击更容易被放大为供应溢价。

水电公司将迎来业绩修复窗口

记者了解到，部分发电公司经营数据已更新至8月。

数据显示：湖北能源8月水电发电量为8.75亿千瓦时，同比下降44.62%；长源电力8月水电发电量同比下降17.77%；华润电力8月水电售电量同比增长12.0%。中国电力7月的水电售电量则下降10.27%。

值得注意的是，湖北能源8月水电发电量仍然高于7月，但2025年8月该公司水电发电量约为15.8亿千瓦时（为当年7月的2.5倍），抬高的基数放大了同比降幅。国家统计局数据显示，规模以上工业水电发电量6月同比增长4.8%，7月同比增长6.7%，8月增速则回落至2.8%。

半年报数据的分化更为直观。财通证券统计显示，上半年，水电板块21家上市公司中，13家归母净利润同比增长、6家同比下降，另有2家实现扭亏为盈或维持亏损状态。桂冠电力上半年水电发电量同比增长57.72%，归母净利润同比增长48.09%；黔源电力来水同比增长67.4%，归母净利润同比增长83.14%；长江电力归母净利润同比增长13.02%。川投能源、国投电力归母净利润同比分别下降5.34%、6.83%。

流域分化甚至发生在同一家公司内部。长江电力上半年三峡电站发电量同比增长31.62%、葛洲坝增长11.05%，乌东德、白鹤滩则分别下降16.76%、5.05%，对应三峡水库来水偏丰28.74%、乌东德水库偏枯16.94%。国家电投旗下电投水电上半年发电业务发电量为141.95亿千瓦时、发电业务利润总额为15.42亿元，归母净利润同比增长123.14%；其内部两大流域方向相反：沅水来水较多年均值偏丰约30%，西江偏枯约20%（该口径为与多年均值比较，非同比）。

三季度以来上游来水改善，但节奏前高后低。国金证券统计显示，7月溪洛渡、向家坝水库平均入库流量同比分别增长31.3%、34.5%，三峡下降16.4%；8月1日至28日，三座水库增幅分别回落至8.7%、6.5%和2.0%。华源证券统计显示，截至9月17日，长江电力溪洛渡、向家坝入库流量分别增长6.3%、4.9%。

银河证券认为，7月以来雅砻江主要电站平均出库流量同比明显改善，在该流域拥有水电资产的公司三季度业绩有望受益。华源证券预计，三季度溪洛渡、向家坝来水或有所修复。综合更多机构观点，水电全年高增长主要依赖上半年惯性，三季度是年内确定性最高的修复窗口，不同流域丰枯分化则是关键因素。

另有分析认为，低价电量占比提升是相关水电公司收入增速低于电量增速的主因，个别电站所得税率由7.5%升至15%削弱了利润弹性，来水波动对利润的影响远小于对电量的影响。