

# 端午文旅消费观察:民俗游“破圈” 赛事游“引流”

■本报记者 梁傲男

2026年端午节假期,旅游消费延续去年同期的增长态势,民俗体验、赛事观赏、小城休闲和避暑出游等多元需求释放,共同绘就了一幅“传统仪式感回归”与“出行节奏松弛化”并行的假日图景。从各在线旅游平台发布的假期消费报告来看,包粽子、艾草花束、手作香囊等“新中式”体验将传统节日融入游客日常旅行,“为一场赛事赴一座城”已成为越来越多游客的出行常态。伴随短途周边游持续领跑,一批龙舟赛及文体赛事举办地的旅行热度领涨大盘,为即将到来的暑期传统旺季积蓄了充足动能。

## 民俗游火热

今年端午,传统民俗体验率先点燃市场热情。“去哪儿”数据显示,截至6月21日,6月份“端午”“粽子”等关键词搜索量环比增长超200%。同程旅行数据显示,山西忻州、湖北宜昌、江苏无锡、山东东营等地凭借丰富多彩的端午非遗体验活动,跻身端午非遗民俗“黑马”目的地榜单。

从长江之滨到乌镇水乡,端午的传统韵味在各地呈现出千姿百态的面貌,各地文旅市场热闹非凡。

在湖北宜昌,2026屈原故里端午文化节以“万人包粽子”的盛大场面拉开帷幕;贵州铜仁则将龙舟“站着划”的独特民俗与非遗绝技、NPC(非玩家角色)情景互动相结合,为游客带来沉浸式的黔东风情;

山西大同的“端午马符”与“刺五毒”演绎着黄土高原上的古老习俗;在安徽黟县,一盏盏鱼灯穿街过巷,在青砖黛瓦间游弋;在浙江嘉兴乌镇,裹粽子、五彩绳DIY等江南水乡传统手作体验,则让游客在桨声灯影中寻回端午的温润记忆。这些民俗活动之所以“叫好又叫座”,在于它们打破了“看”与“做”的边界。包粽子、制香囊、五彩绳编织、艾草花束制作等深度体验类产品预订热度持续走高,非遗体验从观光打卡转向可触可感的沉浸式参与。

旅游酒店行业高级经济师赵焕焱对《证券日报》记者表示,这既是旅游产品深度化升级的体现,也折射出文化消费从“旁观”到“共情”的信号。传统文化不再是静态的展示,而是通过手作、观赏、美食等可参与的形式,重新回到了年轻消费者的生活中。如果说民俗体验是端午的“文化底色”,那么美食主题之旅则为这幅画卷增添了烟火气十足的味觉亮色。主打小枣粽的北京,以蛋黄肉粽闻名的浙江嘉兴、盛产裹粽的广东肇庆,以火腿粽为特色的云南宣威,形成了一条贯穿南北的“粽香地图”。

从客源地来看,今年出现了一股有趣的“反向尝鲜”潮流,江浙游客北上品尝甜粽,北方游客南下体验咸粽,打破了“南咸北甜”的刻板印象,让小小粽子成为地域文化交流的绝佳载体。

## 赛事经济“燃”端午

在民俗与美食之外,赛事经



图①安徽黟县鱼灯巡游



图②“苏超”联赛现场



梁傲男/摄

济则是今年端午最强劲的“爆发力”所在。龙舟依旧是端午旅游市场不可撼动的流量引擎,各地以龙舟赛为核心,将观赏、体验、游览“串珠成链”。

同程旅行数据显示,广东凭借上百项龙舟活动稳居端午龙舟观赏游热门目的地榜首,带动省内酒店预订热度冲至全国前列,其中靠近赛事举办地的酒店预订热度高涨;四川和湖南紧随其后。

值得注意的是,“跟着赛事去旅行”的边界正在从传统龙舟赛向更广泛的文体领域拓展。端午期间恰逢“东北超”“苏超”等足球联赛关键节点,大连、延边、南京、扬州、苏州等主场城市的机票、酒店预订增速明显优于省内其他城市。

而随着天气日渐炎热,纳凉避暑游和草原游也在端午期间提前升温,成为这个假期不容忽视的“新势力”。飞猪数据显示,西北、东北目的地增速领跑全国,内蒙古、甘肃、青海、辽宁等传统避暑地旅行消费量同比增长均超30%,其中,内蒙古同比增幅接近60%。美团数据显示,峡谷漂流、高山草原、瀑布溪谷等“天然空调”型景区热度走高。

今年端午旅游市场,亲子家庭、毕业生、年轻假借群体等主力客群呈现出明显的分层化出行特征,这对目的地的产品供给能力和服务精细化水平提出更高要求。同程研究院相关人士对《证券日报》记者表示,“节日感”的消费形态正从拍照打卡转向手作、

观赏等可参与、可社交的深度体验,文旅融合正在从概念走向具体的产品落地。端午期间跨省游及长线精品团订单占比的提升,也反映出长线需求和高品质消费意愿正在更多层级城市中扩散。

在业内看来,端午小长假期间,民俗体验的“仪式感回归”与赛事经济的“流量引爆力”相互叠加,短途周边游的稳健基本盘与跨省长线游的复苏势头交错并行,共同勾勒出2026年暑期旅游市场的前奏轮廓。

有旅游行业分析师表示,暑假即将全面开启,避暑需求持续释放,各地文旅活动在暑期进一步加码,端午期间积蓄的消费意愿和出行信心,有望在未来两个月内转化为更强劲的市场动能。

# 端午档电影票房达3.96亿元

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至6月21日22时,2026年端午档票房为3.96亿元,总出票量达到1067.3万张,场次为145.49万场;平均票价,依次为145.49元;平均票价为37.1元,低于去年同期的39.1元。《玩具总动员5》《给阿嬷的情书》《抓特务》分别位列端午档票房前三。

从背后投资方来看,大麦娱乐成为端午档取得票房收益最多的行业上市公司。

具体来看,大麦娱乐参与出品了《给阿嬷的情书》和《抓特务》。其中,《给阿嬷的情书》自五一档上映至今热度仍在攀升,加之端午假期的助推,灯塔预测该片票房有望突破20亿元,片方分账票房有望达7.9亿元。

大麦娱乐总裁李捷在第28届上海国际电影节上谈及《给阿嬷的情书》取得成功的逻辑时直言:“创作者的真诚态度是投资决策的首要考量。”

对于今年端午档的表现,灯塔

专业版数据分析师陈晋对《证券日报》记者表示,经典IP动画《玩具总动员5》以超1.1亿元票房,30.8%的市场占比稳居档期冠军,凭借强大的IP号召力与合家欢属性,成为今年端午档电影市场的核心压舱石;已上映53天的潮汕方言电影《给阿嬷的情书》凭借口碑展现了超强的票房续航能力,拿下档期票房亚军,成为国产黑马佳作长线放映的标杆;年代剧《抓特务》目前累计票房已突破5000万元,受到观众的认可。

全年最大档期暑期档为每年6月1日至8月31日,截至6月21日,2026年暑期档总票房已经达到11.6亿元。

上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示:“2023年至2025年的暑期档票房分别为206.29亿元、116.43亿元和119.66亿元,今年暑期档票房要想突破100亿元,7月份和8月份则需要市场贡献近90亿元票房才能达到这一目标。目前来看,已经定档的部分动画电影均出

自大IP和有爆款经验的动画公司,有望推动暑期档票房持续增长。”

陈晋认为,作为衔接五一档与暑期档的关键节点,端午档承担着预热暑期档、撬动观影热情的作用,是暑期档的“导火线”。2023年端午档,《消失的她》凭借强话题性与口碑持续出圈,带动当年暑期档创下206亿元的历史最高票房纪录。2026年端午档整体表现平稳,《玩具总动员5》《抓特务》等档期新片口碑上佳,期待今年暑期档能够取得良好的成绩。

# 年内2297家上市公司合计分红派现近7000亿元

■本报记者 李立平

A股市场正迎来年度分红的集中落地高峰。同花顺数据显示,截至6月21日,沪深两市已有2297家上市公司完成2025年度现金分红,累计派发金额达6972.65亿元。

6月1日至6月18日,就有1285家公司实施了派息,其中,中国移动、中国平安、中国石化、中信银行、兴业银行5家公司单笔分红均超百亿元,成为本轮分红潮中的“压舱石”。

进入6月下旬,上市公司分红派息脚步丝毫未减。据记者统计,6月22日至29日,有340家上市公司将陆续进行分红派息,涉及金额合计超800亿元。这意味着,A股投资者将迎来“红包密集到账”时刻。以东方财富为例,该公司公告显示,将以总股本5.27亿股为基数,每10股派发1.11元现金,股权登记日锁定在6月22日,随后红利将划入中国结算深圳分公司登记在册的全体股东账户。

与此同时,陕西煤业、中远海控、宝钢股份等16家公司分红金额均将超过10亿元,涵盖能源、航运、金融、钢铁等领域。

宁夏嘉丰基金管理有限公司总经理卢柯青在接受《证券日报》记者采访时表示,今年分红最突出的特征并非个别巨头的“大手笔”,而是参与主体的广泛性和普惠性。“从行业看,能源、金融等传统高分红板块继续保持领先,但商贸零售、新材料、科创、高端制造等赛道也涌现出大量积极派息的公司;从企业体量看,既有万亿元级央企,也有中等规模的上市民企,甚至不少中小市值公司也加入了分红行列。”

卢柯青表示,这彻底打破了以往A股高分红集中于少数大盘蓝筹的固有格局,形成了全行业覆盖、大中小公司协同派现的多层次、广覆盖的股东回报新生态。

北方民族大学经济学院教授张晓凤认为,常态化现金分红机制的持续推进,正在从三个层面重塑资本市场生态:其一,夯实长期投资价值——稳定的分红预期有助于引导资金从短期博弈转向长期持有,降低市场非理性波动;其二,强化中小投资者保护——现金红利直接到账,让散户切实分享企业成长成果,有助于修复和拉近上市公司与公众股东的关系;其三,优化投融资循环——健康的分红文化能够吸引养老、保险等长期资金入市,提升资本市场的韧性与活力。

值得关注的是,大规模分红的背后是上市公司稳健的财务基本面。卢柯青强调,企业能够如期履约并派发现金红包,不仅体现其当期盈利的扎实性,更反映出管理层对未来现金流和持续经营能力的信心。一批公司坚持高比例分红,实际上向市场释放了积极的业绩信号。

# 富祥股份上半年业绩预计扭亏为盈

■本报记者 曹琦

6月19日,江西富祥药业股份有限公司(以下简称“富祥股份”)发布2026年半年度业绩预告,公司经营业绩迎来突破性反转,预计上半年实现盈利且增幅显著,实现扭亏为盈,盈利能力实现跨越式修复,新能源锂电配套业务全面进入收获期。

业绩预告显示,2026年上半年,该公司预计实现归属于上市公司股东的净利润1.65亿元至2.15亿元,上年同期亏损691.12万元;预计实现扣除非经常性损益后的净利润1.61亿元至2.11亿元,上年同期亏损3217.98万元。报告期内,公司彻底扭转去年同期亏损局面,盈利实现质的飞跃,主业盈利质量大幅改善,核心经营能力稳步回升。

对于本期业绩大幅增长的原因,富祥股份表示,主要得益于新能源锂电电解液添加剂业务的强势爆发。今年以来,国内锂电电解液行业整体迎来景气修复行情,彻底走出前期产能过剩、产能过剩的周期低谷,供需格局持续优化。受益于动力电池迭代升级,储能产业需求爆发,全球锂电市场需求持续高涨,直接带动电解液及核心添加剂产品需求放量,六氟磷酸锂(VC(碳酸亚乙烯酯)、FEC(氟代碳酸乙酯)等核心添加剂处于供需平衡状态,产品价格稳步修复,行业盈利持续回暖。

与此同时,头部电池企业集中开启长协锁单模式,锁定中长期电解液产能,行业供应链稳定性显著提升,为上游材料企业业绩释放奠定坚实基础。“在上述行业大背景下,公司精准把握新能源市场发展机遇,持续优化产能布局,精进生产工艺,核心电添加剂产品实现量价齐升。目前公司电解液添加剂VC产品产能已扩至10000吨/年,FEC产品产能稳定在4000吨/年,充足的产能储备、稳定的产品品质充分匹配下游市场旺盛需求,成为拉动公司业绩高速增长的核心动力。”富祥股份相关负责人告诉《证券日报》记者。

除新能源业务强势发力外,该公司传统医药制造业务保持稳健经营,依托成熟的技术体系、稳定的客户资源,持续提供稳健营收与现金流支撑;新兴微生物蛋白业务商业化进程持续推进,业务布局不断完善,为公司长期成长储备全新增量空间,形成“新能源为主、医药固本、新业务赋能”的多元发展格局。

随着新能源锂电材料市场需求持续扩容,富祥股份核心电解液添加剂产品市场竞争力、行业话语权持续提升,产能优势逐步转化为实实在在的业绩增量。

“新能源锂电行业长期景气度向好,下游动力电池、储能市场需求持续释放,将持续带动电解液添加剂产品需求增长。从行业发展趋势来看,电解液赛道将告别此前粗放式产能扩张阶段,进入结构性升级、高端化迭代的高质量发展周期,VC、FEC等高端功能添加剂作为提升电池性能的核心材料,价值量与渗透率持续提升,高端添加剂赛道供需平衡格局将长期延续。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔对《证券日报》记者表示。

# 甲醇电动瞄准重载运输 绿色交通多元路径加速形成

■本报记者 刘钊

在新能源汽车产业加快发展的背景下,交通领域绿色转型正从乘用车向商用车、公共交通、船舶及非道路机械等高能耗场景延伸。

中国汽车技术研究中心首席专家、中国汽车战略与政策研究中心副主任王海峰在接受《证券日报》记者采访时表示:“汽车产业实现深度减碳,既要推进能源载体替代,也要通过技术迭代提升单位里程能效,纯电、氢能、甲醇等路线将长期并行发展。”

## 重载场景打开应用空间

车百会研究院理事长张永伟对《证券日报》记者表示,新能源汽车在汽车保有量中的占比仍不足15%,电动化从新车市场向存量市场延伸仍有较大空间。乘用车电动化已形成较强共识,商用车则刚刚进入规模化转型阶段。对重卡、

物流车、客车以及船舶、工程机械等领域,应依据使用需求推进纯电、甲醇电动、氢能及换电等路线协同发展。

近年来,乘用车电动化取得较快进展,城市短途配送、固定线路公交等场景的纯电动应用也在扩围。但对干线物流、港口集疏运、矿区运输等场景而言,车辆日均行驶里程长、载重高、停运补能时间敏感,单一技术路线仍面临适配挑战。

甲醇电动通过车载甲醇发电系统为动力电池补能,再由电机驱动车辆,兼具电驱化和液体燃料补能的特点。在重载长途、能源补给受限等工况下,其可为纯电路线提供补充。

企业端的实践提供了样本。远程新能源商用车集团CEO范现军介绍,该公司已投入运营超过6万辆甲醇电动车型,累计行驶里程超过250亿公里。以其甲醇电动轻卡产品为例,覆盖6吨至14吨级需求,

续航可达到1500公里以上;在企业披露的特定运营条件下,与同吨位柴油车相比,运营成本可降低40%以上。

随着产品从示范运营走向更多实际线路,甲醇电动正从技术可行性验证向运营经济性验证延伸。对物流企业而言,最终决定车辆采购的,仍是购置成本、能源成本、维修成本、补能效率和出勤率共同构成的全生命周期账本。

## 产业化不能只看“车端”

甲醇电动要实现更大范围推广,首先要回答绿色燃料从哪里来、减排量如何核算的问题。甲醇既可由煤炭、天然气等原料制取,也可以由生物质、工业捕集二氧化碳与可再生氢等路径制备。不同来源甲醇的碳足迹差异较大,甲醇电动的绿色价值不能只看车辆运行环节,而应放在制备、运输、加注和使用的全生命周期中评估。

有受访人士对《证券日报》记者表示,目前全球甲醇年产能已超过1.1亿吨,若计入中国煤制烯烃产业自用甲醇,全球市场规模超过1.8亿吨;预计到2030年全球甲醇总产能将突破2亿吨。中国甲醇年产量和年消费量均约1亿吨,已有超过300万吨生物甲醇、电子甲醇产能项目在建。甲醇已有一定应用基础,但绿色甲醇能否实现稳定、低成本供给,仍是产业向前发展的关键。

航运领域的进展也为道路交通运输提供了参照。目前,全球已有120余艘甲醇动力船舶投入运营,另有约360艘处于订单阶段;全球约40个港口已提供或筹备甲醇加注服务,中国已有10个港口落地相关业务。船东、港口、燃料供应商和金融机构同步参与的经验表明,绿色燃料推广是产业链协同工程。

从产业链角度看,加注网络建设是甲醇电动推广的关键一环。甲醇在常温常压下为液体,具备相

对便利的储运条件,部分现有油品设施可在符合安全、环保和消防规范的基础上升级改造。但这并不意味着可以简单复制传统加油站模式。燃料品质、配送体系、站内操作、应急能力和人员培训,均需形成完整规范。特别是跨区域运营车辆增多后,如何实现燃料标准统一、站点信息互通和服务网络衔接,将直接影响用户的使用意愿。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,交通能源转型正在进入从“车端替代”向“系统重构”延伸的新阶段。纯电、氢能、甲醇等路线的竞争,最终仍要回归场景适配、全生命周期成本和减排实效。甲醇电动若要把技术潜力转化为产业增量,关键在于把绿色燃料供给、产品迭代、基础设施、标准认证与金融支持放在同一链条中统筹推进。随着更多示范项目落地和国际规则逐步衔接,这一技术路线有望在重载运输等细分市场打开新的发展空间。

# 铜箔市场需求持续扩容 产业链上市公司积极布局

■本报记者 徐一鸣

今年以来,大模型训练、算力集群建设发展迅猛,促使AI服务器硬件架构迭代升级。相应的,对作为印制电路板(PCB)、覆铜板导电基材的高频超高速铜箔(HVLP)铜箔的需求也快速增长。

东吴证券股份有限公司研报称,预计2026年,全球AI服务器专用HVLP铜箔市场需求规模达2.4万吨,同比增长260%。预计2027年,HVLP铜箔市场需求将增长至5万

吨。预计2030年,HVLP铜箔市场需求有望突破11万吨。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙对《证券日报》记者表示,电流在铜箔表层微米级薄层传导,普通铜箔表面粗糙度较高,无法支撑多GPU互联架构稳定运行,而高端铜箔可将表面粗糙度控制在1.0μm以内。

在此背景下,多家铜箔产业链上市公司积极布局。

元,建设年产5万吨高端AI电子电路铜箔项目。其中,固定资产投资约21亿元。

安徽铜冠铜箔集团股份有限公司方面表示,该公司HVLP1代至HVLP4代全系列铜箔产品均已完成客户供货布局,当前出货主力以HVLP2代铜箔产品为主。此外,该公司HVLP5代铜箔正在研发中,目前已突破关键性能指标。

此外,赣州逸豪新材料股份有限公司(以下简称“逸豪新材”)年产1万吨高精度电解铜箔等募投项目

已完成建设,目前正在推进主要生产设备的安装、调试等相关工作。

逸豪新材相关负责人表示,该公司将积极推动高端铜箔产品导入AI算力产业链,进一步拓展客户群体,扩大境内外知名头部企业覆盖范围。值得一提的是,锂电铜箔头部企业同步跨界切入AI高端电子铜箔赛道,打造新能源、算力材料双增长曲线。例如,广东嘉元科技股份有限公司(以下简称“嘉元科技”)方面表示,该公司高度重视HVLP铜箔产品的研发与生产。目

前,相关产品正在客户验证阶段。

嘉元科技在投资者互动平台表示,该公司在江西赣州区域布局的电解铜箔生产线规划总产能达3.5万吨,现已投产产能1万吨以上。该产线主要生产电子电路铜箔产品。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,AI算力等将持续推动铜箔产品不断升级,产能结构也将向高附加值高端品类倾斜。随着高端铜箔出货量持续提升,产业链公司毛利率将会不断改善。