



半年观众  
近70万人次！  
湾区这座  
世界级文旅地标获奖

羊城晚报记者 王丹阳

5月中旬，保利美高梅博物馆首展“蓝色飘带——探索神秘海域 邂逅丝路遗珍”，荣获第二十二届（2024年度）全国博物馆十大陈列展览精品“国际及港澳台合作奖”。

全国博物馆十大陈列展览精品推介活动，由国家文物局指导，旨在提高博物馆陈列展览和社会服务水平。本届活动对161项申报项目进行审核、遴选，共计46个展览项目入围终评，最终选出精品奖10个、国际及港澳台合作奖6个（出境展3个、入境展3个）、特别奖6个、优胜奖21个、国际及港澳台合作入围奖3个。

保利美高梅博物馆的首展“蓝色飘带——探索神秘海域 邂逅丝路遗珍”，分为季风、文脉、交织、联结四个主题空间，熔铸古今，汇通中外，采取文物与当代艺术并重的原则，重点展出与海上丝绸之路相关的出水文物，通过海上丝绸之路的历史脉络，深化粤港澳大湾区人文交流，服务大湾区繁荣发展成果的具体呈现。

此次首展与近20家国有博物馆及国际文化艺术机构合作，展出共184组、228件珍贵文物馆藏及国内外著名当代艺术珍品，当中亮点包括圆明园四兽首铜像等近30件国家一级文物。

据统计，该展览媒体总触达量超8.9亿人次，全社交媒体平台总曝光量已达到近30亿次，互动总量达178万次。此外，博物馆自开幕至今半年以来，迎来观众近70万人次，观展人数仍在持续增加中。

作为世界级文旅地标，保利美高梅博物馆致力于传承中华优秀传统文化，从呈现承载中外文明智慧的丝绸之路展开到世界文明交流互鉴，并通过传承文化、促进交流、科技赋能、创新体验的方式展现沿线国家的历史遗珍及非物质文化遗产，构建起中外文化交流合作的国际化平台，打造成中华文化出海的桥头堡，旨在将优秀中华文化的故事传播得更广、更远。

美高梅中国控股有限公司董事长及执行董事何超琼此前接受羊城晚报采访时表示，要将这座博物馆打造成为澳门乃至大湾区的文化明珠，通过文化的力量，推动澳门文化旅游业的转型升级，实现高质量发展。澳门将利用数字化和人工智能提升会展服务水平，吸引更多高品质会议和展览项目。

从实用主义到情绪消费

# “抠门青年”为何愿为“情绪价值”一掷千金？

1. 绿植、潮玩、儿童套餐受热捧

谁能想到，平日里常见的植物盆栽，因“谐音梗”和“情绪价值”火遍了年轻人的办公桌。

“每棵植物都是有生命的，也是有鲜活含义的。”一位主营桌面绿植的商家向羊城晚报记者介绍，罗汉松取名为“放轻松”、富贵竹寓意“步步高富”、空气凤梨谐音“喜欢你”、小灵芝化身“聚财灵”。这些经过“重新命名”的绿植，不仅能讨个好彩头，职场人在养护和种植盆栽时还能缓解疲惫和压力，获得积极的心理暗示。据透露，该店铺最受欢迎的单品销量已突破3万件。

潮玩圈也拿捏住了“小情绪”中的“大生意”。以泡泡玛特旗下IP CRYBABY(哭娃)为例，其核心理念为“哭泣治愈”以及“每个人都有哭泣的时候”，旨在鼓励大家在宣泄情绪之后能够继续勇敢前行，通过传递情绪自由的精神内核，引发与粉丝受众的情感共鸣。财报显示，2024年，CRYBABY营收达到11.6亿元，同比增长

1537.2%；爆款LABUBU也推出IP THE MONSTERS(精灵天团)营收达30.4亿元，同比增长726.6%。

来自西安的李小姐告诉记者，她“入坑”泡泡玛特仅半个月，消费已接近一万元。有时在官方渠道未能买到心仪款式，便会通过闲鱼平台或直播间溢价收购。“最初是被它们可爱的颜值吸引，一方面，符合多数女性对‘小萌宠’的喜爱心理，另一方面，拆盒、愿望达成的过程，能提供情绪价值。”尤其钟爱LABUBU系列的她特意在卧室布置了一个小角落，用来陈列买回来的搪胶毛绒公仔，并为它们购置挂衣、帽子、头饰，精心打扮一番，甚至会随身带着出去吃饭、逛街、工作。

日前，肯德基与三丽鸥联名推出“Hello Kitty儿童数码相机桶”限量六一套餐（含餐品、饮料、赠品，售价129元），同样在年轻群体中迅速走红，上线即引发抢购热潮。走访过程中，部分肯德基门店营业员表

示，5月17日当天上午就已售罄，目前该套餐无库存。记者在某二手交易平台搜索发现，这款联名相机经多名买家竞拍后，价格涨至520元，较原价高4倍之多。

“对小朋友来说可能有点幼稚，但对大人来说刚刚好。”幸运抢到套餐的网友娜娜表示，尽管这款相机的画质无法与专业CCD相机相比，但它带来的“童年拍古早大头贴”的氛围感拉满，“做工或许普通，但这份承载着回忆的情感是无价的”。



▲带着LABUBU逛街 受访者供图

◀带着LABUBU喝下午茶 受访者供图

3. 情绪价值正在重构消费逻辑

大消费行业分析师杨怀玉在接受记者采访时表示，情绪消费的兴起，是文化、经济和技术因素共同作用。“快节奏生活和高压下，消费者不再局限于实用功能，而是更加注重情感体验和心里补偿，来满足个人在社交认同、自我表达和情感寄托等方面的需求。互联网、电商发展及大数据、人工智能应用催生新类型的情绪消费产品和服务。它们通常呈现导向性、个性化、互动性、符号化

等特质，为相关产业发展带来了新机遇。”

不过要注意的是，为快乐“买单”需结合实际把握好分寸。北京社科院副研究员王鹏提醒，消费者应增强辨别能力，避免陷入过度消费的陷阱，下单前多一些理性和审慎、少一些盲目和跟风。同时，应认识到“情绪经济”相关产品和服务只是自我调节的一种手段，并非解决问题的根本办法，不能过度依赖沉迷。

县域里的中国式现代化

·广东县域产业地图

## “岭南第一鸡”如何飞向百亿产业新蓝海

羊城晚报记者 莫谨榕

B 从散养小户到百亿产业  
打造有标准、可溯源农业名品

如今清远鸡不但在养殖、加工建立起工业化流程，连品种、出栏、口味都有了严格的规范标准。在清远市东秀集团旗下的养殖小区，一只清远鸡从田间到餐桌有着极其严格的标准：采用野外放养的方式，在清远麻鸡地理标志保护范围内饲养，其间喂食天然稻谷、山泉水等，养足160天以上的鸡才能达到出栏标准。

从品种选育、种鸡养殖到出栏销售，清远鸡产业的每一个环节都有一条可溯源、行之有效的标准化流程。“清远鸡是清远的名片，以肉质鲜美著称，只有全流程标准化才能保证清远鸡的品质，不断提升清远鸡的品牌影响力，从而推动清远鸡产业越做越大。”清远市东秀集团有限公司（以下简称“东秀集团”）董事长赖伟良告诉记者。

农业企业推行标准化生产相对容易，但分散养殖的千农户又如何规范呢？一种龙头企业带动、农户广泛参与的产业模式应运而生。以龙头企业

天农集团为例，通过实施“公司+家庭农场”的合作模式，农户按照标准建设好禽舍后，由天农集团统一提供种苗、饲料、药物和疫苗等，并由专人提供技术指导，成鸡由公司保价回收。农户无需承担资金、技术、市场、销售带来的风险，只需要一心一意把鸡养好，就能实现增收致富。目前，与天农集团合作的农户已累计超过4000户，2024年合作农户从公司获得的收入超过3.8亿元，直接或间接带动解决5万多人就业。

“标准化是农业产业可持续发展的必然要求。只有标准化，我们才能提升效率、让质量更加稳定。”广东天农食品集团股份有限公司总裁助理韦壮立对记者分析，标准化是带动产业实现规模化发展的关键。“正如肯德基、麦当劳都凭借标准化流程和产品实现快速复制扩张，清远鸡产业如果没有标准，就难以稳定出产高品质鸡，这是清远鸡产业发展的必由之路。”

要保障清远鸡的高品质，

不仅需要生产和产品标准化，更要让品质可感知、来源可追溯。为此，2023年末清远启用清远鸡质量安全追溯平台，消费者只需扫描产品包装上的二维码，便能轻松进入追溯系统，查看清远鸡从生产到销售的每一个环节。现代信息技术手段的应用实现了对清远鸡“从田间到餐桌”的全过程监控。

在清远鸡产业走向标准化、品质化的进程中，越来越多企业围绕标准化与溯源体系展开创新实践。2024年，东秀集团与清远市供销社、太保产险清远中心支公司联合共建了“麻鸡村”传统清远鸡信誉体系。“为保障消费者购买清远鸡可溯源、有保障，我们为每一只出品的清远鸡都购买了保险。这些鸡都带有独特的脚环ID，如果消费者购买到非传统清远鸡基因的鸡，或者不够天数的鸡，可以直接联系保险公司进行索赔。保险公司会进行调查，并根据实际情况进行赔偿。”赖伟良表示。

C 从地方名产到文化破圈  
电商加力品牌效益倍增

“酒香也怕巷子深”，清远鸡产业深谙这一市场法则，创新开展品牌建设与宣传推广，巧借电商直播风口拓展消费场景，让这一岭南名鸡的鲜香跨越山海、飘香全球。

在风光旖旎的飞来湖湿地公园，清远麻鸡欢乐世界、清远鸡文化馆、清远麻鸡村餐厅、凤城夜市、五大“百亿”产业展示体验馆等坐落其中。清远鸡文化馆以字画、动画、雕塑等多种形式讲述清远鸡的历史文化故事，并推出“麻鸡村”文创IP，开发出公仔、盲盒等衍生品，这是由东秀集团打造的传播清远鸡文化的重要窗口。

“我认为，清远鸡产业的前景非常广阔。随着人们生活水平的提高和消费观念的转变，消费者对高品质、安全的农产品需求越来越大。清远鸡作为地方特色品种，具有独特的品

质和口感优势，非常适合打造高品质农产品品牌。未来，企业应与地方政府携手加大对优质清远鸡的宣传力度，让消费者更好地了解和真正喜欢清远鸡。”赖伟良对记者表示。

近年来，电商和直播带货成为清远鸡产业拓展销量和品牌建设的新引擎。“天农集团的清远鸡产业，最初是从传统市场批发起步，近年来随着消费市场的转型，我们正重点布局To C端市场，通过屠宰加工、熟食产品开发等途径直达消费者。在渠道覆盖上，我们已进驻国内绝大多数A类商超，同时，我们还加大布局电商领域，在天猫、京东、每日鲜鲜、朴朴、抖音电商等开设旗舰店。”韦壮立对记者表示。

电商渠道已经成为各大清远鸡企业进行品牌营销和拓展销售的战略重点。“当前清远鸡

产业规模已达百亿级，电商与直播等新渠道对产业增长的赋能作用显著。从我们的实践来看，电商不仅拓展了销售渠道，更有助于打造品牌知名度。我们正组建品牌战略中心，旨在通过品牌价值升级、私域渠道深耕和电商生态整合，构建可持续增长模式。”韦壮立表示。

在清远鸡企业积极拓展电商和直播销售的过程中，各级政府部门也提供大力政策和服务支持。以当地税务部门为例，清远市税务局积极关注清远鸡相关企业，在拓展经营过程中的新需求，通过组织“税务青年助企团”主动走访为企业讲解电商税收政策，帮助企业规范财务管理，助力企业合法合规经营。在税收优惠政策的支持下，清远鸡产业不断发展壮大，成为清远促进乡村振兴发展的重要力量。

A 从看天吃饭到智能养鸡  
智能化催生农业新动能

清晨，在凤翔麻鸡生产基地，仅需一小时，现代化的生产线就可以完成约3000只清远鸡的屠宰加工、分类称重和包装冷藏等工序，清远鸡被工人们装进货柜，源源不断送至各大商超货架，继而上全国各地消费者的餐桌。

在凤翔麻鸡生产基地，数字化、智能化正改变人们对养鸡场的传统认知：生产基地引进了饮水、精装喂料、降温、带式清粪、保温的自动化养殖设备，每只种鸡都戴着“专属号码牌”，可实时监测鸡的生长情况和健康状况，实现了整个饲养过程自动化控制和智能化监控。

“传统养殖方法已经不适应市场要求，通过智能化设备我们实现降本增效。”清远市凤翔麻鸡发展有限公司（以下简称“凤翔公司”）总经理苏淑南介绍，作为一家专营清远鸡孵化、养殖和批发零售的企业，凤翔公司与北京历源金成科技有限公司共同研发的“凤翔麻鸡育种系统v1.0”现代设备，只需手持设备对每只种鸡的“专属号码牌”扫码，就能高效且精准地采集所需数据，大大节省了

养殖成本。“使用现代化设备后，养殖破蛋率从10%下降到3%，1—2名饲养员就能管理7000至8000羽种鸡。”

近年来，作为广东农业大市的清远以工业思维推动清远鸡产业高质量发展，逐步推动饲养方式由农户散养、小农作业转向规模化、专业化养殖，创建了清城区清远鸡产业园、清新区清远鸡产业园两个省级现代农业产业园，示范推广标准化养殖方式。政府也通过财政补贴、税收优惠、贷款贴息等组合方式对农业企业设备改造升级提供真金白银的支持。以凤翔公司为例，该企业享受500万元以下设备器具一次性税前扣除政策减免税就超过175万元。

越来越多清远鸡养殖企业将“家禽良种化、养殖设施化、生产规范化、防疫制度化及粪污无害化”的“五化”标准作为标配，引入自动喂料、自动饮水、环境控制等自动化设备，打破了过去农业“看天吃饭”的养殖方式。养殖方式的创新为清远鸡产业注入新的活力，数字化、智能化、标准化的融入成为清远鸡打造百亿产业的动力引擎。

“无鸡不成宴”，这句俗语足见鸡在岭南饮食文化中的地位  
图/受访者提供

