

与爱同行 推动健康中国普惠社区发展

——专访中科元康智能科技有限公司董事长蒲茂之

本报记者 / 周红杰

中科元康智能科技有限公司认真贯彻落实党的健康中国和双创精神，致力做普惠社区的引领者、诚信企业的模范者，努力践行社会责任，履行社会义务。积极推进孝得馒头与爱同行，营造健康、创新的普惠社区，促进中国主粮产业健康发展。把食品安全的诚信视为生命去珍惜，不为金钱利益所诱惑，将道德和良知植入每粒食品，保卫人民舌尖上的安全，将普惠精神带到社区每个角落，共同开创中国主粮的大繁荣时代，助力大健康产业的稳定发展。

中科元康智能科技有限公司是一家以科技创新为核心驱动，致力于物联网、智能科技、云计算等新技术应用为主的智能科技企业。经过两年的发展，中科元康已成为科技业界有影响力的高新技术公司之一，在人工智能、社区服务、传播创新、社会公益等领域取得了喜人成绩。中科元康首次将人工智能与公益相结合，打造机器人，成立公益基金，致力于推进科技进步、科技应用。

中科元康智能科技有限公司推出的“公益馒头，孝行天下”是一项敬老、爱老的公益新举措。先期，将智能馒头售贩机铺设到居民区，铺设了馒头机的社区内所有 60 岁以上的老人，通过刷取身份证，可以每人每天免费领取两个“孝得馒头”。后续会陆续扩大受益人群，覆盖到退伍军人、环卫工人等，让他们也可以每天免费领取到两个馒头。

“孝得馒头”产自无菌、无尘车间，纯自动化生产，杜绝了生产流程中产生污染的可能。在原材料选用方面，使用的是优质面粉以及纯净水，确保质量。工艺上采用自然发酵法，无任何添加。成品外带密封包装，避免了食品暴露在空气中遭受二次污染；配送环节则选用



中科元康智能科技有限公司董事长蒲茂之

专业配送，严格保证食品安全，让大家吃到健康、放心的主粮。近日，本报记者对中科元康智能科技有限公司董事长蒲茂之进行了专访。

《企业观察报》：中科元康集团在 2020 年的战略定位上有哪些新的布局？

蒲茂之：今年以来，公司积极完善谋划顶层设计。先着眼战略定位，上合御道，趋于民生。根据国家发展战略，研判国家和企业相结合的未来经济发展十年趋势；并进一步着眼于企业的战略定性，依托于企业发展的本位，由客观和发展的主观看起；还深耕和梳理了企业的发展项目，对企业认真做了战略规划，调整了发展布局，树立了中长期发展目标，以三个五年规划，五个三年目标为起点。确定了产融结合、科技金融、智能经济的发展总目标和普惠经济的总策略。

《企业观察报》：蒲董发起“孝得馒头”公益活动的初衷是什么？

蒲茂之：伴随 2019 年 3·15 晚会食品问题的曝光，食品安全在全国引起了巨大震动，全民对食品安全上升到一个新的高度。各企业为开辟健康产业的商

业蓝海，纷纷提出了“再创业”计划，这轮创业就是要顺应食品安全的发展潮流，依托健康产业，实现提速增量、跨界融合、创新发展。

但是健康产业高速良性的发展，离不开食品安全的监管和国家相关标准的清理整合。企业就要坚持民以食为天，食以安为先，安以诚为本，诚以质为根的经营理念，开展好食品的发掘，推动好食品市场认知度，搭建食品企业与消费者的沟通桥梁。所以放心馒头是关系到社区百姓的身体健康和生命安全，公益馒头关系到民生经济，孝得馒头关系到社会的稳定发展。

《企业观察报》：您怎么理解放心馒头、公益馒头、孝得馒头？

蒲茂之：从产业经济结构调整的角度，来解读食品安全。公益馒头绝不仅仅是为打造区域经济为终极目的。公益馒头首先是体现了对诸多行业的兼容性，从旅游到人文，再到名优土特。公益馒头是对健康中国的有力注解，它也是将资本化发展、平台化运营、专业化传播集于一身的全新商业模式。

国内很多革命老区的农产品质量优

异，并且极具地域人文特色，完全具备走上品牌化发展道路潜力，只是因为受地理、经济条件所限，缺乏意识、方法或资金，始终未能打造成为具备高附加值的品牌产品。公益馒头亦通过整合政策、资本、媒体、渠道等多方资源，探索实践支持老区贫困县脱贫攻坚、农（副）产品品牌扶贫的方法路子，帮助老区贫困县打造具有当地特色的放心品牌。

在公益馒头的推进过程中，建立健全食品安全诚信建设标准规范，增强食品行业与公众的诚信意识，推进食品安全诚信建设也是本次健康中国普惠社区发展论坛的核心主旨。吸收更多有责任的食品生产经营经营者加盟，以发挥诚信企业的品牌引领作用，打造知名企业品牌，向消费者推广优质商品。

《企业观察报》：健康中国普惠社区发展论坛何时召开？有何计划？

蒲茂之：为了加快落实健康食品产业经济结构的调整和建立健全放心馒头普惠社区建设标准，我们集团计划在 2020 年 4 月 19 日，在人民大会堂召开健康中国普惠社区发展论坛，暨不忘初心牢记使命万里行。这次论坛只是健康产业普惠创新和落实健康食品安全行动的前奏。本次大会将以集群的形态，将资本与资源的优势发挥到极致，为调整转型中健康产业指出未来的发展之路。

《企业观察报》：健康中国普惠社区发展论坛如何建立集群机制？

蒲茂之：健康中国普惠社区发展论坛组委会，将以建立普惠社区服务为核心的生态圈，打造公益馒头食品安全品牌传播平台、促进地方工商交流与合作为使命。健康中国普惠社区发展论坛同时是，国家扶贫攻坚工作进入关键时期后应对扶贫工作从单纯输血式扶贫向造血式扶贫转变的实际行动。如何从扶贫济困式向开发式、产业式的扶贫转移、

一次性扶贫向可持续的扶贫转移。“健康中国普惠社区发展论坛工作委员会”将运用更多的科学技术推动“公益馒头普惠社区”行动，尤其运用大数据完善对“公益馒头普惠社区”行动的保障，让革命老区的好产品真正唤起消费者的购买兴趣，让发展论坛组委会优选出的好产品、好资源实现最大的价值。组委会以“健康中国普惠社区发展论坛”为起点，以“不忘初心牢记使命公益万里行”为使命，最终建立“普惠社区专业委员会”。

举行“健康中国普惠社区发展论坛”，邀请在社区资源建设、人文素养及环境保护、特色食品开发方面表现优秀的地方政府、企业、个人。为公益馒头普惠社区事业发展中，需要援助的个人与单位提供进行工商交流与合作的契机。

产业支撑：布局上，产业作为牵头完成了智能馒头机的社区铺设基础工作，并成功完成首批铺设及安放，产生了良好的社会效应。同时收购了一个价值 3700 万馒头生产厂，也迎来了机器人的下线工作。

平台搭建：我集团在中国商业联合会的指导下，在国务院扶贫办、民政部、卫生健康委等多部委的支持下，与中国林业生态促进会王定国公益委员会签署协议携手发展。使我们公司的发展树立了一面鲜明得旗帜、走出了一个可发展、能发展的良好路径。

《企业观察报》：普惠社区发展论坛的亮点是什么？

蒲茂之：发展论坛将给更多的需求者，带来与金融资本机构沟通交流的平台；一个展示新产品、新资源的良机；同时也是企业品牌形象升级的契机。布局普惠社区、普惠乡村、普惠商城、普惠政府、普惠城市，以及公益民生领域的建设。让参与者实现社会效益和经济效益的双丰收。[E]

祥源控股致力谋划文旅融合高质量发展

记者日前获悉，由中国旅游研究院、中国旅游协会联合主办的“2019 中国旅游集团发展论坛”在京举办。继斩获“2018 旅游集团 20 强”后，祥源控股集团蝉联“2019 旅游集团 20 强”。

文化和旅游部党组书记、部长雒树刚在 2019 中国旅游集团发展论坛上表示，旅游企业是现代旅游产业体系的核心，是推动旅游业强起来的坚强支撑。那么，作为国内文旅市场的先行者，祥源控股集团有限责任公司（以下简称“祥源控股集团”）究竟凭借了什么，能一直在文旅产业赛道上遥遥领先？

重塑目的地文化生态

作为国内文旅市场的先行者，祥源控股集团自 2008 年起结缘文旅产业。2010-2012 年，先后投资齐云山生态文化旅游区等项目，明确文旅产业为集团主业。

自 2013 年开始，祥源控股布局全国的文旅版图逐渐形成。截至目前，祥源控股已在湖北、安徽、湖南、山东、海南、浙江等省份，拥有包括武当山、齐云山、崂山、太姥山、丹霞山、崑山岛、三国遗址公园、阜阳生态园在内的众多旅游目的地核心资源，形成了“一主两翼，协同发展”的发展战略。

以安徽齐云山生态文化旅游区为例，作为国家 4A 级旅游景区、国家重点风景名胜、四大道教名山之一，祥源在打造齐云山文旅项目时另辟蹊径，不再单单选择传统的景区游览方式，而是把目光聚焦在了深度体验上。该项目包含了齐云山景区、八卦花田等多样化的游览体验，同时导入主题 IP，将福祿小镇——隐寓书院、福祿故事馆、张三丰纪念馆等与传统景区有机结合起来。

为了让游客有更好的沉浸式体验，祥源在山上、山下为游客精心安排了丰富多彩的“隐寓齐云”体验活动，晨起，



游客可以在张三丰纪念馆跟随太极拳传人打一套正宗的太极拳；上午，游客可以在大象书屋习字听经，在纸墨间寻找内心的安宁；下午，游客可以在祥源茶室静坐品茗；晚间，游客还可以敞开肚皮，去一尝徽菜博物馆里的色香味……让游客享受真正的“居云山、心自闲”的隐寓生活。

在湖南凤凰，祥源把沈从文先生的《边城》搬上了舞台；在安徽齐云山，加大对摩崖石刻文化的保护和传承；在安徽祁门，聘请了七位祁门红茶制作非遗传承人，并新建了祁门红茶专业博物馆。一直以来，在海内外旅游目的地建设过程中，祥源控股集团始终坚持“保护性开发原则”和“通过旅游对外将中国传统文化鲜活起来”，坚持文化遗产的保护与活化，重塑目的地文化生态。

多元化产品创新的文旅先行者

早在 2016 年，祥源控股董事长俞发祥就曾阐述过“祥源模式”的内在逻辑。在他看来，目前旅游经营平台端主要以迪士尼乐园、万达文旅城为代表的主题公园模式，以红色旅游、科教旅游等为代表的产业旅游模式，以浙江乌镇、华

谊电影小镇等为例的主题历史文化小镇开发模式，以及祥源控股集团开创的“祥源模式”。

作为国内文旅产业的领军企业，祥源理所应当扛起了“高质量”发展大旗。

传统景区的提升转型，最核心的事情就是改变对门票经济的依赖，这两年祥源在文旅板块的发展中就对门票的依赖性越来越少。在湘西凤凰古城，祥源从沈从文和《边城》入手，把它的文化线延展开来，助推传统观光型景区的转型升级。

其通过沈从文的故事线，把原来景区内与之关联性不大的景点关停，完全从沈从文的生活轨迹进行布局。以“沈从文文化为核心”串联起游览路线，真正的讲故事，体验故事，让游客在观赏景色的同时了解它的文化底蕴。通过这种形式吸引流量，在旅游开发过程中能产生远大于门票的收益。

类似的情况也用在位于合肥市肥西县境内，总用地约 272.3 公顷的祥源花世界身上。祥源花世界完全免门票的。不靠门票收入，它的成功运营便是周边内容产生的“附加值”。

祥源花世界周末的人流量基本维持



在 4 万人到 6 万人。通过长期观察，运营方发现三类人群最多：一种是自驾来的，一种是带孩子的家庭；还有一种则是拍婚纱照的。

针对第一种情况，运营方在这里安排了大量的汽车发布会。因为这些都是精准人群，在园区内有针对性地选择，会加大消费的认知。针对拍婚纱照的人群，会去组织影楼来园区布展；而针对家庭，则会组织不同的亲子用品展，既服务了游客，还能产生平台化的收益。

中国旅游研究院院长戴斌对此表示，祥源多元化的产品组合带来多样化的收入结构，减轻了对门票的依赖，这完全符合国家这两年的政策和方向。

“智慧大脑”助景区互联网化管理

近年来，祥源控股集团成立了旅游产业研究设计院，涵盖产业政策研究、消费者心理研究以及旅游产品研发等，还通过收购及投资方式设立旅游开发、景区运营、园林景观、特色文化商业、客栈、精品酒店等在内的专业旅游产品管理公司，大大提升了祥源旅游资源一体化的产业链优势，形成了一整套旅游产品标准化配套管理体系。

如此庞大的文旅事业架构，如何行之有效地管理及统筹？为此，祥源控股集团旗下全资子公司小岛科技，正在积极构建集团旅游项目网络支撑中心——祥云平台。该平台不同于其它旅游管理平台各环节之间的相对独立化运营，它将智慧旅游前后端所有内容进行整合，实现旅游景点项目互联网化智能管理。同时，它也是游客服务的端口，通过一个端口整合起来，让游客尽量一站式把服务都享受到，包括自助购票、售检票、导览讲解、会员系统等，该平台全部打通，用一个服务体系去解决。平台还通过目的地游客能力、游客行为特征、目的地产业数据等大数据的收集、分析，大大提升了景区的管理效能，也为管理者决策未来开发投资方向提供数据支撑，提升投资决策效率。

现代文旅企业要做大做强和持续发展，需要在发展过程中不断探寻属于自己的发展之路。祥源做到了，它正是这样始终坚持发展文旅产业、坚持产品创新和内容创新，走出了具有祥源特色的文旅发展路径。[E]

（本报安徽融媒体中心张杰央广网 赵家慧 徐鹏 / 供稿）