节俭风吹凉了谁的盛宴？

餐饮业多年高速增长面临变局

□ 本报记者 王佳声

◆核心提示

当前节俭风劲吹，公款吃喝大幅度减少。由此产生的效果是，一方面，社会效益十分明显，另一方面，高端酒店的日子大不如前。济南市餐饮业保持多年的高速增长的态势恐将逆转，行业面临重新洗牌，势必回归理性发展的轨道。

□记者 王佳声 报道

▲一些酒店自制了宣传画册、标语，在大堂、包房和餐桌张贴、摆放。

摆渡车停摆了

“房子大，面积大，装修富丽堂皇，简直像宫殿一般。”这是大众点评网对皇宫大酒店的商户描述。作为国家白金五钻级酒家，在省城的本土民营高档酒店中，坐落于千佛山下的皇宫大酒店首屈一指。

2月26日晚6时，朦胧夜色中，记者来到皇宫大酒店。以往这个时候，挨着马路的二号停车场早就停得满满当当了，而现在近百个车位的场地却空空荡荡，只有四五辆车随意地停放着。平常频繁往返于主楼和二号停车场的摆渡车也闲下来了。在该酒店的其他几个停车场，记者没有发现一辆挂公车号牌的车。

当前节俭风劲吹，公款消费大幅度减少，高端酒店的日子大不如前。皇宫餐饮集团总经理张友和直言：“酒店客源中，有三分之一来自婚宴，有三分之一来自大众消费，还有三分之一来自单位团体，现在最后这一部分明显少了。这主要是中央狠刹公款吃喝风带来的影响。”

对此，舜耕山庄集团董事长郑军也有一肚子话要说，“现在政府的公务活动消费几乎为零，这在之前是从未有过的。高端酒店本身运营成本就很高，因为国家对于星级酒店是有明确要求的，该开的包房还得开，该有的服务人员不能减。营业额上不去运营成本又降不下来，在这种情况下，高端星级酒店怎么寻条出路确实是个问题。”

大型餐企收入降半

厉行勤俭节约，反对铺张浪费行动，社会效益十分明显。但由于该项行动来势突然，有的企业应对不及。

从济南市商务局督导情况看，受到此次政策影响大的主要是大型高档酒店（会所）。春节前（1月25日—2月9日）由于相关会议和订单大量减少，各政府机关及企、事业单位纷纷退会、退餐，会议团餐量大幅下降，同时，套餐数量减少，个人消费下降，大型餐饮企业营业收入一般下降20%—50%。

业内人士告诉记者，目前许多大型高档酒店，生意冷清，去年所订购的高档食材开始退货，同时带来酒水消费大量减少。尤其是靠团餐、公款消费支撑的酒店开始亏损。

据调查统计，2007年至2011年，济南市住宿餐饮业零售额年均增速20%左右，其中2011年住宿餐饮业实现零售额387.6亿元，同比增长19.1%，比2007年增长1.23倍，占全市社零额的比重为19.2%，比2007年提高3.5个百分点。受经济发展形势的影响，2012年起增速减缓，实现零售额449.6亿元，同比增长15.5%。

与全国同类中心城市相比，2011年，济南市住宿餐饮业零售额比南京高出139.9亿元，比杭州高出114.1亿元，比成都高出7.1亿元，比全省第二名的青岛高出109.2亿元。占社会零售额比重分别比南京、杭州、成都、青岛高9.9、8.5、5.9、6.7个百分点。

据济南市商务部门初步分析，此次专项行动对餐饮行业的影响将是长期的。估计2013年，该行业零售额下降幅度将在25%以上。

另外，专项行动将影响所涉及的酒水、食材，尤其是海鲜、高档家畜等整个产业链条的发展，尤其对我省蓝海经济的发展带来较大冲击。同时可能会带来餐饮企业减员，造成人员失业。据统计，目前济南市住宿餐饮企业和工商业户24000家，其中餐饮业约21000家，拥有餐位数约730000个，行业从业人员约37万人，其中农民工约占70%以上。

高档酒店重新定位

“酒店一天的成本得20多万，有几百号员工要养活。如果不主动开源节流，就会在这场行业的重新洗牌中被淘汰掉。”张友和告诉记者，今年以来，他们着力推进企业由高档向中档转型发展，增设了两个各36桌的零点大厅，开设了“市民食堂”风味楼，还增加了婚宴接待量。

舜耕山庄集团董事长郑军说：“我们也在寻找新的销售增长点。最近艺考就在我们跟前的舜耕会展中心设有考点，我们也专门设计了‘家庭餐’，三口人80元就能吃得不错。按说这个价格已经不贵了，但是敢进来吃的都是胆大的。”说到这些，郑军有些无奈。

“请不进来我们就走出去，最近我们还卖起了盒饭，卖了1000多份。”在郑军看来，蚂蚱腿儿也是肉，像这样的“家庭餐”、“盒饭”不失为一种新的尝试。

制订了实惠的菜单却没人买账，普通百姓根本不敢进高端酒店的门，是不少高端酒店管理人员的共同感受。黄台大酒店副总经理黄翠美说，为了拓宽市场，春节前他们就专门针对普通消费者，推出各种优惠餐饮服务项目。他们还把相关信息发到了网上，希望能够获得更多的关注，但收效甚微。

“说起来咱们高端酒店，无论是服务质量还是环境，都比普通的小酒楼要好很多。但是不少老百姓仍感觉好像一看你是高档酒店价格就高，就不实惠。”在黄翠美看来，高端酒店不仅要放低身段，还要考虑怎么让普通老百姓敢进门。

山东舜和酒店集团总裁任兴本则认为，目前高端酒店行业面临的既是危机，也是机遇。“我们的高端酒店，很长一段时间都是在畸形中发展的，过度依靠公款消费，这是不对的。”任兴本表示，“高端酒店需要重新定位。以前很多酒店是客人来了，就这些包间，就这些标准，这种状况在未来是不行的。瞄准个人消费，酒店就要考虑顾客的需求，按照他们的要求提供服务，让顾客说了算。”

任兴本说，他并不主张酒店一味降低身价，降低门槛儿，他反而觉得个人消费未必就是“廉价”的代名词。“那些买LV包的,有多少要报销的，个人消费潜力巨大，关键在于提供的产品和服务行不行，能不能让人家掏钱。”任兴本强调说。

专利保险 为维权“埋单”

◆核心提示

维权成本高、侵权成本低，一直是困扰知识产权保护工作的难题。为增强企业对知识产权保护的信心，2月28日，济南市科技部门宣布，今年济南将试水专利保险，企业一旦遭遇专利侵权，将有足够资金维护自己的合法权益。

□ 本报记者 牛远飞

维权比搞个发明还难

喜好发明的济南市民郑先生目前拥有4项专利，但这些专利不但没有给他带来财富，反而惹来了无尽的烦恼——屡屡发生的侵权案件让他身心俱惫。他向记者感叹：“专利维权比搞个发明难多了。”

据郑先生介绍，他发明的一种锁具两年前获得专利后注册了公司并开始小规模生产，当年就被许多企业仿制，郑先生的产品很快被赶出了市场。郑先生为了维权先后请了4位律师，给十多家侵权企业送去侵权告知，结果至今未讨得一分钱的专利使用费。郑先生告诉记者，专利的最大特点便是“以公开换保护”，但是一公开便很容易被侵权，尤其是实用新型专利，一看就能学会，市场前景越好就越容易被侵权。

“各种费用加起来五六万元了，而且漫长的审理时间也会把我们这样的小企业拖垮。”郑先生告诉记者，专利权人遭遇专利侵权案件时，最盼望的是尽快终止侵权者的侵权行为。但这类案件的处理过程中，除了处理部门调查取证等需要时间外，侵权人常常会采用“申请撤销专利权”的招数，为继续侵权争取时间。另外，发明专利的保护期为20年，实用新型和外观设计专利只有10年。对专利权人而言，维权时间越长，专利的“含金量”就越低。

郑先生无奈地告诉记者：“与其等待最终的审理结果，不如再搞出一个新发明。”

专利申请量省内第一

目前，济南市有不少规模不小的企业，有专利但不愿意申请。“主要是因为目前的专利保护还存在一定难度，企业一旦遇到专利纠纷，维权成本较高。”济南市知识产权部门工作人员表示，今年要采取措施，督促这些企业提高知识产权意识。

2012年，济南市发明专利申请量增幅显著，发明专利授权量、有效发明专利拥有量和万人有效发明专利拥有量均位居全省首位。这其中，济南的企业专利申请量为7883件，同比增长30.9%，占专利申请总量的34.13%。“济南的专利发明申请量在全国也位列前茅。但是我们不能满足于数字的对比，而是应该考虑如何让知识产权为济南的实体经济发展起到更明显的作用。”济南市科技局局长徐群表示，“技术创新只有转化成生产力，才能展现出其真正价值。得力的保护措施才能促使企业发明专利的增加，这样知识产权工作才是有源之水。”

维权成本尚待降低

专利保险是指投保人以授权专利为标的向保险公司投保，在保险期间，保险公司按照合同约定向投保人为专利维权而支出的调查费用进行赔偿。从2012年起，“专利保险”开始在全国试点，目前已经在北京、上海、成都等城市开展。济南今年也被纳入全国专利保险试点城市。济南目前已经选择了20家企业(专利权人)开展专利保险试点，并与人保财产险公司达成合作协议，如果企业遭遇专利侵权事件，专利保险就会发挥作用。

济南市科技局的一位负责人告诉记者，在实际生活中，专利权人面临专利侵权，要维护自己的权利，存在两方面的担心：一是在获得赔偿前能否支付巨额的诉讼费用，二是在支付巨额诉讼费用后仍可能败诉。一些专利权人尤其是中小型企业和个人，由于难以承担这种风险就只好放弃通过诉讼方式维护自己的专利权，甚至直接放弃自己的专利权，这有损于专利权法律制度的权威性和严肃性,而引入专利保险机制，就可以分担上述专利人的风险，更好地维护其合法权利。

“如果有保险公司协助处理专利后期保护，那我们可以专心研发了。”在山大路经营一家医疗器械公司的梁旬得知济南将试点“专利保险”后激动地说，“专利保护交给保险公司处理，就会节省我们的精力。专利有保障，产品才会畅销。”

“专利保险在投保人转嫁专利侵权诉讼风险与成本的同时，往往导致其降低注意程度，疏于防范侵权事件的发生。一旦侵权发生，就必然增加诉讼概率，导致社会总体诉讼成本增加，造成社会资源的浪费。”一位业内人士坦言，“专利保险要想得到快速推广，就必须尽量降低保费，在合同中设定好双方注意义务条款，并注意设立有效的监管与约束机制，避免专利保险制度被滥用。”

空气净化器，如何进入寻常百姓家？

□ 本报记者 刘江波

◆核心提示

去年底以来，雾霾天气频现，空气净化产业成为大众关注的焦点，空气净化器也随之成为市场上的宠儿。然而在现实中，空气净化器却与普通大众的距离很远。除去其不菲的价格以及大众的消费理念外，行业本身还有很长的一段路要走。

□记者 刘江波 报道

▶济南一处家电卖场中摆放着不同品牌、多种型号的空气净化器，而对于PM2.5的关注也成为商家宣传中新的标签。

“比去年同期多卖两成”

“今年比去年同期多卖两成，一些品牌的个别型号都出现了断货的情况。”3月4日下午，在济南三联家电市场，一位导购员告诉记者，“两年前买空气净化器，消费者考虑更多的是装修后的甲醛问题，现在很多消费者会考虑到雾霾天气的影响。”

相对于北京等城市空气净化器销售火爆的场面，济南的空气净化器市场虽然并没有呈现出井喷的状态，但销售量的显著上涨已是不争的事实。

“在我们这里，国内品牌最便宜的是1000多元，国外品牌最便宜的是3780元，这段时间来购买的消费者价格多集中在4000元左右。购买空气净化器的多还是中高端人群，除去价格的因素，他们更多地会考虑到生活的品质，毕竟价格很低的空气净化器对于现在热炒的PM2.5是起不了多大作用的。”在济南泉城路的一处家电卖场，导购人员告诉记者，“之前的时候，空气净化器在卖场中的位置并不是十分显眼，而导购人员也十分缺乏，但是现在完全相反，不仅位置便于消费者发现，同时也配备了专门的导购人员。”

“年前天气不好的时候，平均每天能够卖到三四台，现在最多每天一台的样子。”上述商场导购员告诉记者，伴随着天气的好转，空气净化器的消费量开始回落，购买空气净化器的原因也逐渐回归至装修方面。

主要是为了心理安慰？

某家电品牌的工作人员告诉记者，公司正在加大力度推广空气净化器产品，毕竟雾霾天气对人身体健康的影响非常大。但现在来看，一般是中高端人群或者是单位来购买这种类型的产品，一般家庭很少配备，因为除去价格因素外，毕竟一般家庭更注重其效能和实用性。

“对于使用效果的判定，只能从指示灯上辨识，但是指示灯颜色的改变一般需要开好长时间，才会出现些许变化。”一位消费者告诉记者，自己当初购买空气净化器主要是为了应对新房装修后甲醛对室内的污染，当时的价格比较高，直到稍微降了一点后，才从网上买了一台，“空气净化器的使用效果，单纯从人的感官角度很难作出判别，机器买了近一年多来，也总共没有开过几次，可能主要是买一个心理安慰吧。”

尽管空气净化器的发展已经有一段时间，但并没有普及，各类室内空气净化器的使用在市场上可谓刚刚起步。同时，对于空气净化器的使用效果，国家目前并无相关强制评价标准。

“现在家中实现完全密闭并不现实，总会与外面的空气发生交换，同时也需要这样；但相对于房间的面积以及家中不时进入的外界空气，空气净化器的过滤能力并不是十分高效，所以需要持续使用。”业内人士表示，“现在购买空气净化器，一方面为了应对极恶劣的天气，另一方面则是应对家中装修。目前来看，这两种情况不属于经常发生的事情，对于居民而言，空气净化器不属于必需品。”

产业发展并不成熟

去年初，国家环保部发布新修订的《环境空气质量标准》，增加了细颗粒物(PM2.5)和臭氧8小时浓度限值监测指标，去年年底出现的大规模雾霾天气也成为对于空气净化器行业的一个事件性的刺激因素。据全国家电行业协会统计，去年上半年，各类室内空气净化器普及率不到1%，而到了去年下半年，中东部部分雾霾严重地区的月均涨幅超过10%。

“因为从去年冬天以来的雾霾天气增多，今年空气净化器无论从购买量上，还是从生产企业的个数上都有很大的增长。”山东省家用电器行业协会常务副会长田占军告诉记者，“这个产品的市场潜力很大，但就目前来看，这至少不是一个成熟的产品，也不是一个成熟的行业，还需要很长的路要走。”

田占军分析，一个行业从诞生到成熟，再到稳步增长，不能仅仅依靠事件性的刺激因素。比如豆浆机的发展，与一定的事件性因素有关，但是它的产生与大多数居民的消费习惯、厨房革命以及相对适合的价位都有密切的关系，目前来看，空气净化器和普通大众的距离还是很远。

“首先，价位要下来，功能要让消费者信服；再就是空气净化器要进入一个必需品的层次。”田占军表示，“在功能方面，空气净化器尚未实现换风这一功能，而有些空调已经实现了这种功能，且价位也要低一些。依靠突发性的事件刺激，会促使某个行业进入一个跳跃式的发展，但这个发展是不可持续的。”

商贸大项目1月份新增投资12.4亿

□记者 王佳声 实习生 宫瑞雪 报道

本报讯 据济南市商务局透露，济南市1月份批零贸易业在建项目51项，当月投资约12.4亿元。

重点建设商贸项目进展顺利。启德国际金融中心大型城市商业综合体，正在进行基桩施工；绿地·普利中心商务综合体项目主体已经竣工；济南啤酒国际风情商业区休闲酒店主体建设全面完成，银座KTV、银座商务酒店、特色咖啡吧等服务业态也已完成装修设计，部分正在室内装修阶段。

新增在谈项目2项。其中，章丘城市综合体项目拟投资40亿元，建成章丘的城市地标、商务高地及高端居住区；砂之船（济南）艺术商业广场项目，拟引进奥特莱斯商业业态，采用“乐享消费与艺术商业”模式，建设旅游商业综合体。

涉农金融机构支持春耕备播

□记 者 王佳声
通讯员 李春英 张晓蕾 报道

本报讯 眼下正是春耕备播时节，农民资金需求比较大。为此，人民银行济南分行营管部指导辖内涉农银行业机构加大支农信贷资金投放、简化信贷资金审批手续。

据介绍,济南各涉农银行业机构根据春耕生产特点，积极创新贷款产品，丰富抵押、担保方式，先后推出大棚抵押、大联保体、公司+农户、合作社+农户等信贷产品。截至2月20日，各涉农银行业机构发放各项创新信贷产品6809笔、57543万元。

针对春耕备播资金需求急、短、快的特点，各涉农金融机构纷纷简化贷款手续，开辟绿色通道。截至2月20日，通过绿色通道累计为农户、农资经营户办理春耕备播贷款实际到位率达99%；85%的春耕备播信贷资金审批在5日内完成、15%在10日内审批完成。

另外，村镇银行、小额贷款公司、资金互助社等新型农村金融组织贴近农村市场优势，积极筹措资金支持春耕备耕。截至2月20日，新型农村合作金融组织发放春耕资金、金额4210万元。

□记者 王佳声 通讯员 袁致甲 报道

章丘大葱大棚春葱试种成功

3月2日，绣惠镇南套村村民收获春葱。有“葱中之王”美誉的章丘大葱，在绣惠镇试种大棚春葱成功，改变了章丘春、夏两季不产大葱的历史。据介绍，每亩大棚可产春葱3500多公斤，春葱的口头甘甜，更适合生食，2月底已开始直供北京全聚德集团。

长清区将打造万亩油料牡丹基地

□王峰 明春 报道

本报讯 长清区今年将大力发展油料牡丹种植，初步规划在文昌街道水泉峪村建设2000亩的示范基地，并积极发动有关街道、镇，以村为单位集中连片大规模发展油料牡丹，争取打造1万亩规模的油料牡丹基地，建成为济南市新兴的林业特色产业。

据了解，牡丹籽富含人体需要的氨基酸、维生素、多糖和多种不饱和脂肪酸，这种以牡丹籽仁为原料，经压榨、精制等工艺而成的金黄色透明油状液体，不饱和脂肪酸含量高达92%以上，其中α亚麻酸占42%，多项指标超过被称为“液体黄金”的橄榄油。目前，普通的油料牡丹一般可以达到亩产种子600斤以上，出油率20%，亩收入5000元以上。

□记者 刘江波 通讯员 宋来民 报道

人勤春早

尽管尚未出正月，但在平阴县孝直镇已是一派繁忙的农业生产场景。当地一些农户采用大拱棚早春土豆和小拱棚土豆相结合的种植模式，目前，大拱棚土豆已经出苗，小拱棚土豆基本种植完毕。