

每10个人中就有4个是网民。在不久前举办的广东互联网大会上,工信部通信发展司司长张峰透露,截至2012年第三季度我国互联网用户已达5.5亿人。

中国的网民越来越多,曾经的主要上网场所网吧却越来越少。据业内人士透露,网吧业每年正以10%的速度减少。曾经长沙的大街小巷都布满了网吧,现如今已是寥寥无几。

近日,记者走访了长沙河西大学城、华夏、窑岭等地的数家网吧,大多负责人提及行业的生存环境都直摇头,“数量在下降、利润大缩水、大部分面临经营困境”。

■记者 肖志芳 朱蓉 摄影 唐骏

移动终端凶猛来袭,长沙网吧业日渐衰败:2012年关了500家,在营的仅三成盈利 为解困局,网吧搞副业赚钱

【现象】

昔日一座难求,今朝门庭冷落

尽管是中午休息时刻,长沙河西天马公寓附近的“四达特网络会所”内却空空荡荡,走廊里只有一名打扫卫生的阿姨,吧台上一名收银员百无聊赖地坐在电脑旁。

“生意都做不下去了,每天人不敷出,月月亏。”对于网吧目前的情况,网吧负责人坦言有心无力,“实在是进退两难。之前投入了200多万的成本都还没有收回,若关门成本就会打水漂,继续营业却每天亏损,目前只能强撑着等人来盘店。”

该负责人介绍,以前店里的面积有500平方米,300多台电脑,几乎每天满座;而现在网吧面积缩减成300平方米,只有150台电脑,但依然坐不满,平均每天只有1/3的上座率。

不过提及这家网吧曾经的辉煌,附近的学生和居民几乎无人不知,对当时的场景也是津津乐道,“地方大、环境好,去那上网经常都要排队,生意爆满。”但如今,却门庭冷落,面临倒闭。



长沙市芙蓉南路的某网咖是近来向高端、特色方面转型的网吧之一。

【业内】

长沙只有三成网吧盈利

事实上,在网吧行业,没落的并不只是四达特一家。“附近这一带,一半以上的网吧处于亏损状态,甚至有些网吧每年还要拿出几万甚至十几万元来贴补。这样死撑着就是等着有朝一日有人把网吧盘下来,以挽回一些损失。”天马公寓附近另一家网吧的老板杨先生表示。

杨先生经营的是一家中型网吧,尽管十分努力,但也只能勉强维持收支平衡,“2003年至2009年期间,店里几乎全天满座,一天的营业额上万元,而现在只有2000元左右,净利润300元左右。但如果算上房屋装修、设备损耗,还是亏本的。”

除了河西大学城附近,记者还走访了华夏、窑岭等其他地区的多家网吧,大部分的负责人均表示,如今网吧生意一片惨淡:数量下降、利润缩水、大多面临经营困境。

业内人士也指出,“长沙网吧数量每年都在减少,2011年还有2000多家,现在估计只有1500至1600家左右,一年多就减少了近500家。而剩下的1000多家网吧里,仅三成盈利。”

几年前还是朝阳产业,如今却是哀鸿一片,网吧似乎进入了“冰川时代”。

【原因】移动终端凶猛来袭

探究网吧越来越少、生意越做越难的原因,所有人几乎都将这一现象归因于互联网时代的到来:家用电脑逐渐普及,入网费也越来越便宜,多年前的网吧爱好者大多转战家中。尤其是现在的智能手机或平板电脑,都能满足人们QQ聊天、网页浏览、听音乐、看电子书等需求。而据记者了解,在长沙,诸如星巴克、花之林、金牛角王等消费场所

的Wifi都免费向消费者开放,湖南师大、湖南大学也相继为学生开通免费光纤校园网,这些都方便了消费者上网。这必然也分流了网吧的客流。

除此之外,随着政府部门对“上网实名制”把控越来越严,公安网监工作对网吧的要求越来越高,再加上“严禁吸烟”等规定也让一些“烟客”无所适从,网吧生意也就越来越难做。

【转型】八仙过海 各显神通

据查,在长沙要经营一家拥有200台左右电脑的网吧,需要不下200万元的投入。既然成本巨大,眼看生意每况愈下,网吧的老板们自然不会坐视不理,于是纷纷使出浑身解数,积极开拓经营新思路,力图生存下去。

经营多元化

记者在采访中发现,月均尚能保持盈利的网吧无一例外地会在为消费者提供常规上网服务外,还经营一些诸如网游点卡充值、收缴手机费以及饮料、零食等项目,有的甚至还配有5小时收费98元的麻将房。最值得一提的是,有的网吧甚至经营起了餐馆,为顾客提供点餐服务。华夏一家中型网吧店长透露,经营点餐服务每月能为网吧带来过万元的营业额,这也一定程度上为困局解了围。

体制公司化

传统概念里,一个老板,一个网管,一个收银员似乎就构成了一家网吧经营的“铁三角”。然而,在经营状况不错的大型网吧中,记者发现他们的经营已经越来越规范,其内

部体制的完善与一家小型公司相差无几,技术总监、财务、出纳、公关以及大堂经理等职位一应俱全。

环境高档化

大型网吧中,不少都开始根据顾客的上网需求进行了明确的分区。这其中包括游戏对战区、贵宾区、情侣卡座区等等。据位于窑岭附近的一家大型网吧负责人介绍,网吧为了用更好的环境吸引顾客,甚至聘请了专门的公司对网吧内部安装空气通气系统,以确保在封闭的环境内也能高效实现空气流通。

整体网咖化

网咖是一个源自台湾的概念,指的是在经营饮料、甜点等消遣性质消费的同时为顾客提供上网服务,可以是顾客自备电脑使用Wifi,也可以使用商家准备的电脑。而最近,记者注意到此类新的网吧转型经营模式也逐渐出现在长沙市场上。它们中有的完全网咖化,有的则是在传统网吧的基础上增加了吧台,为顾客提供相关饮料服务。而这里的咖啡、奶茶的价格也远远低于咖啡厅,均价在8元至18元左右。

记者手记

大潮退去 才知道谁在裸泳

曾几何时,因丰厚的利润空间和广阔的市场,网吧成为了商家趋之若鹜的行业。而不过短短几年光景,一个朝阳产业却直面利润迅速压缩、数量急剧锐减、行业竞争异常剧烈的凶险处境。

“这次真的是狼来了!随着信息技术的发展,各种网络终端逐渐廉价化、普遍化。网吧行业的整体式微已经是不争的事实。”不少网吧老板接受记者采访时感叹。

然而,也有网吧负责人认为,网吧会越来越,但不会消失。“正如家里有茶叶,也会去茶馆喝茶;有咖啡机,也要去咖啡厅一样。对于喜欢玩游戏的人来讲,他们依然会选择网吧,环境和气氛很重要。”窑岭一位从事网吧经营多年的老板表示。

就如公用IC电话亭在手机出现的第15个年头也日趋消逝,移动上网平台的普及是否也会令网吧步入一个尴尬的境地?这个问题还有待现实佐证。

只有大潮退去,方知谁在裸泳。信息化时代,只有与时俱进才能力挽狂澜,网吧转型势在必行。不管怎样,曾经的通宵看电影、升级打装备、组队PK,对于很多人来说,网吧承载了太多人美好的成长回忆。作为信息时代的产物,它也将人们五味杂陈的情感浓缩其中,成为深深烙在一代人心里难以磨灭的岁月痕迹。

■记者 肖志芳