

准入门槛降低数量激增 客少利微亏损已成常态 E网情深陷困境 风光不再谋转型

日前,位于我市经济开发区的四家网吧陆续关停,正式退出十余载的稳赚神坛。客源少了许多,成本却高了不少。越干越没劲,再干就赔本。曾经人人艳羡的赚钱行业如今似乎成了网吧经营者的烫手山芋。据统计,去年以来,我市陆续有17家网吧选择关停。

记者 应柳依

发展历程

从85家井喷式增至205家

最火的时候要数网吧行业刚兴起的那几年,也是网络游戏《传奇》刚推向市场的时候。回忆起网吧上座率高达90%以上的年代,80后的游戏发烧友孙奇感慨道,曾经的辉煌如今已是时过境迁。

十多年的发展历程见证着网吧的兴衰荣辱,2004年至2014年是我市传统网吧行业兴起时期,也可以说是网吧经营的黄金十年。在总量控制阶段,我市网吧总数一直保持在85家不变,但可以变更法人经营,这个时间段网吧总量虽然不增加,但是网吧的计算机终端每年递增,上网环境逐年变好,到2014年底网吧经营环境基本是高大上了,单体网吧计算机终端数最多的达到480台,那时的网吧业主基本都是赚钱的。

当时因为网络经营许可证审批受限,所以我市网吧总量处于可控阶段,但由于可以变更法人经营,一张网络经营许可证在市面上动辄被炒到几十万元,甚至上百万元。原位于广场路的某网吧经营业主周先生说,当时,只要能找到合适的场地,凑齐资金开网吧,还是处于高回报又稳赚的阶段。

好景不长,冰封了10年的单体网吧在2014年正式解禁审批。由于长期的市场垄断以及前期经营利润可观,造成了很多投资人蜂拥而上的局面。短短两年时间内,我市通过新审批的网吧有120家,甚至一度上升到205家的巅峰值,在册终端数高达2.23万余台,集中分布在城区、经济开发区等地。

为了较好地了解网吧行业经营状况,为行业发展提供一个科学实际的依据,市文化市场行政执法大队于上个月开展了一次以网吧经营业主和网吧玩家为主要对象的市场调查。数据显示,东城街道在许可审批放开前原有19家网吧,放开后激增到31家,经济开发区更是由8家演变成40家,除了舟山镇尚未设立网吧,其它镇街区均有明显增长。

经营状况

竞争激烈收入锐减甚至亏损

在激烈的竞争下,这一行业迅速从炙手可热变成了烫手山芋,绝大多数网吧面临关停还是继续的抉择,走到了生存还是消失的关口。

近来生意每况愈下,能保本就不错了。说起经营现状,位于巴黎商街的一家网吧股东王先生苦笑着摇头说,面对经营滑坡,网吧在去年进行了装修以及电脑换新的调整,更适时推出了较大力度的网费优惠。结果只是活动期间上座率爆满,优惠期结束后又恢复了原样。现在,每天上座率在30%左右,只剩下一些游戏玩家。

面临滑铁卢般的上座率,上网收

费却没有得到相应地提高,这让网吧运营更是雪上加霜。现在在哪都能上网,智能手机十分普及,再加上客源流失后的网吧业竞争激烈,上网费却涨不了。王先生说。

西城街道一家网吧负责人算了一笔经济账:三年前,网吧每小时收费3-8元不等,如有80台电脑,投入约万元的网吧保守平均上座率60%以上,日营业额就能达到5000元以上,一两年能回本;而目前,上网费为每小时1-5元不等,为了留住老顾客,往往还有充值返送活动,相应的食品、点卡收入急剧减少,使得利润一再压缩,不少网吧仅能勉强保本。

目前,全市在工厂集中地和热闹的商业街,网吧布局已十分密集,经营业主对硬件投入也已达到一定的高度,较于以往,装修档次更高、主机更好、显示器更大等。单体网吧的规模也向精细化发展,大多以网咖形式经营,但残酷的竞争下,依旧有五成网吧面临亏损,而原有的老网吧随着房租的到期、收入亏损和其他因素的共同影响下,已果断转行。

在用工工资、行业竞争等多重压力的夹围下,去年以来,我市陆续关闭了17家网吧,那些单体计算机终端数较大的网吧基本处于亏损状态,一些经营环境欠好的网吧要么重新装修及更换硬件设施,或是变更经营场所甚至是关闭。

方向分析

明确定位加强理念抱团发展

纵观我市网吧发展全局,当前不少网吧正处于多重因素影响的困难阶段,究其主因是网吧数量增加、上网人员总数减少(外来务工人员减少、家用电脑增加、智能手机的冲击、其它休闲方式增加)、网吧经营内容更新较慢(以网游、聊天、看影视节目为主)、相互压价恶性竞争等。

针对当前困局,并结合今后社会发展的可能趋势,相关人士建议,对于房租快到期,且电脑装修老旧,而周边竞争大的网吧应先考虑转行,规模大的网吧可适当降低规模改善环境,比如明确定位,选址针对性强,在清晰确定网吧的消费群体类型情况下,再选择合理的经营地址及进行相应装修和服务项目的布局。

此外,业内人士还建议,纯网吧可以引入其它经营项目,如咖啡卡座、虚拟现实和其它休闲、餐饮等功能区,网吧业主间也该多沟通交流,经营理念上相互学习、经营模式上相互补充,减少恶性竞争。管理部门在做好严格管理的同时,也要做些服务工作,如召开区域业主座谈会、打击黑网吧、引导网吧代表外出考察引入好的经营理念经营模式和服务项目等。

趋势似乎十分明朗,至少在当下,网吧需要靠着抱团理念群策群力寻找解决问题的新方法,明确定位加强创新意识,才能为该行业发展注入新的生机。



某网吧内景

各镇(街、区)网吧开放审批前后家数对比 (以许可审批数为准)

	东城	江南	西城	经济开发区	城西新区	花街	石柱	前仓	芝英	古山	方岩	西溪	龙山	象珠	唐山	舟山
审批前	19	13	7	8	3	2	2	1	6	13	2	2	2	5	2	0
审批后	31	11	31	40	9	2	7	2	20	20	6	4	10	5	5	0

审批前后各主要经营数据对比 (以2013年度和2016年度为参考)

	经营地址	规模	电脑	开设功能区	收费标准
审批前	相对集中,主要分布在商业街和各镇所在地	平均电脑160台	品牌机为主,显示器两级分化,乡下较一般,城区较好	主要根据场地有一定的划分,小包厢和大厅和主机的好坏	基本在3元到8元
审批后	相对分散,主要分布在商业街和务工人员较多的村	平均不到一百台	品牌机为主,两级分化不明显	有较大的划分,有电竞区、咖啡座	基本在1元到5元

	年收入	利润来源	主要成本	主要问题	多数业主的解决办法
审批前	基本100万到400万(平均净收入100万)	上网机时费、食品类、游戏点卡	硬件、房租、人员工资、电费	选好的经营场地难,两年要装修一次	如何和周边网吧竞争或是变更经营场地
审批后	目前五成网吧已亏损	上网机时费、食品类	硬件、房租、人员工资、电费	行业竞争、房租租期较长、转行风险大	转行、提供更丰富的上网服务

数据由市文广新局文化执法大队提供