家庭电脑逐渐普及，年轻消费群体被手机端游戏分流，经营成本不断增加

一年倒闭超1.2万家，网吧路在何方？

在个人电脑稀缺的年代，很多年轻人在网吧里感受着互联网带来的快乐。可如今，网吧已经渐渐淡出人们的视野，昔日的辉煌早已不在。

曾经风靡全国的网吧为何现在不火了？网吧未来出路何在？《工人日报》记者对此进行了采访。

00后不再买账

“等租约到期，就不干了。”51岁的老金在山东济南经营一家网吧已有16年，今年或许是他开网吧的最后一年。

老金开网吧的第二年便租了一个200多平方米的商铺扩大规模。“在生意最好的时候，这条600多米的街上有6家如此规模的网吧，到了晚上和节假日，家家爆满。”

与网吧曾经的辉煌形成鲜明对比的是如今的惨淡。“现在这里只剩我一家了。如果那时有人跟我说有一天我的网吧会倒闭，我是不会相信的。”回忆起2007年的高光时刻，老金感慨万千。

天眼查数据显示，2020年，网吧相关企业吊销数量为3638家，注销数量为9250家，倒闭的共有12888家。截至2021年2月，全国存续在业的总量为124818家。

有业内人士认为，网吧较为风靡的时候，家庭电脑的普及程度还不高。如果人们想要上网、玩游戏，只能选择去网吧。但随着互联网的发展，电脑逐渐成为多数家庭的必备品。作为曾经网吧的消费主力军，80后、90后陆续成为家庭、社会的中流砥柱，不再有大把的时间、精力和朋友们去网吧组队玩游戏。而不少00后消费群体被手机端游戏分流，可以随时随地玩游戏，网吧对他们来说已经没有必须要去的理由。

经营成本飙升

随着客户端游戏的不断涌现，对电脑的配置要求也越来越高。北京的一家网吧老板陈冠旭回忆说，2017年发行的游戏“绝地求生”大有席卷全球之势，整个行业都为之一振。

为了吸引顾客，抓住行业的“新风口”，网吧老板纷纷投钱把网吧升级为网咖。“网咖与网吧的区别，首先就在于硬件配置上，处理器、显卡、高刷新频率电竞屏、高端机械键鼠、专业电竞椅是标配，一台电脑需要过万元。”陈冠旭说，网咖增加了水吧、手游、桌游之类的配套服务，定位成游戏玩家休闲社交的场所。

在网吧升级网咖这轮洗牌中，没能成功升级的网吧率先被淘汰了。

2017年国庆开业期间，高配置为陈冠旭的网咖吸引了众多顾客，半个月的会员充值金额达到50万元。然而，由于“绝地求生”游戏本身存在的一些漏洞，以及外挂软件的出现，导致游戏人数锐减。

有业内人士分析，这次回光返照无疑是对网吧行业的巨大打击，升级成为网咖后的设备费、维护费、人工费都增加了，而消费者却不买账。虽然有消费者愿意为体验感付费，但大同小异的网咖仍满足不了需求。此外，在一些大城市中出现了招揽顾客能力较强的“电竞馆”，而网吧行业的从业者多为个体经营，抗风险能力弱、资金压力大是他们的共同痛点，在竞争中纷纷败下阵来。

转变经营模式迫在眉睫

同样经历了转型网咖的网吧老板王梦尚表示，近几年，客户端游戏市场没有新的爆款游戏，来网咖玩游戏的顾客越来越少，但平均每个月10万元左右的收入，持续经营还是没问题的。“当初设想3年时间回本，等设备面临淘汰时再决定抽身不干或者继续投资，谁知2020年来势汹汹的疫情直接击垮了我。”

有业内人士表示，疫情加速了网吧行业的衰落，但不是压垮网吧行业的最后一根稻草。投资一家网吧的回本周期越来越长，设备配置更新换代速度很快，主打游戏服务的网吧可能3年就得更新一次硬件，以保障消费者的体验不受影响。“但成本自然也会增加，倘若成本全部转嫁到消费者身上，消费者肯定不买账。”

《2020年中国游戏产业报告》数据显示，中国游戏市场实际销售收入2786.87亿元，国内游戏用户数量达到6.65亿人。“未来游戏行业依然前景可观，但是对于网吧经营者而言，等客上门的时代已经过去，摆在面前的只有转变经营模式。”上述业内人士分析。

据悉，一些网吧老板开始摸索转型，有人将网吧和电竞赛事相结合，吸引顾客。