

伴随着上网渠道的快速多元化及消费群体的大幅“缩水”，传统网吧不可避免地陷入经营困境，但一种融合网吧上网服务、咖啡厅休闲元素、电子竞技专业场所等多重功能的复合型网吧业态却逐渐走入大众的视线。

网咖 你是网吧请来的救兵吗？

■本报记者 刘旭

9月12日，经过一个多月的装修，乔睿的众创网吧再次开张，不过改了名字，变成了“众创网咖”。

一字之差，却是远超“一字千金”的花费，改名之后，乔睿先后投入了200余万元。

除了新增的点餐系统、灯光系统、水吧设备、植被绿化等，原来的上网区域也不再是几十台电脑一字排开，而是通过装修隔断，有了大厅、卡座、包厢之分，还有了电子竞技区。

据了解，近两年，在沈阳悄然兴起了一批这样的提供休闲、饮品、舒适环境上网的网络咖啡厅。

不可否认的是，如今网吧数量逐年递减，经营状况每况愈下，面临生存难题已是人所共知。有业内人士表示，网吧功能扩大继而化身网咖是其未来变革的必由之路。

然而，网咖真能拯救网吧吗？

网吧转让潮及低开机率现象凸显

在沈阳市皇姑区长江北街，辽宁大学东门附近不到300米的距离内有东方二十一世纪网吧、太平洋网吧等4家网吧。其中，3家电脑数量超过300台，属于大中型网吧。

9月12日，正值周六下午，记者走访这四家网吧时，每家只有二十几个顾客在上网，好几排电脑都黑着屏。同样，在沈阳市铁西区滑翔居民区内也有多家网吧，有些网吧

>>>观点

技术改变生活

创新才能生存

■本报记者 车辉

当欧洲中世纪的传教士利用羊皮来垄断知识传播时，中国印刷术的到来让欧洲普通民众可以与愚昧保持距离；王选院士的世界首套中文彩色照排系统又让汉字告别了火与铅……这样的例子不胜枚举，人类的每一次技术进步都会给自身带来奇妙的体验。

技术的进步也会逐步颠覆一些陈旧的行业，让一些我们曾经无比熟悉的事物完全

消失。而这一次闪亮登场的是移动互联网，而逐渐离我们远去的事物是网吧。

移动互联网的普及，WIFI的无处不在让越来越多的人离开网吧。

如今，网吧在大众印象中几乎已是环境“脏乱差”，顾客复杂而又混乱的上网场所代名词。技术进步既然可以让我们在家舒舒服服上网，随便找个免费WIFI环境就可以用手机看电影，消费者何必又要花钱去一个破乱的地方。

在互联网刚开始普及的阶段，网吧具有旺盛的需求。彼时手机尚不能上网，个人电脑也还没有进入寻常百姓家。能带来较好上网体验的网吧如雨后春笋般在各大城市特别是高校周边兴起。从2000年到2010年10年间，读大学的青年人都是网吧时代的深度体验者。“10元包夜”、“联机CS”这些元素也构成了很多人青春的记忆。

随着移动互联网时代大踏步走来，网吧经营环境恶劣、经营模式单一、缺乏创新等消

应该是娱乐综合体，只要顾客需要，他可以添加更多的模块，像水吧和甜品、体感游戏区、电子竞技区、桌游休闲区、观影区等都可以融入其中。

百万投入能否收回成本成疑问

9月14日，记者来到位于沈阳市和平区西安街的仟闻网咖。一进门，舒适的冷气扑面而来，干净整洁的大厅，花朵型吊灯发出柔和的灯光，红绿彩带、彩色气球挂满顶棚，菱形玻璃组成的装饰墙和红色、咖色挂着花环的砖墙上，贴有禁止吸烟的标识。白色超大显示屏，舒适的沙发卡座，投影仪播放着热门网络游戏比赛视频。

记者发现，网咖内提供的电脑都是高端机，座位之间的距离也很大，避免了空间太小产生相互碰撞与影响的尴尬。每隔几分钟，就有清洁人员来回走动收拾垃圾，服务员随叫随到接受点餐，让人误以为这里是主题咖啡厅。网咖前台工作人员告诉记者，这里每天都是满座，周末顾客会更多。

然而，不是所有网咖都有良好势头。

位于沈阳市铁西区某居民区内的馨苑网咖，开业6个月，由于位置远离商圈和学校，来上网的顾客较少，开机率不足40%，饮品收入也不多。“通常网咖建立都要投入上百万的装修和设备购置费用，后期还要有高额的维护费用。按照现在的经营情况，5

年后都不一定能收回成本。”馨苑网咖一位工作人员说。

乔睿翻出了他的装修账本，众创网咖面积近300平方米。“装修建材、监控系统、点餐系统、灯光系统、空调系统、消防系统等花费60万元；电脑、耳机、鼠标、吧台设备、水吧设备、网络机房、桌椅、餐饮用具、植被绿化等花费100万元；房屋租金、水电、办公用品、光纤安装等支出花费40万元，总共投入200万元。

“预计两年内收回成本，饮品收益应该在50%以上，其次是上网收益，承办电竞比赛也会有部分收益。”乔睿说。

乔睿告诉记者，成功与否的关键是看如何经营。一些投资者盲目跟风，进行高成本投资，却缺少运营管理的人才，没有专业技能和管理优势，容易造成资金流失和网吧转型失败等难题。事实上，一些位置偏、没有特色、标着网咖的名字实质上还是传统网吧经营模式的网咖很难回本盈利。

电子竞技能否让网咖迎来春天

电子竞技行业可谓是国内的新兴产业。2003年11月，电子竞技被中国体育总局列为第99个正式体育项目。2004年6月，中华全国体育总会主办的首届全国电子竞技运动会开赛，而今年网络游戏“DOTA2”国际邀请赛1800万美元的奖金更是备受关注。电子竞技所带来的巨大经济效益和发展空间让人憧憬，许多网咖盯上了电子竞技赛事办权和授予权。

今年4月，华硕杯英雄联盟网吧QQ冠军联赛奏响了号角，这也给网咖带来了新的机遇。

网咖负责人陈轩告诉记者：“这款网络游戏全球日均在线用户2700万人，是中国年轻玩家最多的电子竞技游戏，可以吸引全沈阳市的电竞爱好者前来参赛和观战。同时还可以吸引其他游戏赛事及一些娱乐活动项目到网咖内，网咖可以实现资源整合、场地支持、游戏推广、后勤服务，成为娱乐综合体，这些都可以让网咖增加更多利润资源，获得更多收益。”

沈阳市文化娱乐产业发展协会会长张冬梅介绍，沈阳在校大学生中，参与电子竞技游戏的人数比例为70%。按新生入学人数据计算，仅沈阳市每年将新增大学生电子竞技人员28万人，如果再加上社会新增人员，沈阳市约有近100万电子竞技人群。然而，当下能够提供良好竞技场所的网吧却比较少，具备专业电子竞技的场所则少之又少，发展前景广阔。

2014年11月，国家文化部、工商总局、公安部、工信部联合发出通知，调整网吧行业管理政策，取消了对上网服务场所计算机数量的限制，鼓励开展多元化经营。

乔睿相信，网咖通过将咖啡馆的休闲元素、电子竞技的关注度和网吧的上网功能相结合，一定会迎来春天。

创维白电与东芝展开合作

本报讯 创维集团与日本东芝株式会社日前宣布，创维旗下白电产业公司创维电器与东芝旗下生活电器公司东芝生活电器株式会社(TLSC)签署战略合作协议，双方将就白电产品(冰箱、洗衣机、吸尘器)展开长期战略合作，合作内容包括国内外市场销售、产品开发、供应链及精益制造领域等全方位合作。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局，创维希望借助本次战略合作，促进冰洗产业向高端化、智能化、规模化发展。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。双方的合作可以优势互补，东芝可利用创维强大的渠道资源进一步拓展中国市场，大幅改善本土化运作。而创维则可借助与东芝在市场、技术、制造领域的合作，加速推动自身冰洗产业的升级发展。(东升)

申办HACCP认证促进高铁餐饮安全升级

本报讯 10月1日，新修订的《中华人民共和国食品安全法》正式实施，在全国各食品行业即将掀起学新法、立新规、求质量的食品安全新风时，济铁旅服青岛高铁餐饮管理公司成功申办国际食品安全风险管控体系HACCP认证。

HACCP，全称为“危害分析和关键控制体系”，是国际公认的食品安全风险管控体系。青岛高铁餐饮公司服务着济南局发往全国各地的56.5对高铁动车，每日服务旅客上万人次。公司经理董翠萍说：导入HACCP，就是让高铁餐饮食品安全风险预控性更强，食品质量更高，旅客食用更放心。(侯庆文 王翠)

驼峰场上的“80后发明家”

本报讯 刘泽勇，是包头电务段驼峰车间工程师，也是驼峰场上的“80后发明家”。先后参加2.3型轨道电路故障测试仪、驼峰轨道电路模拟台等多项电务信号技术攻关。

驼峰信号设备就像铁路上的“指挥官”，特别是减速器机械尺寸测量仪使用更是困扰驼峰场现场检修的一大难题。面对交错纷乱的电路图，不服输的刘泽勇白天练，晚上学，最终成功制作出便于测试的“多用途减速器开口测量尺”，解决现场职工测量难题。7年来，刘泽勇先后设计完成了驼峰轨道电路模拟台、2.3型轨道电路故障测试仪、打风室自动加热控制系统等10余个攻关项目，解决疑难杂症百余个，有效保证了安全生产。(王耀鼎 杨利彦)

过程中，一大部分曾经只想赚快钱的“作坊式”的网吧仍然将不可避免地倒闭。

互联网正在颠覆着很多行业，但传统行业需要正确面对的是，不要仇视互联网带来的变化，因为这毫无意义。正确的做法应将此作为一次改造自我的契机。比如面对互联网时代的冲击，实体书店也有开展咖啡、读书会、纪念品多种经营的转型，实体书店也将有进行线下结合线上经营、与电商深度合作的尝试，这都会带来行业的进步，从而给消费者更好的体验。

因此，网咖变身网咖给我们带来的启示是，新事物与传统事物互相促进与融合，方能取得共同的进步。在面临技术改变生活的时候，拒绝往往会使走死路，而只有创新才能生存，也才能获得更长远的发展。

2015中国品牌价值百强揭晓 海尔蝉联榜首

本报讯 9月17日，2015(第21届)中国品牌价值100强榜单揭晓，海尔以1288.6亿元的品牌价值居榜首，这也是海尔连续14年蝉联榜首。另外，海尔集团旗下独立子品牌日日顺也榜上有名，排名第24位。海尔集团是唯一一个两个品牌进入百强的公司。

据了解，作为国内自主品牌价值研究的权威榜单，“中国品牌价值100强”也是全球研究中国消费品牌颇具参考价值的评选活动之一，主要研究对象是在中国创建的百个消费类市场主导品牌。

年度榜单更注重“互联网+”对传统行业品牌的挑战。海尔稳坐“中国品牌价值100强”榜单首位，得益于海尔从2005年就开始寻求互联网的转型，没有单纯追求规模和速

度的增长，而是另辟蹊径进行了“人单合一双贏”模式的探索。

本次品牌榜主办方是这样评价的：“通过企业平台化、员工创客化、用户个性化，海尔由白色家电制造企业整体转型为创业平台。通过提供资金、品牌、财务与人事管理等创业资源，与企业内外创业者形成一个共创共赢平台，已经孵化和孕育2000多家创客小微公司。海尔的转型成功与否，直接影响着我国传统制造业的未来之路，值得特别关注。”同时，主办方认可日日顺在物联网方面的创新：“日日顺依托四网——虚网、营销网、物流网和服务网，使电商‘最后一公里’落地服务得到一次性解决，成为国内外家电、家具等大件产品在中国市场的首选物流渠道。”(东升)

房车市场潜力大

据了解，由中国经济时报社、苏州市吴江区人民政府、中国汽车新闻工作者协会、苏州太湖新城吴江管委会、吴江东太湖生态旅游度假区管委会共同举办的本届展览会旨在推动我国旅居车产业高速发展。当下，伴随着国民大众旅游休闲消费时代的到来，旅游和生活逐渐融为一体，我国的房车旅游或将迎来春天。相关资料显示，2014年，中国国产房车生产企业已达56家，生产大约150余种不同车型，年产量逾5万余辆，至2020年年产量将达35万辆。

值得一提的是，房车市场的发展与房车露营地的建设密不可分。一般认为，房车露营地是针对房车使用者营建的，可以提供车辆补给，同时也是为人们提供休闲度假氛围的、具有一定风光娱乐的场地。目前，我国的房车露营地建设仍处发展阶段。2014年，全国已有建成房车露营地200个，至2020年将规划建成1万个房车露营地，随着房车市场的逐渐发展壮大，房车露营地的营地条件、建造标准也正在提高。



“网咖”环境显小资，为消费者提供了饮料咖啡、苹果电脑等。
王健/CFP

天津搭建平台吸聚北京外迁商户

■本报记者 吴凡 摄影报道

日前，位于天津市西青区的卓尔电商城与3000多个商户正式签订租协议，其中超过2000家来自“动批”、“大红门”等北京老商品批发市场。预计到年底，还将有上千名商户签约此地。

记者在实地采访中发现，该商城一期6

栋大楼的主体工程已经基本完工。目前，工地建设者们正在抓紧时间做后续完善工作，准备尽早迎接签约商户的入驻。

据了解，不同于河北等地的新兴批发市场，该商城在立项之初就着手搭建了电商服务平台，主动帮助迁入的批发商户升级线上服务。同时，凭借天津大学城带来的人才资源优势和不错的交通区位因素，该电商城已经赢得很多北京外迁商户的青睐。

①卓尔电商城位于天津市西青区，紧邻天津大学城，总投资150亿元，占地2000亩，建筑面积300万平方米。

②一期6栋大楼的主体工程已经完工。

③商城内部建设者们正在紧张施工。

④两位电焊工在商城的大门上方作业。

栋大楼的主体工程已经基本完工。目前，工地建设者们正在抓紧时间做后续完善工作，准备尽早迎接签约商户的入驻。

据了解，不同于河北等地的新兴批发市场，该商城在立项之初就着手搭建了电商服务平台，主动帮助迁入的批发商户升级线上服务。同时，凭借天津大学城带来的人才资源优势和不错的交通区位因素，该电商城已经赢得很多北京外迁商户的青睐。

①卓尔电商城位于天津市西青区，紧邻天津大学城，总投资150亿元，占地2000亩，建筑面积300万平方米。

②一期6栋大楼的主体工程已经完工。

③商城内部建设者们正在紧张施工。

④两位电焊工在商城的大门上方作业。

国内首条中低速磁浮工程进入冲刺阶段

本报讯 (记者刘静 通讯员邓昆仑)9月28日，在国内首条中低速磁浮工程——长沙磁浮工程工地上，人来车往，呈现出一派紧张有序的大干景象。据了解，长沙磁浮工程是国内第一条自主设计、自主制造、自主施工、自主管理的中低速磁悬浮，是继上海以来又一个开通磁悬浮的城市。

长沙磁浮工程连接高铁长沙南站和长沙黄花国际机场航站楼，线路长18.54公里，设计速度为每小时100公里。项目于2014年5月16日开工，计划2015年12月达到通车条件。该工程由中国铁建按照EPC模式实行设计施工总承包。据中铁十六局集团项目经理温常力介绍，横跨浏阳河的浏阳河特大桥连续梁采用挂篮悬臂法施工，为全线唯一一座采用挂篮施工的连续梁。项目部克服征地拆迁复杂，经历两个汛期等困难，于6月18日合龙，比节点计划提前12天，获得了业主高度肯定。

创维白电与东芝展开合作

本报讯 创维集团与日本东芝株式会社日前宣布，创维旗下白电产业公司创维电器与东芝旗下生活电器公司东芝生活电器株式会社(TLSC)签署战略合作协议，双方将就白电产品(冰箱、洗衣机、吸尘器)展开长期战略合作。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

创维集团总裁杨东文表示，与东芝合作是创维针对旗下冰箱、洗衣机产业所作的重要战略布局。

创维电器总经理吴启楠表示：创维的不足之处在于进军冰箱、洗衣机领域时间不长，各方面积累不够，目前又正处于规模突破与产业升级的关键时期。

</