

从辉煌到落寞，从消沉到憧憬

当“电脑城”的标签逐渐褪去

走访

1 新赛格撤场了 曾多次改造但难掩萧条

2023年11月29日，新赛格电子城的大门正式上封，宣告这个经营了25年的电子元器件商场就此关门结业。

这座位于岗顶天河路北侧的电子批发城于1998年开业，是广州电子元器件一站式交易的重要场所，各种新奇潮流的电子尖货都能在这里找到。

2015年前后，新赛格便逐渐放弃了做电脑方面的生意，将主营业务转向安防设备、LED照明和仪器仪表等，这是新赛格“遇冷”后的一个转型，但业态依旧单一、传统。

新赛格遇冷8年，关门只用了8天。

据这里的租客透露，他们2023年11月21日接到通知，限期一周搬离。“通知3天后，大厦就停掉了办公用电，想再抓紧做几天生意也不行了，只能赶紧搬，但搬走能减半个月租金。”一位姓祝的档口老板说。由于还有大量的货囤在手上，老板们只好临时搬到了旁边龙苑大厦的高比雅电子城。因为规模小得多，老板们

把这里称作“方舱”。

到2023年11月29日，新赛格便人去楼空，大门上多了一纸封条，加盖兆隆实业有限公司的公章。

“在新赛格十来年了，对那里也有感情，根本也没想搬。”祝老板说，其实这里并不属于新赛格，“等于是新赛格当‘二房东’，然后划分档口再租给我们，现在新赛格不干了，我们只能搬走。”

也有趁着新赛格关门而彻底放弃生意的小老板。原本做安防生意的刘老板认为，新赛格的柜台太老旧了，他自己都常常感觉压抑，顾客越来越少很合理。“早就干不下去了，一天到晚也没几个人来买东西，大多就是过来看看，很多人看完就去网购了，因为线上线下没有区别。”

事实上，为了应对电商的冲击，新赛格曾进行过多次改造，试图吸引更多消费者和商家。可惜，这些努力并没有改变市场颓势，新赛格最终选择撤场。

据兆隆方面的人透露，接下来将装修改造再重新招租，具体经营用途要视承租人的引进情况而定。

2023年11月底，位于广州岗顶的新赛格电子城正式宣告撤场，这个华南电子元器件的超级集散地就此结束使命。

新赛格不是第一个退出岗顶的电子商场，早在2018年，太平洋就率先离开——太平洋A座重组为众程，太平洋B座改做餐饮。此外，南方电脑城几乎空空如也，壬丰大厦1楼改行卖车，现在还有一点电子生意的大概只剩下众程数码广场和天河电脑城了。从人满为患到门庭冷落，昔日辉煌的岗顶电脑城似乎已是昨日黄花。

不过，依然还有很多电脑老板扎根在岗。已经在这里干了将近20年的老罗说：“现在是在没以前赚得多了，但这里地段好啊，就算转型肯定也还有生意可以做。”

■新快报记者 王敌 文/图

辉煌

2 信息差带来暴利 装一台电脑就能赚三四千。

买电脑，去岗顶！这句话，广州人都知道。

上世纪90年代初，电脑城被视作IT经济的象征。IT产业的繁荣把岗顶托举了起来，凭借区位优势，岗顶迅速成长为全国有名的“电脑城”。太平洋数码广场、新赛格电子城、KB展望数码广场、总统数码港、南方电脑城、天河电脑城、百脑汇……一时间群雄并起，岗顶也成为华南最大的数码交易市场和广州人气最旺的高科技商圈。

天河电脑城的老肖说：“2000年前后，我一天装十几台机是家常便饭，生意忙到做不完，经常是右手拿筷子，左手拿螺丝刀。”

必须承认，组装机是电脑城崛起的关键。

在国内电脑行业刚兴起的时候，懂电脑的人不多，价格也不透明，最重要的是没有其他渠道可以购买。目前从事游戏研发行业的欣哥表示，国内的电脑行业比国外晚起步了十几年，所以存在信息差，这就给了电脑商赚差价的空间。在电脑城干过销售的阿龙说：“九几年那会儿，我的老板经常自己去香港、深圳进硬盘，装包里坐火车带回来，一趟背几十个，每个硬盘都能赚千八百块。”

商家往往可以把过时的、二手的、廉价的元件拼成

一台“高档家电”，然后高价出售。小鹏汽车CEO何小鹏透露，他人生的第一桶金就是在电脑城淘来的，那时他大学还没毕业。“1995年到1997年，我在太平洋电脑城干装机，装一台我最多能赚三四千元。”

利用信息差，岗顶的电脑商都赚得盆满钵满。岗顶电脑城的门面也是一铺难求。“我2012年刚进这行的时候，就租了一个一平方米的玻璃柜台，月租五六千元。就租这么一个小档口，也得给‘喝茶费’。”“喝茶费”是电脑城火爆时期的特有现象，下家要给上家一笔钱才能得到档口的租用权。“那时，稍微像点样子的摊位‘喝茶费’都得大几万。”大伟说。

即便铺租这么贵，还得再加一笔不菲的转让费，但来电脑城做生意的人依旧挤破了头，因为只要愿意干就能赚钱，不愿意干了转让档口还能套一笔“喝茶费”，而且根本不愁找不到接盘侠。说起当年的盛况，卖电脑20多年的老宋调侃说：“以前在岗顶开店做电脑生意，如果赚不到钱，要么是伪君子，要么是真傻子。”



▲昔日门庭若市的南方电脑城如今门可罗雀。

◀南方电脑城外小摊贩打着高价收购电脑的广告。

▶太平洋电脑城率先转型，如今成为“美食城”。

拐点

3 价格逐渐透明 电商普及导致生意下降

因为背靠华师、华工、华农和暨大等高校，岗顶电脑城从来不缺少学生市场。

欣哥上大学时正是岗顶电脑城体量疯狂膨胀的年代。1999年，上大三的欣哥攒够了钱装了一台电脑，也见识到电脑城的水有多深，“各种坑，电源、主板、内存条、硬盘都有可能是二手的，虽然完成了装机，但经常很难用，基本上每个在电脑城装过机的人都踩过‘坑’。”

经常混迹岗顶的人都知道，石牌西路还有一个专门收废旧电脑的二手电子城，主板、CPU、内存条、硬盘、显卡等电脑基本元件被粗暴地堆在一起，20元就能买到一个CPU。内行花300元就能拼出一台中古电脑；外行则根本不知道这里的东西经常被拿去电脑城以次充好。

为什么去电脑城买电脑的人越来越少？欣哥说，一个重要的原因是价格透明。“大家都能在网上查到价格，不容易被‘宰’了。”

电脑城的拐点发生在2009年。这一年，电子商务的风暴开始刮向电脑市场。

一开始，岗顶的电脑老板们对电商的出现并没有什么危机感。阿龙说：“我记得有一回客人来购机，给我们看京东上面的报价，我们还跟人家讲‘网上有可能买到假货’之类的蠢话……”

电商平台的出现极大地抢占了实体店的市场份额。据@中关村在线统计，从2010年开始，国内实体店的装机交易量约以每年10%的速度下滑。这一点，大伟深有体会，2012年刚入行时日装机量大约在8台至10台，现在日装机量大概只有1台；装机“油水”也越来越少，“10年前装一台机器至少有30%的利润，现在能有5%的利润就不错了。”

就在电商攻城略地之际，笔记本电脑也因为亲民的价格在那两年大规模普及。从电脑城商家的角度看，笔记本电脑的普及不是一件好事。从卖装机到改卖笔电的李总打了个比方，“组装机就像盖房子，砖瓦都要从电脑商这里来，笔电就像商品房，可以直接拎包入住。”最关键的是，由于笔电在出厂时就自带参考价，经销商几乎无法从中渔利。

“驶者”

