■ “当当下架未促销出版社图书”追踪

李国庆称已“说服”出版社促销

当当网CEO李国庆表示98%的图书供货商都将参与周年庆让利活动

新京报讯 （记者刘夏） 昨日，当当网CEO李国庆在参加“搜狐企业家论坛2012年会”时表示，当当网和图书出版社之间的矛盾已经解决，在13周年庆期间，98%的图书供货商都将参与让利活动。

“我理解出版社不配合”

此前10月底，多家当当网图书供货商向本报记者表示，当当网要求所有供货商必须参加11月9日前后的店庆大促，并承担部分促销费用。

当时，已经有上海世纪出版集团、科学出版社、中央编译出版社、北京青果常成文化发展有限公司等四家出版社因不配合促销活动，遭到当当网下架图书的惩戒。

针对当当网和书商之间的矛盾，李国庆回应称，目前已经说服了那些感到勉强的出版社，共有98%的图书供货商参加促销，接近他本人预期的100%。而去年当当网周年庆上，参与促销的书商比例大概在80%。

李国庆昨日对新京报记者表示，他对不愿意配合让利的出版社表示理解。“像生活类、少儿类、小说这些，打折确实能拉动销售，出版社会感到高兴。”他表示，“专业类书籍不同，打折对销售影响不大，出版社就不情愿。”

当当网曾称有超过2000家供货商，并与其中长期合作的部分图书供货商签订过排他协议。但随着京东商城、苏宁易购进入图书领域，当当网不再一家独大，对书商的约束力也受到威胁。今年年初，李国庆在公开场合透露，图书的毛利率被京东“从25.5%给打到19.5%。”

“当当网图书现在的毛利率仍在19%，网上图书市场份额一点没少，还是盈利品类。”李国庆昨日表示。

不过图书的天花板已经出现，当当网在积极向百货转移，但除了图书品类，其他仍然在亏损。最新财报显示，2012年第一季度当当毛利为14.2%，第二季度为13.1%。

进驻天猫因“流量大”

此前10月30日，当当正式进驻天猫，前者以旗舰店的形式，将其图书、日用百货等于后者的平台进行售卖。对于进驻是否强大了天猫，弱化自身的质疑，李国庆昨日回应称，“只要有好的流量，倒扣流水也比广告费便宜得多。”

李国庆解释称，首先考虑到日用百货、婴童、家纺等都需要天猫的知名度、流量。其次，目前的天猫已经大力度清理整顿过假货和盗版，具备了进驻的条件。

“当当进驻天猫这件事是我提出来的，”李国庆表示，现在在导航网站、搜索方面支出的宣传费用也很多。只要有好的流量，倒扣流水（指按照商家的流水销售额从中收取一定比例的费用）也比广告费便宜得多。

“人家在人流热闹的商业街上搞一个商业地产，我们就是卖商品的，当然要进驻了。再说租金也不贵。”李国庆称。

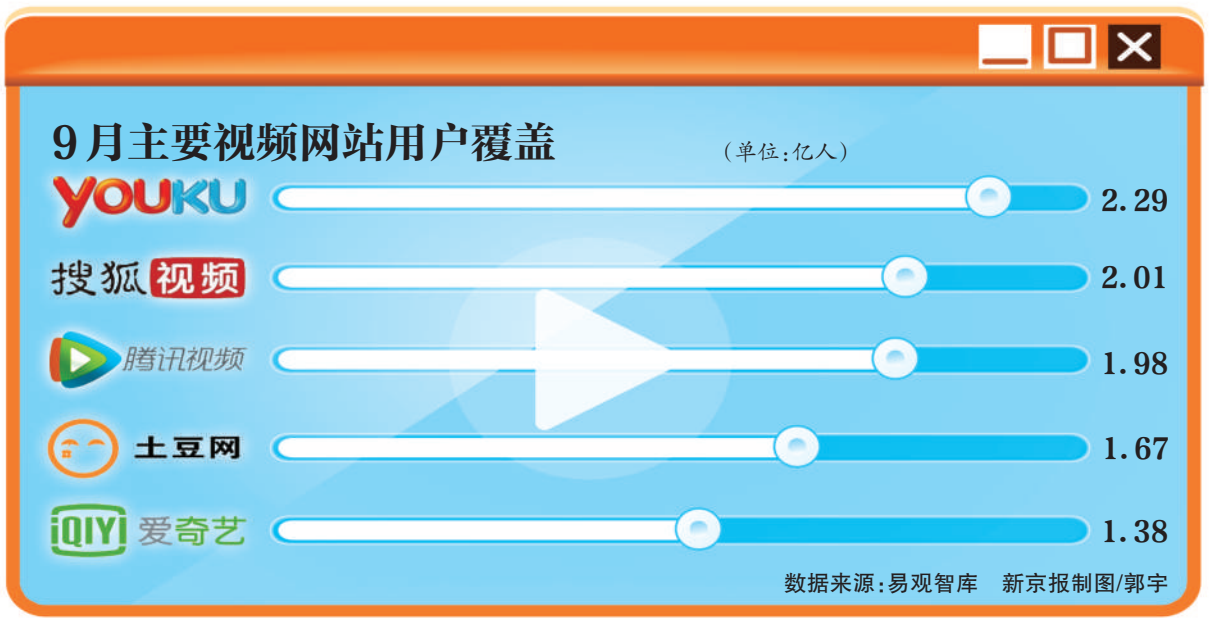
此前，当当网已经以不同方式与国美电器、QQ网购等进行过品类进驻等合作。李国庆称，电商寒冬已经到来，合作是当当今后的策略，并且从品类上更多向婴童品类、家纺等纵向挖掘。

■ 声音

“电商收购95%是失败的”

当当网CEO李国庆。

对于苏宁易购收购红孩子一事，昨日李国庆表示，收购经常是强弱联合。“比如说卓越亚马逊，（亚马逊收购前销量）能占到我70%，确实有几下子。结果收购后，亚马逊就成了我的50%了。收购以后更糟糕了。收购95%是失败的。收购以后，这些跨国公司不懂中国，不懂中国顾客的需要。（因此）收购经常是不成功的。”



百度全面增持爱奇艺

将持有爱奇艺绝大部分股份，爱奇艺仍将以独立品牌运营，管理团队未变

新京报讯 （记者刘夏） 百度上周五晚宣布，将收购爱奇艺股份，收购完成后，百度将持有爱奇艺绝大部分股权。此前，百度已持有爱奇艺59.92%的股份。

百度提供搜索支持

11月2日，百度宣布将收购私募公司普罗维登斯资本（Providence Equity Partners）所持的爱奇艺股份。爱奇艺将在现有管理团队的领导下，继续以独立品牌运营。该交易有望于2012年第四季度完成，此后，爱奇艺将会合并进百度财报。

百度并未披露价格和增持比例，其称将于本周内发布SEC公告，以公告数据为准。在上述交易之前，百度已持有爱奇艺59.92%的股份。今年8月和2011年11月，百度以4500万美元认购了爱奇艺39.13%可转换、可赎回B级优先股。

百度所提供的还有更为重要的流量导入。利用百度的视频搜索功能，优先显示爱奇艺结果，抢占流量入口。据悉，前者以此为后者提供了40%左右的流量。

同时，百度也希望通过控制爱奇艺，向移动端转型。巴克莱资本上周五发布研究报告，认为通过控制爱奇艺，百度就将拥有另外的流量获取渠道，以适应PC向移动设备的转型。根据百度Q3财报，爱奇艺目前有20%的流量来自移动平台。

百度或投入“烧钱大战”

国内视频行业目前仍处于全行业亏损阶段，出现抱团取暖景象，今年年初，优酷、土豆宣布合并，4月份，搜狐视频、爱奇艺、腾讯视频建立联盟，在版权和播出领域进行资源合作。

去年，乐视网等采用高价购买独家版权的方式竞争，推动版权价格上涨，行业整体承压。今年，优酷、搜狐视频等在UGC（客户产生内容）、自制剧方面加大投入。各家也都在积极布局移动端APP上耗费了人力和财力，但由于盈利模式未知，这一块尚无收益。同样，爱奇艺也没有实现盈利。

互联网评论人洪波认为，视频对于百度未来是不可缺少的战略补充，不能简单用价格和目前的业绩衡量。

百度CEO李彦宏曾表示，在线视频对百度具有战略意义。根据百度递交给SEC的文件显示，截至今年3月，百度累积对爱奇艺的投资亏损已达1.1985亿元。此前有消息称，爱奇艺现金流紧张。百度增持爱奇艺，意味着将持续加大投入。

比亚迪“零首付”卖电动车

与国开行和光大银行合作，主要针对大巴和出租车

新京报讯 （记者梁静晶） 昨日，比亚迪在京宣布，未来将针对旗下的电动大巴k9和电动出租车e6推出零首付的金融方案，由国家开发银行和光大银行合作提供金融战略支持。现场宣布金融新政后，比亚迪和深圳市鹏程电动出租车公司当即签署了追加采购500台e6出租车的合同。

目前，电动车前期购车成本过高是其推广困难的因素之一。据介绍，比亚迪联合国开行推出的零首付购车方案主要是三种金融模式：融资性租赁、经营性租赁和买方信贷。其中融资性租赁是由金融公司购买比亚迪电动车，然后租给出租车公司，出租车公司分期支付租金，租赁期满后，车辆的所有权归出租车公司；另外两种模式大同小异，只是融资主体和所有权归属不同，三者共通点是使用方的首次投入成本为零，降低了使用门槛。

根据比亚迪提供的数字，以出租车1年行驶里程达到15万公里计算，只需要1年时间就抹平购买电动车时多出的成本，1年后电动出租车每跑1公里就能多净赚0.6元（每公里油、电使用的差价）。

比亚迪集团总裁王传福表示，深圳市已经宣布不再采购柴油和混合动力大巴，全部采购纯电动大巴。据他介绍，深圳已经在运营的有300台e6出租车和200台K9电动大巴。同时，昨天现场签约采购500台e6，年底还将投放600台K9。

■ 相关

电动车地方建厂作突破口

比亚迪新能源汽车高度依赖深圳当地、难以突破其他城市也是它新能源战略的一大阻碍。王传福表示，“我们通过跟个别有环保意向的城市达成在当地建厂组装生产的协议，以此作为地方保护的突破口。”

他举例说，天津地方政府未来两年内要换2000辆电动大巴，因此，比亚迪今年先后跟天津和云南当地政府签署了投资建厂的合作协议。

据王传福介绍，比亚迪跟巴西也是采取当地建厂的模式取得了突破。

比亚迪将协同电网全权负责充电设施建设，提供出租车24小时服务的充电站建设方案以及技术支持。

（梁静晶）

责编 徐超 图编 谢家燕 美编 魏冬杰 责校 吴限