

土豆、优酷相互指责  
侵权索赔上亿

A

土豆网、台湾中天电视台16日联合举办维权发布会,称优酷网近一个月来蓄意盗播《康熙来了》等土豆网独家热门版权,为此宣布将向优酷提出1.5亿元人民币的侵权赔偿,并向相关政府主管部门进行举报。

土豆网财务及法务副总裁余滨表示,土豆网独家获得《康熙来了》等五档台湾综艺节目自2011年12月1日起至2012年11月30日在中国内地的播放权。

“《康熙来了》播出后遭到优酷等视频网站盗播侵权,其中优酷网上的绝大部分侵权视频是由优酷编辑直接上传,并依靠盗播售卖贴片广告。向优酷网提出1.5亿元的侵权赔偿,主要是根据盗版规模以及优酷通过盗版获得收益的初步评估。”

针对土豆网的“盗版”指责以及赔偿要求,优酷网随后也展开回击,称百余部影视剧、综艺节目及原创内容被土豆网盗播。公司将在北京、上海两地立案起诉土豆网,根据版权市场售价,向土豆网索赔超过一亿元人民币。

“土豆、优酷此次版权之争,无论孰是孰非,从一定程度上而言正是对于侵权行为的有力抨击,其出发点都是希望中国内地网络视频行业养成互相尊重授权、良性竞争的健康环境。”上海市多媒体行业协会商务总监施益华说。

YOUKU 优酷 PK 土豆网



土豆网 tudou.com  
每个人都是生活的导演

视频网站岁末掀起版权大战  
土豆、优酷互殴  
“亿元索赔”案折射行业乱象

岁末寒冬,互联网行业再燃版权战火。中国两大视频网站土豆网、优酷网近日相互指责对方侵权、“盗播”自己版权内容,双方同时提出上亿元侵权赔偿,索赔金额创国内网络视频行业纪录。

视频网站的版权乱象如何破局?专家表示,一方面网络视频行业亟待加强版权“自律”,另一方面应该跳出同质化恶性竞争,探索更加多元化的经营之道。

视频网站版权之争愈演愈烈,实质是市场地位份额之争 B

在业界人士看来,购买和保护版权,已成为内地视频网站争夺市场份额的核心战略。此次土豆、优酷愈演愈烈的版权大战,实质是两大视频网站间的市场地位、市场份额之争。

据悉,国内网络视频版权价格近年来持续飙升,一些热门影视剧网络版权已从一年前的1万元一集,飙升到100万元至200万元一集。今年6月,还未杀青的《攻心》网络版权卖出2000万元;7月,搜狐视频以3000万元买下新《还珠格格》网站独家播映权;10月,腾讯又以7000万元的高价购得《宫2》网络独家版权,创下迄今为止国内最高纪录。

“内容、版权对于视频网站的重要性不言而喻。”视频网站PPTV总裁姚欣介绍说,前两年视频网站投入最大的一块是带宽传输,而从去年开始,节目版

权已经成为最大投入。

高昂的版权价格给各大视频网站带来了巨大的成本压力,但视频企业仍在花费巨资引进热门版权内容,以此强化竞争优势,筑高市场壁垒。

土豆网近日宣布,2012年拥有的版权数量将超过6万部各类型内容;优酷宣布2012年将推出22部独家顶级大剧、200多部热播剧;乐视网也宣布已储备209部独播影视剧版权,接下来还将继续加大版权采购力度。

上海泛洋律师事务所高级合伙人刘春泉指出,最近几年国内影视版权市场确实发生了很大变化,视频内容采购价格一路高涨;而另一方面,由于对侵权造成的损害及其惩罚并未能迅速跟上,国内互联网视频版权保护现状还难言尽如人意。

双管齐下  
破解视频网站版权乱象 C

互联网业内人士指出,国内视频网站正处于高速增长初期阶段,而版权问题已经成为困扰这一行业的关键问题。为此,占据全国视频网站市场份额70%以上的上海,在今年12月13日率先成立了上海市视听新媒体行业协会,旨在推动包括版权保护在内的行业监督和自律。

令人遗憾的是,在此次土豆、优酷之争中,只有土豆一方是该协会会员,导致行业协会在这一争端中难以充分发挥有效作用。因此,建立全国性、跨地域的新媒体行业协会已是当务之急。

“坦率而言,目前我国的版权形势较前两年已有明显改善,已逐渐形成尊重规则、尊重授权的良好积极态势。土豆、优酷若能停止‘内斗’,双方共同寻求一个更合理的发展模式,这才是目前我国视频网站发展壮大最亟须解决的症结问题。”施益华强调。

而姚欣认为,视频行业应该走出“看谁砸钱多”的恶性竞争,从现在开始比拼的应是版权的充分运营。要走出恶性竞争的怪圈,各大视频网站无疑还需要找到自身在产业链条上更加精细化、精确化、专业化的定位。

据新华社电

以旧换新月底结束 春节前全省达50家店  
7场超级团购演绎苏宁7天7夜让利“盛宴”

昨天上午,河南苏宁电器召开媒体通报会,宣布将从12月19日启动总店庆暨元旦巅峰盛典大型促销活动,同时,河南苏宁还公布了8亿的跨年采购订单、8000万的整体让利与三零银行分期信贷消费计划。

晚报记者 樊无致



6家店设立以旧换新快速  
补贴绿色通道

近日,商务部发言人表示根据2010年家电以旧换新推广工作方案,家电以旧换新政策暂定为2011年12月31日结束。受此政策即将到期的影响,预计12月底将出现消费者抢搭政策“末班车”的现象,掀起家电市场的

消费热浪。同时,12月26日是苏宁电器创立21周年的庆典日,届时,苏宁全国范围近1700家门店将联动促销,打造2011年最后盛宴。

据了解,针对12月份圣诞、总店庆和2012年的元旦市场,苏宁与数百家上游合作厂商进行了洽谈和签约,总计签署了总额达数百亿的单月采购大单,其中河南苏宁就高达8亿,涉

及彩电、冰洗、空调、通信、电脑、生活电器等热销品类。在本次采购备货中,其中有30%是特价产品,25%是苏宁定制包销的高性价比产品。河南苏宁备足了8000万的优惠单、赠品以及厂家促销资源和直降折扣,全力冲刺3亿元元旦销售目标。

同时,以旧换新政策即将结束,使家电市场掀起了一股抢搭“末班车”的热潮。从上周五到周日,在市区各门店以旧换新占比首次突破90%,其中因以旧换新拉动最大的彩电品类占比首次达到45%。苏宁电器郑州地区管理中心总经理钱成建预计,未来十天内还将迎来10万笔的以旧换新销售。为了保障消费者能够及时顺利地办理以旧换新补贴手续,河南苏宁将特别在市区的大学路店、兴华南街店、文化路店、郑汴路店、花园路中环店、宝龙城市广场店等6家店面设立以旧换新快速补贴绿色通道,全力保障消费者能够及时顺利地办理以旧换新补贴。

此外,今年9月和10月苏宁联合各大银行力推信贷消费,在全国范围操作三零银行分期活动,30天信贷消费额近7个亿,达到上半年信贷消费总额的2倍,可谓效果显著。时值岁末,苏宁即日起再次联合中国建设银行、中国工商银行、中国光大银行、中信银行、交通银行5家银行在全国范围内推出“0利率、0首付、0手续费”三零分期付款活动。活动期间,消费者在全国各地苏宁,使用活动信用卡分期付款可享受3期和6期三零分期优惠,此活动将持续至2012年元月底。

21款总店庆盛典机型成  
元旦主打产品

针对12月的总店庆和元旦促销,苏宁商品研究部门和上游厂商针对广大消费者的

需求,专项研发和定制了合计21款涵盖家电全品类的专供机型。如先锋新款55英寸大屏幕、采用LED背光技术的3D液晶电视,惠而浦具有12项节能技术达到一级能效、即开即洗功能的电热水器,三星采用Bada2.0操作系统、832MHz处理器、3.2寸触摸屏、仅售1498元超高性价比的智能手机S5380, LG最新款时尚智能手机E510等众多产品等等。上述21款特供机型均为苏宁与各大厂商的包销定制机型,其优异的产品性能和实惠的价格只有在苏宁电器才能享受到。目前上述货源已经全部入库,并配以极具性价比的定价、专属的赠品和促销活动,即将全面投放市场,成为苏宁21周年总店庆和元旦的主打产品。

据悉,12月22日至12月31日,河南苏宁以旧换新政策最后机“惠”以及专属产品、专属让利、专供产品等优惠将集中通过以旧换新专场、员工回馈夜、平安齐享夜、圣诞魔幻夜、司庆回馈夜、会员回馈夜、跨年团购夜等7场超级团购释放得淋漓尽致,届时,数百家一线家电品牌将联合进行超值让利,演绎7天7夜的盛典。

12月份是苏宁传统的庆典月,又有圣诞、元旦等传统促销节点,苏宁将迎来又一个开店高峰,计划在12月份新开店108家,重张店面43家,连锁门店总数预计将在本月底突破1700家,超额完成前期制定的连锁发展目标。

就河南地区而言,河南苏宁现已在郑州、焦作、漯河、平顶山、洛阳、商丘、新乡、南阳、周口、安阳、开封、鹤壁、济源、濮阳等14座城市,拥有45家连锁店面;12月份还有郑州中牟、开封尉氏、新乡辉县、洛阳宝龙广场4家新开店,将进一步优化河南地区的连锁布局。至春节前,河南苏宁将最终形成全省50店的苏宁版图。