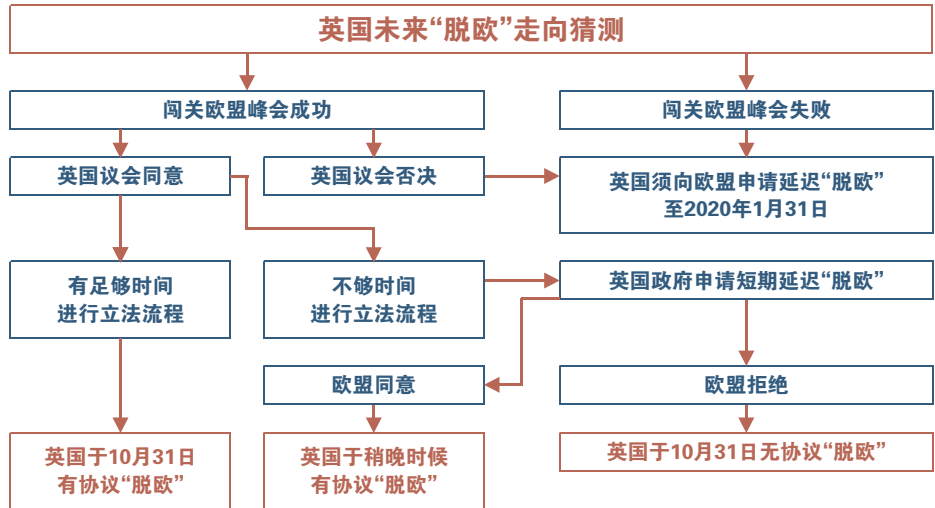




# 新协议达成 “脱欧”闯关别高兴太早

意料之中,对于新的“脱欧”协议,欧盟没有太为难英国,双方达成了一致。在欧盟峰会召开前夕,这一协议的达成,意味着约翰逊可以暂时喘一口气了。不过,一切都还只是开始,接下来就要看英国议会的态度了,不知道议会会不会像对待前首相特雷莎·梅一样对待现任首相约翰逊的这份苦心?继续分裂僵持,抑或快刀斩乱麻,表明了这场拖拉了三年多的大戏会否如期收场。



## 协议达成

挣扎三年多之后,“脱欧”终于见到了一丝曙光。当地时间17日上午,在欧盟峰会即将召开之际,欧盟委员会主席容克与英国首相约翰逊宣布,欧盟委员会与英国达成了新的“脱欧”协议。容克还在社交平台上对欧盟峰会给出了建议:这是一份公平且平衡的协议,建议欧盟峰会通过这份协议。”另一当事人约翰逊如法炮制,在推特上写到:“我们达成了一项伟大的新协议,夺回了控制权——现在议会应该在周六完成“脱欧””。

市场的反应非常迅速,受此利好消息影响,英镑兑美元涨幅扩大至1%,一度上涨1.25%,报1.2889。与此同时,欧洲股市也短线上涨,法国CAC40指数上涨了0.7%,创近12年新高,德国DAX指数上涨了1%,英国富时100指数上涨了0.6%。

不过,不能高兴得太早,作为欧盟的行政机构,欧盟委员会的通过不等于欧盟27国已经举手赞成,这份协议依然还需要经受欧盟议会的考验。17-18日,欧洲理事会首脑会议将会召开,来自欧盟各成员国的领导人将参会,该协议需要在欧盟峰会中获得通过才

能生效。

复旦大学欧洲问题研究中心主任丁纯表示,现在每时每刻都在发生变化,随着最后时刻的临近,紧迫感会越来越强,现在就要看17-18日,欧盟各国对约翰逊方案的回应。事实上,从新的方案来看,约翰逊的确做了一定的让步,也符合此前的预期。

除了需要欧盟领导人的批准,英国议会的态度也是关键,后者将在周六可能举行的议会会议上批准该草案。如果在10月19日之前,有任何一方未能通过该协议,约翰逊则需要将原定于10月31日的脱欧日期继续延后。

## 谁妥协了

对于约翰逊而言,拿到欧盟的通行证已经实属不易。毕竟在此前,欧盟的态度一直较为强硬。即使是在前几天协议接近达成的时候,欧盟“脱欧”谈判首席代表巴尼耶还在卢森堡表示,英国政府必须在当天午夜前做出让步,否则可能没有任何“脱欧”协议可供英国下院进行投票表决。

巴尼耶口中的“让步”指的是北爱尔兰问题,这一直是“脱欧”问题中最难啃的骨头。欧盟担忧的是,在没有设立边界管控的情况下,

北爱尔兰在英国“脱欧”后会成为进入欧盟单一市场和关税同盟的“后门”,而在北爱尔兰边境设置“硬边界”又会撼动1998年签署的和平协议,搅动地缘政治局势。

因此,欧盟想到的办法是让北爱尔兰成为特例,将其留在关税同盟。但此方案被时任首相特蕾莎·梅拒绝,认为有损英国的共同市场,也威胁到了英国的领土完整。”约翰逊也曾对此十分抗拒,说“没有哪个独立、自尊的国家会同意放弃经济独立和政府自治,接受诸如爱尔兰后备方案之类的条款”。

但最近,约翰逊的态度有了180度的转弯。约翰逊提出的解决办法是,北爱尔兰在名义上还是英国关税区的合法部分,仍能享受英国签署的其他贸易协定,但该地区在实际操作上将适用欧盟的海关规则。根据约翰逊提出的“脱欧”新方案,在英国“脱欧”过渡期于2021年终止后,北爱尔兰将随英国一同退出欧盟关税同盟,但北爱尔兰与爱尔兰之间的商品流通仍然遵循欧盟单一市场规则,英国不会在北爱尔兰与爱尔兰边境设立检查站。

欧盟是满意了,但这种“牺牲”北爱尔兰的方式无疑引发了北爱尔兰民主统一党(DUP)的愤怒。一位疑欧派知情人士曾对《卫报》表示,这对DUP而言显然是“难以接受”

的,而强硬“脱欧”派议员所组成的“欧洲研究小组”(ERG)恐怕也会颇有微词。

## 议会考验

欧盟的绿灯好亮,但议会的绿灯就没那么简单了。约翰逊的前任特蕾莎·梅,也曾带着欧盟的通行证回来,却在威斯敏斯特议会大厦里输得一塌糊涂。

撕裂的英国内部才是问题的根源所在。丁纯告诉北京商报记者,从整体情况来看,“脱欧”公投三年多以来,英国与欧盟有拉扯,更主要的是英国国内争执不下,从议会到民众,整个社会呈现出严重撕裂的状态;现在球其实在英国这边,更多的麻烦在于议会”。

一肚子不满的DUP自然是约翰逊这一方案的头号反对者。事实上,就在17日早些时候,DUP就曾发布声明称,将不接受当前形式的协议。即使是在容克宣布英欧达成协议之后,DUP发言人也坚持称,该党仍然反对该协议草案。约翰逊的老对头工党也不会放过反对的机会。英国工党领袖科尔宾就在英欧双方达成协议后直言:“首相现在达成的协议比特蕾莎·梅的还要糟糕,因此我们强烈反对。”除此之外,保守党内部会否拥护约翰逊

这份来之不易的“脱欧”协议,仍然是个未知数。从特蕾莎·梅此前发起的几轮对于“脱欧”协议的投票来看,保守党自身的内部分裂才是最重要的因素。在第一次投票中,有将近一半即178名保守党议员投了反对票。而如今在议会中,约翰逊的底气甚至不如特蕾莎·梅时期。9月,在禁止无协议“脱欧”法案的投票中,保守党议员菲利普·李退党,意味着保守党正式失去议会的多数席位,加上此前因投票赞成禁止“无协议脱欧”而被约翰逊开除党籍的22名议员,约翰逊的底气又少了几分。

当然,约翰逊并非没有底牌,毕竟“脱欧”这出戏已经没有太多看头了,所有人都在翘首以待一个结果。丁纯坦言,实际上,英国议员也认识到这样一个混乱的局面对英国社会的严重撕裂,如果再出现第二次公投的话,对于英国社会造成的动荡或撕裂会更加严重。

“所以从理论上讲,英国按时“脱欧”的可能性比以前相对要大。”丁纯表示,不管是政治家还是民众都感到厌倦,希望尽快有一个结果,这种情绪在上升。但是,丁纯也强调,从另一方面看,因为英国社会是撕裂的,所以最后能否如期顺利“脱欧”,目前并不明朗。

北京商报记者 陶凤 汤艺甜

## 聚焦 Focus

# 三季报超预期 奈飞要打翻身仗

还好,奈飞没让市场失望,一份漂亮的三季报如约而至,净利大增的超预期结果终于让投资者们松了一口气。3个月以前新增付费用户远不及预期给市场带来的恐慌还历历在目,如今,奈飞虽然一雪前耻,但竞争却是总也逃不开的话题。在即将到来的11月,苹果、迪士尼将正式与奈飞同台“飙戏”,一个明显的变化是,即便对流媒体竞争对手不屑一顾的奈飞高管们,也不得不现实面前收敛锋芒。

## 奈飞翻身

在市场的紧张注视下,奈飞财报终于面世。北京时间17日凌晨,奈飞公布了今年的三季度财报。财报数据显示,奈飞三季度营收为52.45亿美元,比去年同期的39.99亿美元增长31.1%。净利润为6.65亿美元,比去年同期的4.03亿美元增长65%。此外,每股收益为1.47美元,高于去年同期的89美分。相比之下,此前分析师预计奈飞的每股收益为1.03美元。受此消息影响,奈飞股价一度涨超10%。

净增付费用户是市场关注的一个焦点。数据显示,奈飞三季度净增长付费订阅用户677万,距离市场预期只差3万,其中美国国内用户净增长51.7万,而市场预期80.2万,但美国以外地区净增长626万,相比之下,市场预期为600万。

这样的数字可谓让市场吃了一颗定心丸。3个月以前,奈飞公布二季报,当时的财报数据显示,在投资者最为关注的付费用户

增长方面,奈飞遭遇滑铁卢,二季度新增付费用户仅有270万,远低于市场预估的506万。一时间,华尔街投资者四散奔逃。直到此次奈飞公布财报之前,摩根士丹利还下调了奈飞的美股收益预期,并将其目标价从450美元下调至400美元。

三季度奈飞成功挽回投资者,但对于未来的四季度而言,奈飞的情况就没那么乐观了。奈飞预计,四季度流媒体付费用户净增760万,低于去年四季度净增户数880万,其中美国以外的海外地区净增700万,而市场预期净增804万。对于如今的财报及竞争情况,北京商报记者联系了奈飞方面,但截至发稿仍未收到回复。

## 用户困境

尽管本土用户在三季度杀了一个回马枪,但疲态却是难以遮掩的。如今美国市场几乎已经无法承载奈飞的希望了。三季度美国净增付费用户户数仍旧不及预期,而据eMarketer的数据显示,奈飞在美国流媒体市场的渗透率已经达到87%,奈飞在美国似乎已经触及了天花板。

奈飞把筹码押在了海外市场。今年7月,奈飞还把触手伸向了印度,针对印度手机用户推出了一项每月仅199卢比的订阅模式,而在此之前,奈飞在印度最低档次的订阅模式都有799卢比。

此外,今年初,奈飞还拿下了《流浪地球》除中国内地外的全球流媒体播放权,紧接着,今年4月,奈飞又宣布拿到了韩剧

《深渊》《春夜》《阿斯达编年史》的独家播放权。

除了买版权,原创内容始终都是奈飞的一个重头戏。数据显示,截至第三季,奈飞在全球17个国家已推出100季当地语言拍摄的原创电视剧。明年,公司计划在全球推出超过130集的非英语原创电视节目。公司表示,未来将会对原创内容持续投入,目前亚洲市场已取得可观进步,未来将是其着力发展的方向。

“我们不光想为全球观众制作更多好莱坞内容,更想要将不同国家的优质内容全部输送至全球观众眼前。”此前,奈飞首席内容官Ted Sarandos就曾如此坦言,但现在摆在奈飞面前的情况却有些尴尬,目前奈飞的付费用户增长量主要来自国际市场,但在利润贡献方面,美国市场的利润率仅为41.1%,而国际市场的利润率仅为20.2%。

## 众神之战

三季度交出了一份满意的答卷,但四季度对奈飞来说,绝对算不上一段好过的日子。一直以来,稳坐流媒体龙头的奈飞都相信,这一领域存在多个竞争对手,但新的对手不会实质性影响他们的增长。但在冲击越来越大的当下,奈飞也不得不向现实低头了。

奈飞在发布三季度财报的同时承认,至少在短期内,苹果和迪士尼等公司推出的一系列新服务将会损害其新订阅用户的增长。奈飞在致股东的信中明确提及:“我们的近期增长可能会遇到一些不太大的阻力,我们



试图将这些纳入到业绩展望之中。”

11月1日,苹果将正式推出流媒体Apple TV+服务,订阅价格为每月4.99美元,作为促销,购买特定苹果硬件的客户将可以免费使用该服务一年。Apple TV+上线的11天后,迪士尼的流媒体服务Disney+也将上线,据了解,这一服务的基础套餐订阅价格为每月6.99美元。

事实上,迪士尼很早就已经开始为这场流媒体大战做准备了。去年迪士尼就已陆续上线ESPN+和Hulu,再加上即将面世的Disney+,三大流媒体合体,竞争力不可小觑。从11月12日起,迪士尼将以每月12.99美元的价格向用户提供旗下三大流媒体服务的套餐,相当于Netflix标准版订阅计划的费用。而在内容方面,迪士尼从今年起就已经终止与奈飞的播映协议,停止向Netflix提供新的迪士尼和皮克斯电影。

在奈飞眼里,竞争者不再是可有可无的

存在,除了苹果和迪士尼,Netflix还在信中特别提到了AT&T的HBO Max、以及康卡斯特的Peacock等流媒体服务,虽然奈飞仍强调,就像从广播电视到有线电视的演变一样,这种一代一次的变化非常巨大,为许多参与者带来了巨大的新机遇。

不过互联网分析师杨世界称,目前苹果主要跟大的厂商采购原创内容,众所周知,苹果正从硬件公司转型服务公司,流媒体对业绩增长的贡献是比较明显的。相对来说,迪士尼有很多自己的IP,要自己生产内容,但它的IP还是有限的,如果不开发新的内容,如何通过视频进行用户的留存还是一个挑战。所以对于这些公司而言,在运营方面就要通过内容上的差异化和定价的差异化去刺激或者说促进用户的增长。而奈飞做原创视频一定程度上就相当于护城河,通过原创视频开发增加用户粘度。

北京商报记者 杨月涵