

# 华为支付能撼动微信、支付宝双巨头地位吗



华为上线支付产品具体情况

继美团支付、滴滴支付、多多支付、字节支付后，如今华为支付也来了！4月5日，北京商报记者注意到，华为支付现身华为钱包App，并推出首绑及随机立减营销活动。从功能来看，华为支付可为个人用户提供余额支付、银行卡支付、红包、充值、提现等服务，还可为企业用户提供资金结算、自动分账、营销赋能等。在分析人士看来，预计短期内会有一些数量的华为产品生态内用户转化成支付钱包用户，不过，如何吸引更多用户，撼动现有支付格局，仍存难度。

◇针对新用户  
使用华为支付且单笔金额满5.01元，就可享受5元立减优惠

◇面向老用户  
可获得随机立减机会，最高可减288元

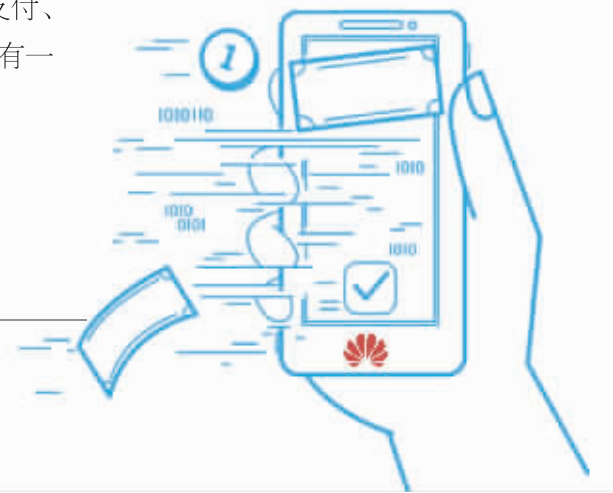
功能

◇面向个人  
包括充值、提现、转账/收款、付款/消费、退款、红包及查询、免密支付等

◇面向企业  
可为企业用户提供快速集成支付能力，提供资金结算、自动分账、营销赋能等服务

“将进一步提振支付市场活力，但要撼动目前市场支付格局，仍有不小的难度，主要面临用户对两大巨头使用习惯上的依赖以及用户转化成本的提升等。”

分析



## 大举营销拉客

“华为支付首绑银行卡支付立减5元”“华为支付老用户最高立减288元”。4月5日，北京商报记者在华为钱包App内点击华为支付后，发现了这一营销活动。

该活动时间截至2022年4月10日，一方面针对新用户，使用华为支付且单笔金额满5.01元，就可享受5元立减优惠；此外面向老用户，还可获得随机立减机会，最高可减288元，同一用户可享受5次机会。

此次首绑及随机立减营销活动覆盖了华为钱包、华为云空间、华为音乐、华为主题、有道云笔记、随手记、流利说英语等华为系应用和部分第三方应用。北京商报记者实测发现，开通华为支付，需要输入姓名、身份证号、手机号及验证码等个人信息，并同意华为支付用户协议及隐私声明。

华为支付用户协议显示，华为支付服务技术与功能由深圳市讯联智付网络有限公司（以下简称“讯联智付”）提供服务，功能主要包括充值、提现、转账/收款、付款/消费、退款、红包及查询、免密支付等功能，另据北京商报记者了解，除了个人用户外，华为支付还可为企业用户提供快速集成支付能力，提供资金结算、自动分账、营销赋能等服务。

根据活动规则，目前华为支付支持绑定的银行包括中国银行、农业银行、建设银行、工商银行、平安银行、光大银行、浦发银行、广发银行、民生银行、中信银行、上海银行、邮储银行、华夏银行、招商银行、恒丰银行、北京银行等160余家。

对于华为支付此次营销动作，在业内看来主要还是为了拉新促活，吸引用户完成绑卡转换。

事实上，采取首绑及随机立减营销活动，是支付机构在获客方面通用的做法之一。易观分析金融行业高级分析师苏筱芮指出，此举主要为促进用户使用华为支付，通过重复的支付消费行为来强化用户黏性。“目前看，华为拓展支付的路径是在小额零售类业务中进行发掘以及运用自身的生态优势嵌入自有场景，后续预计待业务成熟后再进一步丰富场景类型、扩大使用规模。”苏筱芮说道。

## 背后多方考量

华为的支付业务，实则谋划已久。早在2021年3月，华为通过收购讯联智付曲线摘取支付牌照，业务类型为互联网支付、移动电话支付，有效期至2024年7月9日。此后4月，华为企业BG全球金融业务部总裁曹冲公开表示，

华为没有进入支付市场的计划。

不过，从2021年9月可在“华为应用内支付收银台”选择“华为支付”进行购票，到如今华为支付在华为系应用全面上线，可以看出华为支付正在按部就班进入市场。

“预计短期内，会有一些数量的华为产品生态内用户转化成华为支付钱包用户。”博通咨询金融资深分析师王蓬博预测道。

从机构自身来看，在王蓬博看来，华为推出支付产品，或有多方考量。一方面，拥有支付牌照可以帮助互联网平台提升合规经营水平、降低支付通道成本；另一方面，部分互联网平台经过多年的业务发展，积累了大量的用户流量和数据，利用支付进行沉淀，可依托商业链条、场景拓展相关增值服务，完善自身平台的生态体系。

另从行业角度来看，零壹研究院院长于百程补充道，近一两年，包括抖音、快手等新兴互联网公司在支付牌照上积极布局，华为自身手机业务的遇阻、支付反垄断监管加强后支付宝和微信支付的份额可能下降、开放度上升等因素，也可能是激发华为收购支付牌照正式进军支付领域的契机。

在于百程看来，支付业务对于生态型互联网巨头来说非常重要，基于支付的高频和金融属性，其商业价值、数据价值和用户价值都非常高，已经成为各家头部互联网公司的

标配。支付牌照的价值并不只是支付业务本身，其也是构建互联网业务生态的重要基础设施。

针对华为支付业务上线考虑以及后续是否有布局更多金融产品，北京商报记者对华为方面进行采访，截至发稿，未收到后者官方回应。

## 难撼支付市场格局

虽是新兵，但来势凶猛。在业内看来，华为的人局，将进一步提振支付市场活力，但要撼动目前市场支付格局，仍有不小的难度。

正如王蓬博指出，华为目前的竞争力主要体现在其自身的产品生态体系，比如华为手机和相关生态产品的广大用户、国人对华为品牌的认可以及对华为手机上下游供应链的影响力等。但从推广上来看，要想做到支付宝、微信支付的规模，短时间很难，主要面临用户对两大巨头使用习惯上的依赖以及用户转化成本的提升等，因此目前只能是先逐渐依托内部生态进行用户转化。

另从行业整体格局来看，近年来，支付牌照已成各大互联网及产业巨头竞技场，作为基础服务行业的第三方支付，目前行业格局已大体保持稳定，且产业链链路也

更加清晰。

在苏筱芮看来，华为的人局能够提升整个支付市场的活力，但短期内对于旧有的以支付宝、微信为龙头的第三方支付市场格局冲击不大；不过，伴随着数字人民币试点的不断推进，以硬件钱包为切入口开启获客与活客业务，或将成为手机巨头们影响支付格局的一个契机。

“主要是因为消化内部可转换用户，搭建合规可持续的技术系统就需要很长时间。”王蓬博同样说道，不过，随着后续互联互通的持续推进，各大流量入口纷纷推出自身的支付钱包进行用户转化，在他看来，未来也不乏存在逐渐瓦解现有支付产业格局的可能性，但预计也要等待新一代的技术革新带动用户转移。

对于华为后续支付业务，王蓬博建议，公司需要从基础入手，可以考虑利用支付带动和串联起自身对供应链厂商的影响，做大做强供应链金融和对C端用户的消费金融。金融板块是下一个手机生态的盈利点之一，手机厂商天然拥有广大的C端用户，又控制着相关的上下游软硬件生态体系，所以很自然就能发展起相关的消费金融、保险和供应链金融产品，但要注意合规性建设，短期内不要盲目扩张投入，考虑营收平衡良性发展。

北京商报记者 刘四红

# 三倍大牛股突曝利空 实控人、董秘等被集体立案

清明节假期最后一天，新莱应材（300260）曝出了利空消息。4月5日晚间，新莱应材发布公告称，接到公司控股股东、实际控制人李水波，高级管理人员郭红飞，董事会秘书朱孟勇的通知，因涉嫌内幕交易，证监会决定对三人进行立案并调查相关情况。

## 实控人等遭证监会立案

李水波、郭红飞、朱孟勇被证监会立案的消息引发了公司投资者热议。

4月5日晚间，新莱应材表示，本次立案调查事项系针对李水波、郭红飞、朱孟勇个人的调查，与公司的日常经营管理和业务活动无关，对公司的正常经营不产生影响。针对相关问题，北京商报记者致电新莱应材董秘办公室进行采访，不过未有人接听。

根据新莱应材披露的2020年年报，李水波担任公司董事长、总经理，与其妻子申安韵共同为公司实控人，李柏桦与李柏元是李水波和申安韵的长子和次子，也直接持有上市公司股份。

资料显示，李水波1956年出生，目前已66岁，中国台湾省籍，专科学历。截至2021年上半年，李水波、申安韵、李柏桦、李柏元分别位列新莱应材第一大、第二大、第三大、第四大股东，直接持股比例为25.06%、16.71%、6.9%、6.88%。

据新莱应材2020年年报，公司提到的高级管理人员郭红飞目前任副总经理一职，此前为公司董秘。

履历显示，郭红飞1978年5月出生，大专学历，2002年9月至2008年9月在昆山新莱流体设备有限公司历任生管组主管、业

务助理、国内业务主管；2012年12月任蚌埠雷诺真空技术有限公司监事；2013年6月任宝莱不锈钢科技（昆山）有限公司监事；2013年6月任昆山莱恒洁净材料有限公司监事；2008年9月至2020年9月任新莱应材董事会秘书，2011年4月至今任新莱应材副总经理。

朱孟勇则在三人中年龄最小，1987年6月出生，中南大学本科学历，曾任宇顺电子证券事务代表，2012年入职新莱应材，任上市公司证券事务代表，2020年9月任上市公司副总经理和董事会秘书。

经济学家宋清辉对北京商报记者表示，实控人被立案对于上市公司而言也是利空消息，在一定程度上也会打击上市公司投资者的投资热情。

北京商报记者注意到，在上述立案消息披露后，新莱应材股吧也是负面情绪较多，有股民表示“黑天鹅事件，只有认栽了”。

## 近一年多区间涨幅超300%

从新莱应材股价表现来看，公司自2021年2月19日开始一直处于上涨态势，走出了慢牛走势，截至目前区间累计涨幅超300%。

经东方财富数据统计，在2021年2月19日至2022年4月1日之间，新莱应材区间累计涨幅达304.44%，而大盘区间累计跌幅为

22.45%。在今年3月9日盘中，新莱应材股价还触及56.7元/股的高点。

截至4月1日收盘，新莱应材股价报52.86元/股，总市值为119.8亿元。

资料显示，新莱应材2011年9月登陆创业板，公司主营业务之一为洁净应用材料和高纯及超高纯应用材料的研发、生产与销售，产品主要应用于食品安全、生物医药和泛半导体等业务领域。

此外，新莱应材全资子公司山东碧海包装材料有限公司，主营业务为用于牛奶及果汁等液态食品的纸铝塑复合无菌包装材料、液态食品无菌灌装机械及相关配套设备的研发、制造与销售。

股价不断上涨背后，新莱应材业绩也比较给力，其中自2016年起公司净利增速较猛。数据显示，2016—2020年，新莱应材实现归属净利润分别约为1219万元、2158万元、3863万元、6230万元、8257万元。

去年前三季度，新莱应材实现归属净利润则约为1.21亿元，同比增长92.44%。今年1月25日，新莱应材披露业绩预告显示，预计2021年全年实现归属净利润约为1.66亿—1.85亿元，比上年同期增长101.05%—124.06%。

需要指出的是，今年1月新莱应材多名董事、高管集体抛出了减持计划，不过减持比例较低，其中董事翁鹏斌、李鸿庆，财务总监黄世华，副总经理张雨，副总经理郭志峰拟分别减持公司股份不超过10758股、10875股、31538股、10758股、7125股，合计不超过71054股，即不超过上市公司总股本的0.047%、0.048%、0.139%、0.047%、0.031%，合计不超过0.314%，减持原因均系自身资金需求。

北京商报记者 马换换

## Laozhou talking

# 稳定的高股息才是股民最爱

周科竞

据报道，有115家公司近12个月的股息率超过5%，12家公司的股息率超过10%。现如今股息率越来越成为股民选股的重要参考指标，尤其是那些稳定高股息的股票，更是能够获得股民的长期青睐。毕竟持有这些股票，不仅利息高于同期银行理财，而且还能有免费打新的资格，再中个新股收益率还会更高。

上市公司每年分红派息是对投资者的利润分配，现在的投资者对现金分红越来越重视，这是因为长期价值投资者越来越多，这些长期价值投资者更加喜欢长期稳定增长的现金分红，这与投机者更加喜欢高送转是两个截然不同的方向。

过去的股民都喜欢高送转，认为上市公司派息不仅要缴红利税，还减少了公司未来价值的想象空间，而高送转既可以将公司利润留存存在公司，可以投资新的项目，增加公司的炒作题材，同时还能通过除权降低公司的绝对股价，这对于投机者来说是非常向往的。

但是随着长期投资者不断增多，投资者需要的不再是较低的绝对股价，而是每年能够获得的较高股息收入，虽然在投资者眼中，上市公司分红派息要缴纳个人所得税，但是对于大型机构投资者来说，他们并不在乎这个，他们认为把利润留存存在上市公司，可能会引发公司胡乱投资、收购各种热门项目等潜在风险，这些都是未来业绩爆雷

的隐患。

长期投资者的想法是，投资一家公司，就是看中了它的专业能力。比如，做火腿肠的公司，安心做火腿肠就行；如果是做中成药的，就好好制药，不要总想着炒股；如果看中了挖煤的能力，那么就挖多少分多少，把钱分给投资者，投资者自然会拿这些红利进行新的再投资。

因此现在的趋势是投资者越来越看重高股息，哪家公司出合一个意外的高分红，多数都能收获一个涨停板，但与此同时，如果高股息能够稳定增长，那将是更好的选择。例如有些蓝筹股利润很高，分红也很高，但是其分红并非把全部利润都分掉，而是保持每年稳定且小幅增长的方式，这样投资者就能对下一年度的现金分红有一个很好的预期，投资者知道，明年的分红能够获得多少钱。

而不稳定的大额现金分红则容易引发一些质疑。比如，投资者会担心突发的大额现金分红更像是为大股东服务，即大股东需要大笔现金，就让上市公司大比例分红，如果大股东不差钱，那么就减少分红金额。虽然说这种做法从法理上讲无可厚非，而且在巨额现金分红方案出台后公司股价也确实涨停，但这显然不是最佳策略，投资者对于公司的现金分红缺乏相对稳定的预期，所以投资者对于稳定且增长的现金分红方式更加青睐。