

中移动加速推广移动支付的普及进程

——中移动推出工行信用卡和入主浦发银行事件点评

2010 年 2 月 27 日

看好/维持

移动支付

事件点评

王玉泉 计算机行业分析师

wangyq@dxzq.net.cn 010 - 6650 7334

事件：

2 月 1 日，中移动联合工商银行联合推出牡丹移动支付信用卡；2 月 25 日，浦发银行发布公告，称该公司股票从 2 月 26 日起停牌，筹划引入战略投资者相关事宜。坊间有消息称，即将引入的战略投资者是中国移动。据消息人士透露，中国移动有可能以 400 亿元收购浦发银行 20% 股份的形式与浦发银行展开合作。

观点：

1. 中移动推出牡丹移动支付信用卡将增加移动支付业务的认可度。

目前中移动的移动支付业务主要通过联动优势科技有限公司推出，旗下又分别有“25 小时商街”(www.5i25.com)、通信账户支付、“嗖！付”支付(www.soopay.net)、移动充值、手机支付(www.cmpay.com)等一系列业务组成。

此次牡丹移动支付信用卡是由工商银行和联动优势联合推出，而为了推动牡丹移动支付信用卡的发行，中移动推出了下述一系列优惠活动，我们认为这些活动将大大增加移动支付相关网站和手机钱包的认可度。

- 1、办卡即得 30 元充值卡——成功申领牡丹移动支付信用卡，即可获赠 30 元移动话费。
- 2、开通“手机银行”业务再得 30 元充值卡——持卡人至工商银行网点使用牡丹移动支付信用卡开通“手机银行”功能后，可再次获赠 30 元中国移动充值卡。
- 3、刷卡消费，4000 元手机等你拿——促销活动期间，牡丹移动支付信用卡持卡人刷卡消费满 200 元，即有机会获得价值 4,000 元名牌手机 1 部，每消费 200 元获得一次抽奖机会。
- 4、4 折商品任你抢——2010 年 3 月 1 日至 6 月 30 日每天举办网上商品 4 折抢购活动，四种商品每天限量抢购 60 张。
- 5、好友聊聊乐翻天——牡丹移动支付信用卡持卡人可最多绑定 9 个好友电话加入中国移动虚拟专业网（VPMN），持卡人及 9 个移动号码之间互相通话享受最低 3 折优惠。

2. 中移动入主浦发银行后将会进一步加快移动支付业务的推广进程。

我们认为，中移动成为浦发银行的战略投资者后将进一步推出移动支付相关信用卡业务，移动支付相关业务的认可程度会进一步加快。

事实上，我们认为，不同的支付工具，应该适用于不同的用户和市场，依据产品和客户维度，电子支付市场可以细分成八个子市场。

产品分别按照实体、信息、经验、非经验分成四类，实体产品和信息类产品的主要区别在于成本特性显著不同，实体产品成本较高，而信息类产品却是“边际成本为零”，这决定了两者支付佣金比例完全不同；

另外，经验商品和非经验商品的分类主要是考虑交易双方的“信息不对称”问题。目前很多 SP 类服务都可以归到“非经验商品”这一类，即你在付费之前根本无法确认这个产品是否满足自己需求，对于客户来说，经验商品无需“信用担保”，而非经验商品却必须有“信用担保”，甚至必须有“只为满意的服务付费”这样的规则来保护用户的利益。

最后，客户按照是否使用网银分成两类，第三方支付类归入网银这一类。

按照以上市场细分办法，各类支付工具的市场格局大致如下：

图 1：移动支付市场格局

电子支付市场格局				
客户 \ 产品	实体产品		信息产品	
	经验商品	非经验商品	经验商品	非经验商品
网银客户	网上银行 支付宝	支付宝	网上银行 支付宝 手机支付	手机支付
非网银客户	支付宝	支付宝	手机支付 虚拟币支付	手机支付

资料来源：飞信官网，东兴证券整理

一旦中国移动入主浦发银行，中移动将有能力逐渐入侵上述市场的全部 8 个领域，将会进一步加快移动支付业务的推广进程。

3. 中移动入主浦发将基本解决成为“非法金融机构”的风险。

此前，中移动的移动支付方案中，利用副卡保存费用，利用此部分费用进行手机支付的相关业务，有成为“非法金融机构”的嫌疑，事实上是它的一大风险，而一旦入主浦发，这个风险将大大降低。

手机上的金融业务分为很多种，有以银行为主的加密业务等、有以运营商为主的小额支付等、有以第三方（银联）为主的手机上网支付等，而中国移动与浦发合作的小额支付，将会是侧重以自己为主的业务，而以银行或者第三方为主的业务，中国移动与任何银行的合作都不会受入股浦发影响。

在日本，银行一直抵制电信系统的移动支付，当电信运营商 NTT-Docomo 推出手机支付业务时，金融系统相关企业对其进行了深刻的攻击，并以其“不具备金融业务资质”为由，要求金融监管系统对其进行制裁。而在中国，电信行业和金融行业分属不同的监管部门，行业间和部门间的利益也势必造成类似情况。而中移动入股浦发银行以后，一方面取得了金融相关业务的许可，规避了可能发生的监管问题，另一方面，也将拓展更多的业务，尤其是小额支付方面，将有更多的发言权。

4. Ophone 等移动定制机也有望绑定移动支付的相关功能。

去年 10 月份起，北京移动部分营业厅陆续开始起售带有移动支付功能的射频 SIM 卡，这是中移动推广移动支付相关业务的一种方式。而伴随着中国移动定制的基于 OMS 系统的多款 Ophone 手机的上市，越来越多的移动定制机也集成和绑定了移动支付的相关功能。

中移动和播思通讯自 09 年起在谷歌 Android 操作系统基础上，主导开发了 OMS 系统，该系统直接内置了中国移动的服务菜单、音乐随身听、手机导航、号簿管家、139 邮箱、飞信、快讯、手机支付和移动梦网等特色业务。而同样在去年，联芯科技在上海正式发布 TD OMS/Android 智能手机解决方案，与此前展讯发布的 OMS 解决方案相比，联芯的 OMS 方案进一步增加了 HSDPA 的支持。

从 2007 年启动 Ophone 平台的研发，中国移动用了两年多时间完成了这个商业软件平台的开发工作，目前已经有十多个终端厂商，目前为止 OPhone 手机品牌确定如下：海信、联想、三星、戴尔、LG、TCL、多普达、摩托罗拉、宇龙酷派等厂商。

5. 移动 MM 平台将和手机支付功能无缝结合在一起。

在苹果公司成功推出了配套 iPhone 与 iPod 系列产品的 App Store 之后，中移动也仿效苹果公司的模式推出了 Mobile Market，被业界戏称为移动 MM。而就在春节期间的 2 月 17 日，全球 24 家移动通讯运营商宣布成立“大规模应用软件联盟”，为手机用户提供应用软件的统一平台，联盟由中移动及中国联通等移动通讯运营商发起成立，其它成员包括美国电话电报公司(AT&T)、德国电信、意大利电信等，覆盖全球约 30 亿手机用户。

移动 MM 的目标客户，大体上和动感地带的客户相同，是学生和年轻白领，他们喜欢好玩的事物，喜欢鼓捣自己的手机，想办法让自己的手机变的更时尚，也乐于尝试新的软件，但他们对资费较为敏感，动辄十元的应用软件并非他们所好，而 3-5 元的便宜资费更容易被他们接受。他们喜欢不断的更换手机桌面与手机皮肤，让手机看起来永远都不同，他们也把手机当作上下班途中打发无聊时间的玩具，但他们不知道哪里能够方便的下载手机软件、手机小游戏和主题等诸如此类的应用，而这些需求，正是移动 MM 可以满足的。

移动 MM 的优势，正是在广大的用户和生产商之间建立一个信任的平台，移动 MM 所销售的是中国移动品牌所支撑的信任，对用户来讲，可以在这个平台上以合理的价格买到手机软件以丰富手机的可玩性，同时，不用考虑这个平台上是否存在恶意软件，不用考虑这个软件是否会“钓鱼”吸费，这种信任感，是任何提供免费手机软件的论坛所不具备的。

另一方面，对于手机软件厂商来讲，他们的劳动成果得到合理的保障。移动 MM 不仅降低了软件厂商的产品推广成本，更通过合理的市场方式给厂商提供了市场的客观反馈：软件在用户中的占有率怎么样，用户评价怎么样。当手机软件厂商发现在移动 MM 中发布软件的盈利，远比在论坛上免费推广通过其他恶意途径来盈利更安全可靠时，移动 MM 不仅保障了软件厂商的利益，更用合理的规则起到了优胜劣汰、净化市场的作用。

定位于应用软件超市的移动 MM 从支付功能角度与手机支付功能无缝地衔接在了一起，同时与移动支付的相关网站也紧密地联接在了一起，用户不但可以用手机自由地支付自己喜欢的软件、喜欢的彩铃、喜欢的游戏，也可以方便地够买电子书甚至购买商品，所以，我们认为，移动 MM 的快速渗透也将为手机支付打开一道通向快速普及的大门。

结论：

2010 年中国移动将把移动支付业务列入集团的 KPI 考核体系，推广决心可见一斑，而中国电信和中国联通也将把移动支付确定为 3G 增值业务中的首项重要业务，我们认为，我国大规模推广移动支付业务已经成熟，2010 年移动支付的市场将快速扩张。

从中移动最近的一系列举措来看，移动支付的相关业务有加速推进的趋势，以运营商为主导、银行和第三方服务商辅助的业务模式正在逐渐成为中国移动支付市场的特点，而一旦中移动入主浦发银行，中移动原有的成为“非法金融机构”的风险也大大降低，因此，我们仍然维持对移动支付整个行业的“看好”评级，维持对中兴通讯、南天信息、高阳科技三家移动支付相关公司的“强烈推荐”的投资评级。

移动支付相关上市的盈利预测

简称	EPS (元)			PE			评级
	08A	09E	10E	08A	09E	10E	
东信和平	0.27	0.38	0.52	71.5	50.8	37.1	推荐
恒宝股份	0.28	0.32	0.44	71.1	62.2	45.2	推荐
长电科技	0.12	0.06	0.20	73.6	147.2	44.2	中性
大唐电信	0.10	0.14	0.21	189.8	135.6	90.4	中性
中兴通讯	0.73	1.32	1.69	63.2	35.0	27.3	强烈推荐
南天信息	0.48	0.36	0.55	32.4	43.6	28.6	强烈推荐
证通电子	0.50	0.35	0.5	44.7	63.8	40.6	推荐
拓维信息	0.82	1.16	1.45	54.6	38.6	30.9	推荐
高阳科技	0.05	0.05	0.25	87.8	87.8	17.6	强烈推荐
卫士通	0.51	0.56	0.69	71.7	65.3	53.0	推荐

分析师简介**王玉泉**

清华大学学士、硕士、博士，2008 年加盟东兴证券研究所，从事计算机行业研究。

分析师承诺

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，在此申明，本报告依据公开的信息来源，力求清晰、准确地反映分析师人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

免责声明

本研究报告由东兴证券股份有限公司研究所撰写，研究报告中所引用信息均来自公开资料，但并不保证报告所述信息的准确性和完整性。

本研究报告内容及观点仅供参考，不构成任何投资建议。对于本报告所提供信息所导致的任何直接的或者间接的投资盈亏后果不承担任何责任。

本研究报告版权仅为东兴证券股份有限公司研究所所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用发布，需注明出处为东兴证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。东兴证券股份有限公司保留对任何侵权行为和有悖报告原意的引用行为进行追究的权利。

行业评级体系

公司投资评级：

以报告日后的 6 个月内，公司股价相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

强烈推荐：相对强于市场基准指数收益率 15% 以上；

推荐：相对强于市场基准指数收益率 5% ~ 15% 之间；

中性：相对于市场基准指数收益率介于 -5% ~ +5% 之间；

回避：相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。

行业投资评级：

以报告日后的 6 个月内，行业指数相对于同期市场基准指数的表现为标准定义：

看好：相对强于市场基准指数收益率 5% 以上；

中性：相对于市场基准指数收益率介于 -5% ~ +5% 之间；

看淡：相对弱于市场基准指数收益率 5% 以上。

本报告体系采用沪深 300 指数为基准指数。