

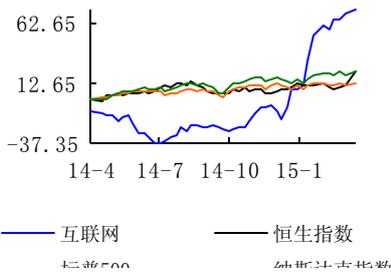
互联网

中国支付通 (8325.HK)

2015年04月17日

一年该行业与恒生指数、标普500、纳指走势比较

海外市场专题



相关研究报告:

《航美传媒 (AMCN): 新获上海铁路局 W-Fi 合约》——2015-04-13
 《互联网行业中概股估值鸿沟专题研究: 中概股估值鸿沟——互联网行业投资机会》——2015-04-09
 《中星微季报年报点评: 中星微: 从芯片到安防视频监控华丽转身, 业绩强势增长》——2015-03-20
 《诺亚财富季报年报点评: 诺亚财富——资产管理增速显著, 互联网金融开始收获》——2015-03-19
 《微博季报点评: 业绩略超预期, 用户持续增长》——2015-03-13

证券分析师: 王学恒

电话: 010-88005382
 E-MAIL: wangxueh@guosen.com.cn
 证券投资咨询执业资格证书编号: S0980514030002

联系人: 何立中

电话: 010-88005322
 E-MAIL: helz@guosen.com.cn

独立性声明:

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道, 分析逻辑基于本人的职业理解, 通过合理判断并得出结论, 力求客观、公正, 其结论不受其它任何第三方的授意、影响, 特此声明。

中国支付通——基于支付的互联网金融信息平台

●全国性预付卡牌照稀缺

随着第三方支付监管的加强, 虽然预付卡牌照已经发放了接近 200 张, 但是其中有 6 张全国性预付卡发行与受理牌照是最有价值的。支付通有一张。

●第三方支付牌照收紧最近只批一家

现在全国共有第三方支付牌照 270 张, 2015 年 3 月 26 日, 央行近日发布了新一批的支付牌照, 只有广物电子商务公司 1 家企业获得。

●拥有双牌照: 预付卡牌照+互联网支付牌照

公司拥有稀缺牌照的创新支付和小微金融类上市公司。公司控股“开联通”, 掌握全国性预付卡牌照和互联网支付牌照。

●基建/获客/导流三步走战略

公司整体战略分三步走: 第一步: 基础建设——完成牌照和 O2O 平台搭建。第二步: 获取用户——基于支付系统, 推广商户并和行业巨头合作吸纳 C 端用户 B 端商户。第三步: 导流合作——拥有大量用户和海量用户支付数据之后, 与互联网金融机构合作, 为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务。

●垂直行业合作

支付通在垂直行业合作对象是已经有 C 端客户的行业巨头合作, 这些合作对象有三个特点: 1.是行业或者地域性的巨头; 2.有足够的 C 客户和 C 客户相关支付环境; 3.不善于支付经营, 需要支付合作伙伴; 4.考虑到被动性和不被控制, 这些巨头不太倾向于跟阿里的支付宝、腾讯的财付通合作。

●为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务

在网络生态环境中基于支付系统, 吸引 C 端客户和 B 端商户加入支付生态, 同时经营客户的支付流, 叠加在支付流之上的就是小微金融。拥有大量用户和海量用户支付数据之后, 与互联网金融机构合作, 为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务。我们认为, 作为支付机构支付通可以为互联网金融公司提供金融服务服务, 进一步可以再做深度整合, 共同拓展市场。把支付通的客户转化为互联网金融公司的客户。例如现在和兴业消费金融公司合作的产品, 在支付通的线下消费场景中, 潜入分期的产品。

●互联网金融信息服务平台值得期待

公司拥有的预付卡是账户性质的牌照, 互联网支付、银行卡收单都是交易通道性的牌照, 具有类吸储性质。支付通策略是走线下到线上的小额、高频支付解决方案。支付通的模式本质上不是终端销售模式, 而是做运营服务。是通过智能终端占领商户端的入口, 再叠加各种互联网应用。我们认为在这一独特的市场中, 支付通有很大成长空间。

基于支付的互联网金融信息平台是一个新业态。中国支付通作为一个新业态中的还处于成长初期的公司值得我们提前重点关注。

内容目录

具有稀缺支付牌照资源	4
第三方支付牌照收紧最近只批一家	4
全国性预付卡牌照稀缺	4
拥有双牌照：预付卡牌照+互联网支付牌照	5
基于支付的互联网金融信息平台	5
公司基本架构	5
基建/获客/导流三步走战略	6
第一步：获得预付卡牌照和搭建 O2O 平台上海商酷	6
第二步：推广商户并和行业巨头合作吸纳 C 端用户 B 端商户	7
第三步：为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务	10
互联网金融信息平台值得期待	10
小微金融服务很具想象力	10
关注第二步战略实施	10
公司未来值得期待	10
国信证券投资评级	11
分析师承诺	11
风险提示	11
证券投资咨询业务的说明	12

图表目录

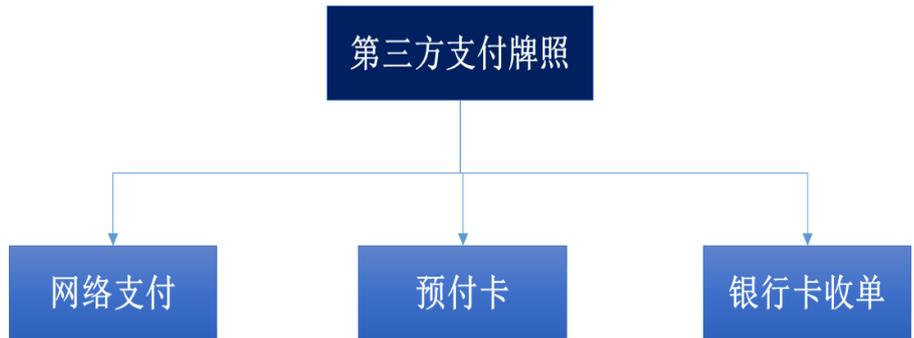
图 1: 第三方支付牌照分类	4
图 2: 多用途和单用途预付卡比较	5
图 3: 公司基本架构	6
图 4: 中国支付通战略	6
图 5: 开联通网站	7
图 6: 智能 POS 和功能 POS 对比	7
图 7: 重新定义收银前台	7
图 8: 收银通界面	8
图 9: 垂直行业合作支付解决方案	8
图 10: 支付卡行业应用	9
图 11: 补充医保支付应用案例	9

具有稀缺支付牌照资源

第三方支付牌照收紧最近只批一家

第三方支付牌照的种类是在央行制定的《非金融机构支付服务管理办法》中规定的。此管理办法于 2010 年 9 月实施，第一批第三方支付牌照于 2011 年 5 月获批。在央行的管理办法中，规定的中的第三方支付牌照，的主要 3 类分别是：（一）网络支付；（二）预付卡的发行与受理；（三）银行卡收单。

图 1: 第三方支付牌照分类



资料来源：国信证券经济研究所整理

现在全国共有第三方支付牌照 270 张，2015 年 3 月 26 日，央行近日发布了新一批的支付牌照，只有广物电子商务公司 1 家企业获得，支付牌照发放的总数量由 269 家增加到现在的 270 家。

全国性预付卡牌照稀缺

随着第三方支付行业监管的加强，预付卡牌照在第三方支付中的作用会越来越重要。虽然预付卡牌照已经发放了接近 200 张，但是其中有 6 张预付卡牌照是最有价值的，因为这六张预付卡牌照是在全国范围内发行预付卡。这六张全国性的预付卡分别在以下六家公司手里：北京商服通网络科技有限公司、开联通网络科技有限公司（被中国支付通收购）、裕福网络科技有限公司、渤海易生商务有限公司、海南新生信息技术有限公司和深圳壹卡会科技服务有限公司（被平安收购）。

预付卡支付除了可以收到与网上支付和收单业务同样的支付手续费以外，最大的不同就是预付卡可以实现资金沉淀。预付卡还有一个比较隐秘的收入来源，那就是死卡率。如果加上死卡的收入，预付卡的利润率会更高。全国性预付卡牌照除了以上盈利模式以外，还可以跟有全国业务布局的行业龙头合作发行预付卡，这是地方性预付牌照不能做到的。

全国性预付卡又称多用途预付卡，地方性预付卡牌照又称单用途预付卡。多用途预付卡是专营发卡机构发行，可跨地区、跨行业、跨法人使用的多用途预付卡；单用途预付卡是商业企业发行，只在本企业或同一品牌连锁商业企业购买商品、服务的单用途预付卡。

2014 年 5 月底，针对公款消费和收卡受贿等问题，央行、监察部等七部委联合制定了《关于规范商业预付卡管理的意见》，《意见》要求，购买记名商业预付卡和一次性购买 1 万元（含）以上不记名商业预付卡的单位或个人，由发卡人进行实名登记。中国人民银行和商务部等部门发布的“商业预付卡新规”在 2014 年 11 月 1 日正式实施，预付卡的购买限制将进一步收紧。

图 2: 多用途和单用途预付卡比较

预付卡种类	发卡机构	使用范围	特点	监管机构
多用途预付卡	第三方发卡机构	跨地区 跨法人 跨行业	1. 发卡机构的主营业务 2. 双边市场, 商户拓展+卡片销售 3. 发卡量的规模决定企业盈利能力	中国人民银行
单用途预付卡	商业流通企业	发卡企业内部	1. 发卡机构的辅助业务 2. 为提前回收成本, 稳定客户群体	商务部

资料来源: 艾瑞咨询, 国信证券经济研究所整理

中国人民银行此前发布的《支付机构预付卡业务管理办法》于 2012 年 11 月 1 日起正式实施。预付卡按发行主体分为多用途预付卡和单用途预付卡, 两者在使用范围、监管主体等方面均不一样。

多用途预付卡能够跨地区、跨法人、跨行业使用, 又可以最大限度地满足消费者最大的个性化需求, 惠及日常生活衣食住行方方面面。如可以在大型百货商场以及超市、餐饮、健身、体检、医疗、美容等众多签约商户消费, 持卡人可在所有合作商户刷卡消费, 并同等享受不同程度的优惠及会员服务, 拓展了消费渠道, 充分满足了持卡人的多样化消费需求。同时多用途预付卡方便办理, 可减少现金的携带量, 购物后可显示余额, 无需找零, 方便安全。

拥有双牌照: 预付卡牌照+互联网支付牌照

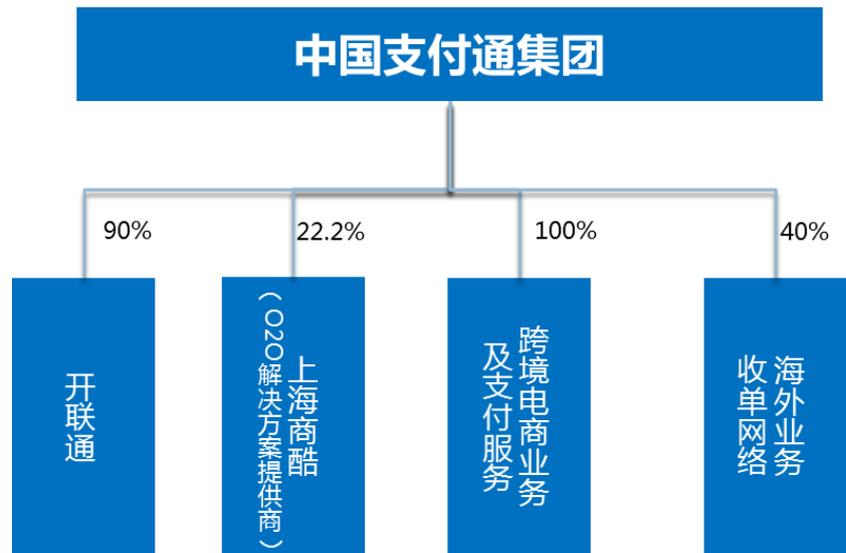
中国支付通集团控股有限公司是一家拥有稀缺牌照的创新支付和小微金融类上市公司 (8325.hk)。公司控股“开联通”, 掌握全国性预付卡牌照和互联网支付牌照, 参股领先的云 POS 科技企业“上海商酷”, 打造行业最优秀团队及技术, 并与知名战略合作伙伴合作, 引领行业发展。中国支付通的支付业务将以预付费业务为基础, 大力发展互联网支付、移动支付、O2O 等业务, 竭诚为 C 端客户服务, 以建立和管理庞大的实名账户和大数据体系, 长远将以此为基础打造综合性个人金融服务平台。

基于支付的互联网金融信息平台

公司基本架构

公司下属子公司或参股控股公司有: 从事预付卡业务的北京开联通、从事智能 POS 机具业务的上海商酷、从事跨境电商的 MC ONE、从事海外收单业务的 OCG。

图 3: 公司基本架构



资料来源: 公司资料, 国信证券经济研究所整理

基建/获客/导流三步走战略

公司在过往两年从事一些并购和新业务的实施, 去年完成了支付通运营支付平台搭建, 现阶段已经有完整的战略和计划落地。去年完成对北京开联通并购 90% 股权, 今年 1 月 16 日获得联交所审批, 至此, 公司已经完全获得全国性预付卡牌照。公司整体战略分三步走:

第一步: 基础建设——完成牌照和 O2O 平台搭建。

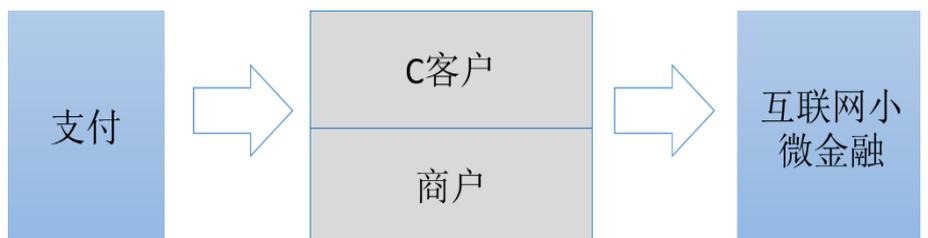
第二步: 获取用户——基于支付系统, 推广商户并和行业巨头合作吸纳 C 端用户 B 端商户。

第三步: 导流合作——拥有大量用户和海量用户支付数据之后, 与互联网金融机构合作, 为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务。

公司已经完成第一步战略, 今年主要任务是完成第二步战略计划——推广商户并和行业巨头合作吸纳 C 端用户 B 端商户。

中国支付通将基于同时发展 C 客户和商户、商圈, 从而扩大用户数量和发卡体量, 做活跃的多产品差异化的基于移动端的预付卡, 最终将构建一个围绕用户和商户的微金融服务体系。

图 4: 中国支付通战略



资料来源: 国信证券经济研究所整理

第一步: 获得预付卡牌照和搭建 O2O 平台上海商酷

开联通预付卡牌照

公司已获得开联通网络技术服务有限公司 90%的股权，完全拥有了全国性预付卡牌照。全国预付卡牌照仅 6 张，开联通拥有其中之一，同时拥有互联网支付牌照。开联通预付卡业务始于 2007 年，快速发展。目前已经在北京、上海、陕西西安、浙江温州等地开展预付卡业务，受理商户约 20000 家。发卡额累计已超过 50 亿人民币；公司 2013 年发卡金额达到 10 亿人民币，备付金规模超过 8 亿人民币。

图 5: 开联通网站



资料来源：公司网站，国信证券经济研究所整理

O2O 平台上海商酷

上海商酷是一个“集硬件、软件、服务为一体的互联网公司”，以智能云 POS 硬件设备切入商户，以酷云平台和应用软件服务和经营商户。商酷拥有国内先进的智能云 POS 机（KoolPOS）产品，其能够同时支持包括磁条卡、IC 卡、NFC、条形码、二维码以及声波支付等多种支付手段。通过云（KoolCloud）、端结合，可支持各种卡、券、积分等的使用，使商户与消费者的互动形成闭环。通过各种基于 Android 开放平台的 Apps，可以为商户提供各种行业应用，达到服务和经营商户的目的。

第二步：推广商户并和行业巨头合作吸纳 C 端用户 B 端商户 商户 O2O 智能化

现在商户用的是功能 POS，上海商酷提供的 POS 机是智能 POS。已经接通 BAT 三家移动支付接口、商户团购系统，帮助商户发行促销券等。还能再平台上内嵌客户跟踪、数据挖掘功能。今年计划大规模推广智能商户 POS 机，目标是三到五年在国内有 100-200 万台线下商户用支付通智能 POS。

图 6: 智能 POS 和功能 POS 对比



资料来源：公司网站，国信证券经济研究所整理

图 7: 重新定义收银前台



资料来源：公司网站，国信证券经济研究所整理

"收银通"是商酷服务平台上默认预装的收银软件，收银员可用此软件受理各种商户已签约的支付业务。“收银通”可以接受 商户使用的进销存软件，或行业软件在需要支付的时候，可无缝调用起“收银通”进行银行卡支付或其他互联网创新性支付的受理。

图 8: 收银通界面



资料来源：公司网站，国信证券经济研究所整理

垂直行业合作

支付通在垂直行业合作对象是已经有 C 端客户的行业巨头合作，这些合作对象有三个特点：1.是行业或者地域性的巨头；2.有足够的 C 客户和 C 客户相关支付环境；3.不善于支付经营，需要支付合作伙伴；4.考虑到被动性和不被控制，这些巨头不太倾向于跟阿里的支付宝、腾讯的财付通合作。

图 9: 垂直行业合作支付解决方案

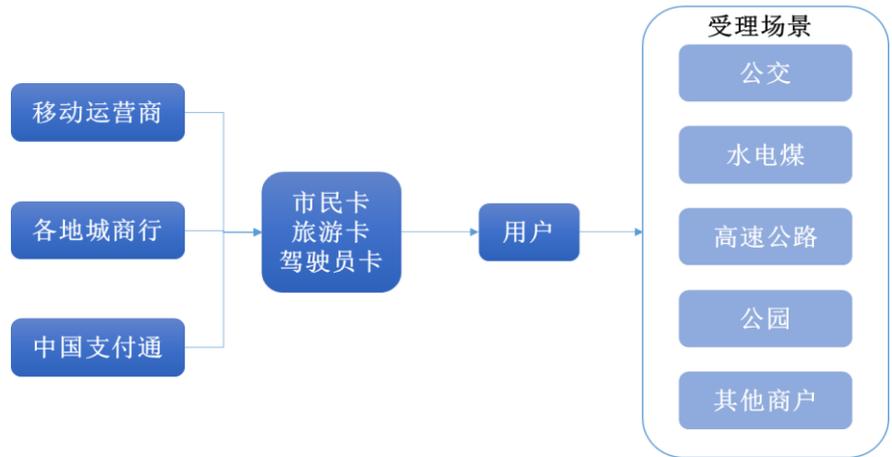
补充医保	市民卡	智慧城市	保险公司
<ul style="list-style-type: none"> 根据实名用户的多产品开发策略：就诊一卡通、药店折扣、公用事业支付、优惠卡等。 	<ul style="list-style-type: none"> 与中国印钞造币旗下子公司合作，为全国各城市打造围绕市民卡、旅游卡等为小额支付工具的信息化工政工程； 实现市内交通、水电费、购物餐饮、停车等支付平台。 	<ul style="list-style-type: none"> 围绕支付，将各类市政、市民和企业服务环节打通； 建立一个以支付为中心的城市信息聚合平台。 	<ul style="list-style-type: none"> 针对保险公司诉求，提供安全的移动支付端口入口解决方案； 多产品增值服务：保单质押、信用借款、理财产品、补充医保。

资料来源：国信证券经济研究所整理

市民卡项目

围绕支付，将各类市政、市民和企业服务环节打通，建立一个以支付为中心的城市信息聚合平台，例如通过预付卡打通水电煤的支付。公司已与中钞海思展开密切合作，共同发行市民卡、旅游卡和驾驶人卡等便民利政产品，为实名用户提供便民支付服务。柳州市民卡已经发 40 万张，到今年年底累计发 130 万张。市民卡的 APP 和互联网账户由公司和中钞海思经营，市民卡上面绑定一个银行账户做小额支付，还绑一个互联网账号。覆盖公共服务设施支付：1. (香港八达通)、公交、水上巴士已经覆盖；2. 覆盖社区周边支付，小区门禁停车周边便利店支付；3. 医疗旅游支付。

图 10: 支付卡行业应用

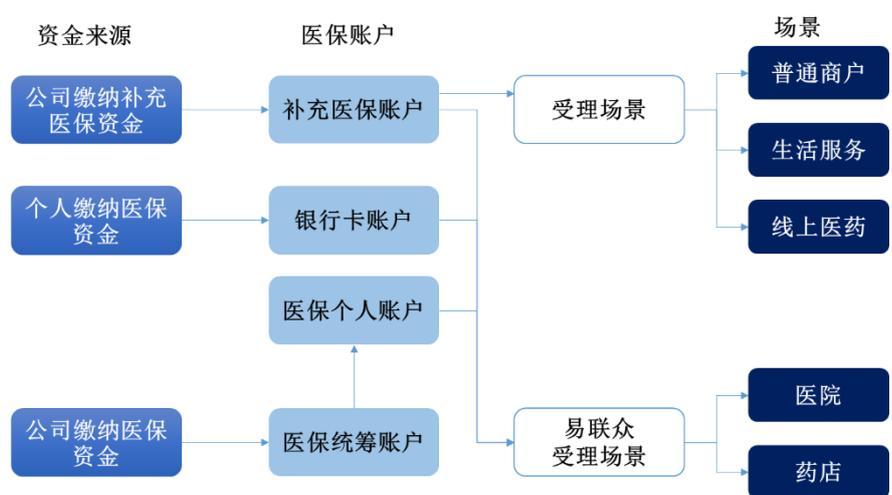


资料来源：国信证券经济研究所整理

医保卡项目

中国支付通与易联众成立合资公司，共同发行补充医保卡，为 1.5 亿实名用户提供补充医疗支付服务。在普通商户和生活服务场景内，补充医保卡可作为普通预付卡使用，直接支付消费金额；公司已与在线医药平台七乐康签订合作协议，在其线上医药平台可以使用补充医保卡等支付通的预付卡进行购药。只要在在在医院和药店，预付卡资金还可以用于支付医保以外的医疗或药品费用。

图 11: 补充医保支付应用案例



资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

智慧城市项目

公司正在努力寻求 IT 服务厂商的合作，开展智慧城市项目，围绕支付、市民、和企业服务环节，建立一个以支付为中心的城市信息聚合平台。

第三步：为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务

在网络生态环境中基于支付系统，吸引 C 端客户和 B 端商户加入支付生态，同时经营客户的支付流，叠加在支付流之上的就是小微金融。拥有大量用户和海量用户支付数据之后，与互联网金融机构合作，为 C 端用户和 B 端商户提供小微金融服务。公司已经和 P2P 公司你我贷达成战略合作协议开展互联网金融业务，公司还在寻求更多的互联网金融机构的合作。

我们认为，作为支付机构支付通可以为互联网金融公司提供金融服务服务，进一步可以再做深度整合，共同拓展市场。把支付通的客户转化为互联网金融公司的客户。例如现在和兴业消费金融公司合作的产品，在支付通的线下消费场景中，潜入分期的产品。

互联网金融信息平台值得期待

小微金融服务很具想象力

小微金融服务将是支付通的终极形态，与预付卡业务结合，吸引更多用户以及沉淀资金，通过做预付卡理财，盘活公司预付卡业务的沉淀资金将资金资源利用最大化。随着用户的增加和支付数据的积累，支付通可以做基于大数据分析的以支付通为平台的 P2P 金融业务，如为小微商户提供经营性贷款，为特定用户群提供消费信贷。

关注第二步战略实施

公司的第一步战略实施已经成功，要实现终极目标，现在首要的是获得大量 C 端用户和 B 端商户。三步走战略中第二步最关键，这也是需要我们重点关注的。

公司未来值得期待

在国内，基于支付宝、财付通的支付生态已经形成行业壁垒，外界再做同样的事情成功的可能性小。但是，在支付宝和财付通之外的市场还很大。2014 财年支付宝交易额 3.87 万亿元，2014 年全年社会消费品零售总额 26.23 万亿元。支付宝只占 14.7%，还有 85% 以上的市场空间。未来支付空间是线下用户支付习惯的改变带来的增量。

公司拥有的预付卡是账户性质的牌照，互联网支付、银行卡收单都是交易通道性的牌照，具有类吸储性质。支付通策略是走线下到线上的小额、高频支付解决方案。支付通的模式本质上不是终端销售模式，而是做运营服务。是通过智能终端占领商户端的入口，再叠加各种互联网应用。我们认为在这一独特的市场中，支付通有很大成长空间。

基于支付的互联网金融信息平台是一个新业态。中国支付通作为一个新业态中的还处于成长初期的公司值得我们提前重点关注。

国信证券投资评级

类别	级别	定义
股票 投资评级	买入	预计 6 个月内，股价表现优于市场指数 20%以上
	增持	预计 6 个月内，股价表现优于市场指数 10%-20%之间
	中性	预计 6 个月内，股价表现介于市场指数 $\pm 10\%$ 之间
	卖出	预计 6 个月内，股价表现弱于市场指数 10%以上
行业 投资评级	超配	预计 6 个月内，行业指数表现优于市场指数 10%以上
	中性	预计 6 个月内，行业指数表现介于市场指数 $\pm 10\%$ 之间
	低配	预计 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

分析师承诺

负责编写本研究报告全部或部分内容的分析师在此声明：

1. 本报告所述所有观点准确反映了本人对上述美股、港股市场及其证券的个人见解。
2. 本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，在执业过程中恪守独立诚信、勤勉尽职、谨慎客观、公平公正的原则，独立、客观的出具本报告，并保证报告所采用的数据均来自公开、合规渠道。
3. 本人不曾因、不因、也将不会因本报告中的内容或观点而直接或间接地收到任何形式的补偿。

风险提示

国信证券股份有限公司（以下简称“我公司”）具备证券投资咨询业务资格。本报告版权归我公司所有，仅供我公司客户使用，本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。未经书面许可任何机构和个人不得以任何形式使用、复制或传播。任何有关本报告的摘要或节选都不代表本报告正式完整的观点，一切须以我公司向客户发布的本报告完整版本为准。

本报告仅适用于在中华人民共和国境内（不包括港澳台地区）的中华人民共和国内地居民或机构。在此范围之外的接收人（如有），无论是否曾经或现在为我公司客户，均不得以任何形式接受或者使用本报告。否则，接收人应自行承担由此产生的相关义务或者责任；如果因此给我公司造成任何损害的，接收人应当予以赔偿。

本报告基于已公开的资料或信息撰写，我公司力求但不保证该资料及信息的完整性、准确性。本报告所载的信息、资料、建议及推测仅反映我公司于本报告公开发布当日的判断，可随时更新但不保证及时公开发布。本公司其他分析人员或专业人士可能因为不同的假设和标准，采用不同的分析方法口头或书面的发表与本报告意见或建议不一致的观点。

我公司或关联机构可能会持有本报告中所提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问或金融产品等相关服务。本公司的资产管理部门、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告意见或建议不一致的投资决策。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险。我公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

证券投资咨询业务的说明

证券投资咨询业务是指取得监管部门颁发的相关资格的机构及其咨询人员为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议，并直接或间接收取服务费用的活动。

证券研究报告是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析，形成证券估值、投资评级等投资分析意见，制作证券研究报告，并向客户发布的行为。

国信证券经济研究所团队成员

宏观		策略		技术分析	
董德志	021-60933158	郇彬	021-6093 3155	闫莉	010-88005316
林虎	010-88005302	马韬	021-60933157		
		孔令超	021-60933159		
固定收益		大宗商品研究		互联网	
董德志	021-60933158	马韬	021-60933157	王学恒	010-88005382
赵婧	021-60875174	郇彬	021-6093 3155	郑剑	010-88005307
魏玉敏	021-60933161	郑东	010-66025270	李树国	010-88005305
医药生物		社会服务(酒店、餐饮和休闲)		家电	
贺平鸽	0755-82133396	曾光	0755-82150809	王念春	0755-82130407
林小伟	0755-22940022	钟潇	0755-82132098		
邓周宇	0755-82133263				
通信服务		电子		环保与公共事业	
程成	0755-22940300	刘翔	021-60875160	陈青青	0755-22940855
李亚军	0755-22940077			徐强	010-88005329
军工		机械		非金属及建材	
朱海涛	0755-22940097	朱海涛	0755-22940097	黄道立	0755-82130685
		成尚汶	010-88005315	刘宏	0755-22940109
房地产		食品饮料			
区瑞明	0755-82130678	刘鹏	021-60933167		
朱宏磊	0755-82130513				
电力设备				建筑工程	
杨敬梅	021-60933160			邱波	0755-82133390
				刘萍	0755-22940678
银行		金融工程			
李关政	010-88005326	林晓明	021-60875168		
		吴子昱	0755-22940607		
		周琦	0755-82133568		
		黄志文	0755-82133928		

国信证券机构销售团队

华北区 (机构销售一部)		华东区 (机构销售二部)		华南区 (机构销售三部)		海外销售交易部	
李文英	010-88005334 13910793700	叶琳菲	021-60875178 18516250266	邵燕芳	0755-82133148 13480668226	赵冰童	0755-82134282 13693633573
liwying@guosen.com.cn		yelf@guosen.com.cn		shaoyf@guosen.com.cn		zhaobt@guosen.com.cn	
赵海英	010-66025249 13810917275	李佩	021-60875173 13651693363	郑灿	0755-82133043 13421837630	梁佳	0755-25472670 13602596740
zhaohy@guosen.com.cn		lipei@guosen.com.cn		zhengcan@guosen.com.cn		liangjia@guosen.com.cn	
原祎	010-88005332 15910551936	汤静文	021-60875164 13636399097	颜小燕	0755-82133147 13590436977	程可欣	886-0975503529(台湾)
yuanyi@guosen.com.cn		tangjingwen@guosen.com.cn		yanxy@guosen.com.cn		chengkx@guosen.com.cn	
许婧	18600319171	梁轶聪	021-60873149 18601679992	赵晓曦	0755-82134356 15999667170	刘研	0755-82136081 18610557448
		liangyc@guosen.com.cn		zhaoxi@guosen.com.cn		liuyan3@guosen.com.cn	
		唐泓翼	13818243512	刘紫微	13828854899	夏雪	82130833-701503 18682071096
						xiaxue@guosen.com	
		吴国	15800476582	黄明燕	18507558226		
		储贻波	18930809296				
		倪婧	18616741177				