

青海明胶股份有限公司

关于

《并购重组委 2016 年第 15 次会议审核结果公告》

之审核意见答复

独立财务顾问



签署日期：二〇一六年三月

中国证券监督管理委员会：

2016年3月2日，贵会公告了《并购重组委 2016 年第 15 次会议审核结果公告》，对青海明胶股份有限公司（以下简称“青海明胶”/“上市公司”/“本公司”）（发行股份购买资产）提出了审核意见。本公司及相关中介机构对审核意见进行了认真研究和落实，并按照审核意见的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题说明，现提交贵会，请予审核。

如无特别说明，本答复中的简称或名词的释义与报告书中相同。

本答复报告的字体：

反馈意见所列问题	黑体
对问题的回答	宋体

一、请申请人补充披露标的公司业务类别、业务模式、收入构成、未来发展前景、竞争优势及可持续盈利能力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

答复：

（一）标的公司业务类别

神州易桥是一家企业服务互联网公司，致力于向中小微企业提供全周期一站式服务，满足其在财税、运营、管理等方面的多层次需求，帮助中小微企业降低成本、提高效率。依托长期积累的大量中小微企业用户，神州易桥拟以企业级的互联网服务平台整合优质产品和多元化服务，积极构建线上和线下（O2O）服务体系，打造智慧企业互联网复合生态服务体系。

自 2009 年成立至今，神州易桥已发展成为具备核心研发能力的高新技术企业，获得国家软件评测中心与国家税务总局联合授予的网上报税开发商资质及多项软件著作权证书，通过 ISO9001 等国际标准体系认证，线上形成多入口的企业互联网平台，线下服务站已覆盖多个省市，服务的用户数量累计超过 200 万家。

以建设“智慧企业服务”O2O 生态体系为目标，神州易桥基于用户需求分层、整合自身和社会资源，明确定义了智慧企业“326 工程”，即通过实施现代服务业、企业互联网、大数据“三级战略”，铺设“顺利办”标准化通用服务、“顾问团”个性化定制服务两条企业服务新干线，搭建“知识云”、“应用云”、“电商云”、“服务云”、“数据云”、“资源云”六大互联网云端，形成线上线下互动、数据应用共享、内外资源打通的立体企业服务，通过价值链传导构建完善的企业生态系统，实现智慧企业服务的总体目标。

报告期内，神州易桥主营业务为通过企业服务互联网平台获取中小微企业用户，并提供财税综合服务，面向行业用户提供财税综合解决方案及技术开发服务，并积极布局企业一站式社会化服务。报告期内，神州易桥主要产品及服务为以财税大管家为核心，包括财税大管家、知识管家、财务管家、申报管家等软件产品在内的财税综合服务平台，面向行业客户提供的企业财税综合解决方案及技术开发服务，以及面向企业提供增值服务。具体情况如下：

1、财税综合服务

针对企业用户分布面广、行业众多、需求多样等特点，为了让用户更方便地使用神州易桥的产品和服务，形成固定长期用户群体，神州易桥依托线上神州网信息平台+线下服务站提供了较为灵活的服务方式，长期服务与单次服务相结合、综合服务与单项服务相结合，从而便利了用户对服务的选择。其中，长期服务及综合服务主要为面向中小微企业用户提供的财税综合服务；单次服务及单项服务主要指向企业用户提供的财税培训解决方案及财税咨询服务。

2、企业财税综合解决方案及技术开发服务

凭借积累的税务综合信息化、企业财税工具软件平台的研发及运营经验，神州易桥在业内享有良好的企业声誉并与行业内企业建立了长期的良好合作关系。

同时，财税大管家用户规模的持续扩大有利于神州易桥利用自身具备的技术优势和运营经验以及对用户需求的深入了解，为行业内客户量身打造定制化的财税综合解决方案并提供一系列技术开发服务。

报告期内，神州易桥成功向行业内客户交付了多项财税综合解决方案及技术开发服务，包括向神州易桥财税大管家尚未覆盖的省份纳税服务商提供切合当地国地税申报环境及应用环境的财税大管家和企业服务平台定制化开发服务，以及接受神州数码、中国软件等客户的委托提供财税系统开发及运营维护服务。

3、面向企业的增值服务

凭借财税综合服务为入口切入企业服务市场，以及通过核心产品财税大管家获取的对企业推广、营销、服务的机会，依托线上平台及线下服务站的销售渠道，除财税大管家提供的财务、税务、企业管理等一体化的服务外，神州易桥还向企业用户提供相关增值服务，进一步提高了用户粘性。

（二）标的公司业务模式

1、采购模式

作为一家面向中小微企业提供财税综合服务及一站式社会化服务的企业服

务互联网公司，神州易桥采购的产品和服务主要为呼叫中心支持服务、CRM 管理软件、财税办公用品等。

其中，呼叫中心主要为支撑以财税大管家为载体向中小微企业用户提供服务应答支持而采购的，用于满足随着用户数量不断增加而持续增长的用户呼叫服务；CRM 管理软件主要为协助神州易桥实现对所积累的大量中小微企业用户的信息化管理；财税办公用品主要为神州易桥根据日常服务中捕捉到的中小微企业普遍性需求，向外部供应商批量采购发票打印机等产品并用于向企业用户销售。

2、经营模式

神州易桥在以提供财税综合服务切入企业服务市场、构建企业财税综合服务平台、坚持为企业用户提供市场化的产品和差异化的服务、不断积累大量企业用户的同时，不断加强各地服务站的建设，初步建起线上神州网信息平台+线下服务站的 O2O 服务体系。具体经营模式如下：

(1) 财税综合服务

① 财税大管家—企业互联网桌面入口

神州易桥根据财税服务行业本身的特点，考虑市场上各类财税软件的差异化，立足于中小微企业财税服务，以优质、高效、便捷的财税服务软件为载体，践行“以技术打造产品，以产品引导服务，以服务赢得客户”的立体经营模式，围绕企业财税人员工作需求，通过免费提供一般财税相关服务，积累和粘合企业客户，并实现神州易桥专项财税服务及相关产品的销售。

财税大管家作为开放平台式的财税办公系统，围绕企业用户需求，将各类办税工具囊括在内，协助用户高效处理日常工作。同时，在企业财税业务全流程的各个重要环节，财税大管家均可对用户做出相应的服务提示，满足企业的财税服务需求。

此外，神州易桥为用户提供多种渠道的咨询与应答服务，确保用户遇到的任何问题均随时能从神州易桥获得各种技术援助和专业服务。

在技术开发和运维支持方面，神州易桥配备了充足的技术开发和支持服务提供人员，并具有丰富的配套软件研发更新、安装调试、后台维护、财税业务实操经验，能确保神州易桥为客户提供高品质的专业服务，为用户处理财税相关业务保驾护航。具体服务方式如下：

I400 呼叫服务

神州易桥为用户提供统一的 400 呼叫电话服务，解答用户在系统使用中遇到的各种问题，及时提出解决问题的建议和操作方法，指导用户进行操作等。同时，神州易桥对客户进行定期、不定期的电话回访，访谈相关产品和服务的使用情况，及时了解和排除使用过程中出现的问题。

II 一键援助服务

对于神州易桥的付费用户，除 400 呼叫服务外，神州易桥提供 5 分钟内电话回复响应的一键援助服务。用户输入自己的电话后，神州易桥经验丰富的专业技术人员将在 5 分钟内予以电话回复，最大限度时效内保证系统的正常运行。

III 远程协助

神州易桥拥有专业的维护队伍在线对应用系统进行技术支持和维护。对于部分电话服务无法解决的问题，经用户授权，神州易桥的维护工程师可以通过在线远程登录到用户系统内，对用户进行远程服务支持。

IV 主动服务

除上述服务外，神州易桥定期组织各种主题服务，包括电话回访等，保持与用户的经常性沟通，一方面了解用户在系统使用过程中的问题，以便能在后续提供更好的服务；一方面与用户广泛探讨更佳的运行方案。

②财税培训解决方案及咨询服务

除了依托财税大管家面向中小微企业提供财税综合服务外，神州易桥抓住中小微企业在日常经营中对财税等综合知识的应用型需求，结合企业行业特点及当

地政策法规要求，以单次服务及单项服务的形式面向企业用户提供更具针对性的财税培训解决方案及财税咨询服务。

通过将知识细化分类，神州易桥打造的财税培训解决方案集结所有热门财税知识，并涵盖办税、财会、法规、企业管理、考试等模块，为用户提供专业、全面、周到的知识梳理，实现教材知识系统化、标准化、平台化、多样化。

(2) 企业财税综合解决方案及技术开发服务

神州易桥通过财税大管家积累了丰富的财税综合服务及配套解决方案经验，为增加公司的核心竞争力，进一步扩大市场份额，充分利用自身的技术优势，神州易桥向财税大管家尚未覆盖的省份纳税服务商提供切合当地国地税申报环境及应用环境的财税大管家和企业服务平台定制化开发、运维及升级服务，以进一步在全国范围内推广以财税大管家为核心的财税综合服务平台。

此外，神州易桥接受神州数码、中国软件等行业知名企业的委托提供财税系统开发及运营维护服务，主要协助上述客户实施省级系统开发等纳税服务以及企业综合服务平台应用开发业务，进一步强化了神州易桥的技术开发及运维服务等专业能力，提升了行业知名度及影响力。

(3) 面向企业的增值服务

神州易桥通过以财税大管家为核心的财税综合服务平台积累起广泛的企业用户，成功切入拥有广阔发展前景的企业服务市场。依托该企业互联网桌面入口及线下设立的具备便捷性、专业性等特性的服务站，神州易桥打造了面向中小微企业的线上线下一体化的服务体系。

神州易桥提供的产品及服务贯穿用户的日常财税处理及业务管理流程，能够掌握大量企业用户的实际需求。凭借对中小微企业发展特点的深入理解及根据日常服务抓取的企业需求，神州易桥面向纳税服务商提供了企业服务平台运维服务，并面向中小微企业用户提供了财税办公用品销售等增值服务。

其中，面向纳税服务商提供企业服务平台运维服务系在向财税大管家尚未覆盖的省份纳税服务商提供财税大管家和企业服务平台定制化开发基础上，由纳税

服务商提供企业服务平台商加载的内容，神州易桥向纳税服务商提供服务平台持续运维和升级服务；面向中小微企业用户的财税办公用品销售业务系神州易桥向外部供应商批量采购发票打印机等财税办公产品并用于向企业用户销售。通过开展上述增值服务，神州易桥延伸向中小微企业服务链条的同时进一步提高了企业用户的体验和粘度。

3、销售模式

(1) 财税综合服务

① 财税大管家—企业互联网桌面入口

为扩大以财税大管家为代表的财税综合服务平台产品的推广工作，获取更广泛的企业用户，同时为方便管理和节省人力，神州易桥采用自营直销为主，代理销售为辅的销售模式，除通过各地子公司和分公司的销售队伍销售外，还在部分地区授权代理商进行代理销售。代理商与自营团队在渠道开拓与市场运营上相互配合、协同运作，形成了高效、持续的销售能力。无论是自营销售还是代理商销售体系，均能确保产品品牌与服务的统一性，以保障消费者获得优质的服务体验。

I 自营直销

神州易桥的销售工作由公司市场营销中心负责组织开展，并由各地服务站贴近用户开展销售。截至目前，神州易桥的市场营销中心及各地服务站已建立起较为全面科学的渠道管理与营销支持体系，市场营销中心对营销活动进行管理与支持，并与各地服务站分工协作，形成互补的立体销售体系。

II 代理商销售

神州易桥负责对代理商进行统一标准化的业务培训和技术支持，代理商开发的企业用户信息直接反映到神州易桥财税大管家后台数据库中。代理销售模式有利于神州易桥财税大管家等核心财税综合服务平台快速积累用户数量，为财税大管家平台拟加载的服务和产品奠定丰富的目标客户群体。

②财税培训解决方案及咨询服务

对于财税培训解决方案及财税咨询服务，神州易桥主要凭借在财税综合服务方面积累的丰富经验及聚集的高粘度企业用户开展销售，通过线下的服务站组织更具针对性的单次及单项服务。

（2）企业财税综合解决方案及技术开发服务

神州易桥提供的企业财税综合解决方案及技术开发服务面向的客户对象主要为税务机关、省级纳税服务商及神州数码、中国软件等行业知名企业。对于面向省级纳税服务商的销售，基于神州易桥发展企业用户、拓展当地市场需要及对方需要借助神州易桥以财税大管家为核心的财税综合服务平台延伸服务链条的互利共赢为基础促成项目达成；对于面向神州数码、中国软件等知名企业的销售，以产品和服务能为合作方带来的业务价值为基础促成项目达成。

（3）面向企业的增值服务

神州易桥在运营中注重收集企业用户日常的各类财税服务及企业管理需求，除了通过财税综合服务平台在线从用户桌面引导销售之外，神州易桥各地服务站能够进一步承接线上引导来的企业服务需求，通过电话、上门等多种方式，对客户进行技术支持、服务回访、引导销售等工作，实现对企业用户增值服务需求的多维度全面营销覆盖。

根据多年对企业用户的服务经验，神州易桥建立健全了整套的服务流程标准，对各地服务站人员定期进行培训，并进行严格的考核，做到对每个用户都关注、对用户的每个问题都回应、对每个问题的解决都保证，从而使得用户持续使用和信赖神州易桥的财税综合服务平台和相关产品服务。在帮助企业用户解决问题的同时，神州易桥也获取了向用户提供增值产品和服务的机会。

4、盈利模式

（1）财税综合服务

①财税大管家—企业互联网桌面入口

自营直销模式下，神州易桥通过在各地设立的服务站点为顾客提供产品安装、服务开通、费用收取等支持性服务，并在承担运营过程中的管理、维护、运营费用及相关税费后实现盈利；代理销售模式下，神州易桥以合同形式将其拥有的产品和服务资源授权代理商使用，由代理商按合同约定在统一的经营模式下开展经营，神州易桥根据代理商开发的用户数量，通过按一定标准向代理商收取费用的方式实现盈利。

②财税培训解决方案及咨询服务

对于向用户提供的标准化财税综合培训及纳税咨询服务，神州易桥结合每次服务的资源投入等制定收费标准实现增值收益。

(2) 企业财税综合解决方案及技术开发服务

对于财税综合解决方案及技术开发服务，神州易桥通过收取开发服务费用的方式实现盈利。

(3) 面向企业的增值服务

在面向企业用户提供的增值服务方面，对于财税办公产品销售，神州易桥通过结合大量企业用户的集中需求，向第三方供应商批量采购后向企业用户销售，以赚取差价的方式实现盈利；对于向用户提供的标准化财税综合培训及纳税咨询服务，神州易桥结合每次服务的资源投入等制定收费标准实现增值收益。

5、结算模式

(1) 财税综合服务收入

①财税大管家—企业互联网桌面入口

神州易桥主要通过自营直销和代理销售的方式开展销售，不同销售模式分别对应的结算模式如下：

自营直销模式下，神州易桥根据向用户提供产品和服务期限的不用，通过线

下的服务站向用户一次性收取 1 年-3 年不等的费用,根据权责发生制原则在提供服务的期限内摊销并确认收入。

代理销售模式下,由代理商承担拓展用户的职责,神州易桥于次月与代理商确认其上月开发的用户数量后,按一定收费标准与代理商结算。

②财税培训解决方案及咨询服务

对于以单次或单项服务形式提供的财税培训解决方案及咨询服务,神州易桥通常采用在服务提供前全额预收款的结算方式。

(2) 企业财税综合解决方案及技术开发服务

对于财税综合解决方案及技术开发服务,神州易桥根据与委托方签订合同的不同,通常在合同签订后收取一定比例的款项,向委托方提交开发成果并经委托方验收合格后结算剩余款项。

(3) 面向企业的增值服务

对于面向纳税服务商提供的企业服务平台运维服务,神州易桥根据纳税服务商通过平台服务的终端用户数量,按一定收费标准与纳税服务商结算。

对于面向中小微企业用户的财税办公用品销售,神州易桥通过线下的服务站销售,采取销售的同时全额收取货款的结算方式。

(三) 标的公司收入构成

1、营业收入的主要构成

神州易桥最近两年一期营业收入构成情况如下:

单位: 万元

项目	2015 年 1-9 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	6,102.81	100%	5,194.61	100%	8,434.67	100%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-

合计	6,102.81	100%	5,194.61	100%	8,434.67	100%
----	----------	------	----------	------	----------	------

最近两年一期，神州易桥营业收入全部来自于主营业务收入。

2、主营业务收入的具体情况分析

最近两年一期，神州易桥主营业务收入按业务结构划分如下：

单位：万元

项目	2015年1-9月		2014年度		2013年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
企业综合服务	3,710.00	60.79%	4,670.83	89.92%	5,297.28	62.80%
企业财税综合解决方案及技术开发服务	1,584.06	25.96%	141.54	2.72%	2,208.94	26.19%
增值服务	808.75	13.25%	382.24	7.36%	928.45	11.01%
合计	6,102.81	100.00%	5,194.61	100.00%	8,434.67	100.00%

报告期内，神州易桥的主营业务收入包括依托以财税大管家为核心的财税综合服务平台提供财税综合服务等企业服务取得的收入、面向行业客户提供企业财税综合解决方案及技术开发服务取得收入，以及面向企业用户提供的增值服务收入。

2015年1-9月、2014年度和2013年度，神州易桥主营业务收入分别为6,102.81万元、5,194.61万元和8,434.67万元。从收入结构来看，依托以财税大管家为核心的财税综合服务平台实现的企业综合服务收入构成神州易桥收入的最主要来源，占营业收入的比例分别为60.79%、89.92%和62.80%。

不同类型收入主要内容如下：

(1) 企业综合服务收入——主要是面对中小微企业用户收取的服务收入

报告期内，神州易桥以财税大管家为代表的软件产品为载体，为有需求的企业用户提供财务、税务、企业管理等一体化的综合服务，神州易桥该等业务模式主要采用“软件免费、服务收费”的方式，该等收入主要是针对中小微付费用户收取的远程协助、上门服务等服务收入。

(2) 企业财税综合解决方案及技术开发服务收入——软件开发收入

该等收入主要是指：①神州易桥接受神州数码、中国软件等行业知名企业的委托提供财税系统开发及运营维护服务，协助上述客户实施省级系统开发等纳税服务以及企业综合服务平台应用开发业务；②神州易桥向财税大管家尚未覆盖的省份纳税服务商（如山东、安徽、福建等地服务商）提供切合当地国地税申报环境及应用环境的财税大管家和企业服务平台定制化开发、运维及升级服务。该等收入类别主要是软件开发收入。

(3) 增值服务收入——平台运维费用和财税办公用品销售收入

神州易桥增值服务收入主要是指向上述提供过定制化财税大管家软件研发的纳税服务商按注册用户数收取的平台运维费用和财税办公用品销售。

有关神州易桥各类业务的客户类型和主要客户，服务收费主要内容、具体环节及收费模式

收入类别	客户类型	主要客户	服务收费主要内容	收费环节及收费模式
企业综合服务	中小微企业	接受神州易桥依托以财税大管家为核心的财税综合服务平台提供财税综合服务的中小微企业	采用“软件免费、服务收费”的方式，收费服务主要是针对中小微付费用户收取的远程协助、上门服务收入，具体包括通过配备的线下专属服务与运营团队为用户提供专项财税相关技术援助等收费服务；为用户提供针对性的财税培训解决方案及咨询等收费服务	按年度收费，先收费后服务
企业财税综合解决方案及技术开发服务	税务局、纳税服务企业、涉税类技术开发企业	中国软件与技术服务股份有限公司 神州数码信息系统有限公司 东方微银金融服务（大连）股份有限公司 山东易税云科信息科技有限公司 黑龙江宏远泰斯科技有限公司	提供技术开发及系统开发服务	根据合同约定的进度收款，需要客户验收
增值服务	纳税服务企业、中小微企业	山东易税云科信息科技有限公司 福建博宇信息科技股份有限公司	平台运维； 财税办公用品销售	根据合同约定的结算单价，按注册用户数收费，按季度结

业	黑龙江宏远泰斯科技有限公司 湖北易桥财税咨询服务有限公司 安徽天税信息科技有限公司 等纳税服务企业以及采购财税办公用品的中小微企业		算； 向外部供应商批量采购发票打印机等财税办公产品并通过线下服务站向企业用户销售，销售的同时全额收取货款
---	--	--	---

（四）标的公司未来发展前景

结合目标客户群体特征、市场需求、国家政策环境及市场竞争情况，神州易桥业务未来发展前景良好，具体如下：

1、目标客户群体特征

神州易桥的目标客户群是中小微企业，其特征是：总量大、单体小、分布散。具体分析如下：

总量大，为神州易桥不断拓展目标用户群体提供了足够的市场空间。中小企业和小微企业占中国企业总数 95% 以上，全国企业服务市场规模已经达到万亿级。

单体小，为神州易桥提供了足够的用户需求。由于中小企业和小微企业自身人员少、专业实力弱，从外部采购标准化服务的需求较大，因此产生大量外包需求。

分布散，为神州易桥提供了 O2O 的服务模式选择。由于中小企业和小微企业分布在全国各地，所以企业服务 O2O 采用以线上平台形成整体覆盖、以线下高密度服务体系打通最后一公里的模式，符合目标用户群体特点。

2、市场需求

神州易桥致力于为中小微企业提供全周期一站式企业服务，满足其在财税、运营、管理等方面的多层次需求，提供企业财税综合服务、技术开发等服务，积极布局代理记账服务，并在此基础上开发工商代办、知识产权服务、企采团购、法律顾问、财税顾问等延伸服务。神州易桥业务聚焦于为的中小微企业提供企业服务，该市场有着大量需求。

首先，我国中小微企业数量庞大，根据国家工商总局发布的《全国小型微型

企业发展情况报告（摘要）》权威数据显示，截至 2013 年末，我国各类企业总数为 1527.84 万户，其中小微企业 1169.87 万户，占到企业总数的 76.57%。在我国，个体工商户被视作小微企业，将 4436.29 万户个体工商户纳入统计后，小微企业所占比重达到 94.15%，且根据国家工商总局历次全国市场主体发展报告，我国企业数量、个体工商户数量承稳步上升态势。根据历史数据所体现的发展趋势来看，我国中小微企业数量将逐步增加，全国企业服务市场规模也将持续扩大。

其次，中小微企业的注册、记账、报税等企业行为，是在法律要求下必须执行的，因此该部分企业服务需求具有刚性特征，且在企业设立以及未来的存续期间内持续存在。

最后，由于小微企业规模所限，自身人员较少、专业实力较弱，自身独立完成上述企业活动成本较高，效率较低，而将上述活动进行外包是效率较高且成本较低的良好选择，因此中小微企业对上述企业服务需求量较大。

神州易桥的目标客户群体是中小微企业，基于我国中小微企业数量庞大且持续增多，和其对企业服务需求的刚性特点，以及中小微企业对多项企业活动外包的偏好，企业服务市场需求较大，有着广阔的发展空间。

3、国家政策环境

中小微企业将部分企业活动外包，交由第三方机构为其提供企业服务，能够降低成本、提高效率，符合国家促进我国服务外包产业发展的产业政策。2009 年 9 月 23 日，财政部等 9 部委联合发布了《关于鼓励政府和企业发包促进我国服务外包产业发展的指导意见》财企〔2009〕200 号，明确指出鼓励政府和企业整合资源，将信息技术的开发、应用和部分流程性不涉及秘密的业务发包给专业的服务供应商；综合运用财政、金融、税收、政府采购等政策手段，积极推动服务外包产业的快速发展。

此外，企业服务 O2O 所涉及的“互联网+”及大数据，同样是国家政策鼓励发展的产业方向。例如，工业和信息化部、科学技术部、财政部、人力资源和社会保障部、国家税务总局联合发布的《关于加快推进中小企业服务体系建设的指导意见》、工业和信息化部正式发布的《信息化和工业化深度融合专项行动计划

(2013—2018 年)》、国务院发布的《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》、国家税务总局发布的《关于印发<“互联网+税务”行动计划>的通知》等神州易桥所处行业的相关部门均发布了相关政策，推进中小企业服务体系及企业互联网化建设，为企业服务商的发展提供了有利的政策发展环境。

4、市场竞争情况

企业服务 O2O 市场中，企业面临的竞争主要来自两个方面：一个是企业服务互联网公司与传统企业服务商的竞争，另一个则是企业服务互联网公司之间的竞争。

传统的企业服务商仍停留在“单体小、业务散、收费乱、服务差”阶段，无法满足企业对于服务的需求，在与企业服务互联网公司的竞争中缺乏优势。

而在企业服务 O2O 市场中，企业服务互联网公司之间尚未形成激烈的竞争，在广阔的市场发展空间下，尚未出现能够一家独大占据大量市场份额的企业服务互联网公司。且在市场内，企业存在多种发展模式，“服务商+互联网”模式下，传统企业服务商寻求转型，主动发展线上业务，但由于没有互联网技术的积淀，发展较缓，困难较多。“互联网+服务商”模式下，互联网企业积极构建平台，通过线上平台对接企业服务商以及用户，在这种模式下，平台企业由于自身不提供企业服务，因此缺乏核心竞争力。

综合来看，企业服务 O2O 行业相较于传统企业服务行业具备发展优势，且在现有企业服务 O2O 市场中，市场发展空间较大，而由于市场中企业尚处于早期快速发展阶段，尚未形成明显的竞争格局。因此目前企业服务 O2O 市场企业间竞争水平较低，发展空间较大，成为一片蓝海市场，为行业内企业快速发展、建立优势提供了良好契机。神州易桥作为企业服务 O2O 企业，凭借其早期企业服务与互联网双管齐下、共同发展的战略，在企业服务与互联网方面均有所积淀，其出色的研发实力及丰富的服务经验为其未来发展提供了有力保证，并为将来在市场竞争中获得竞争优势打下了良好基础。

(五) 标的公司竞争优势

神州易桥经过多年的发展，形成了在经营模式、产品经验、线下体系、用户规模、人才团队、专业能力、产品开发、市场化服务、业务开拓等方面的优势，具体如下：

1、经营模式领先

在企业服务 O2O 行业中，现有企业的经营模式普遍不够完善。其中，部分企业本身为互联网企业，通过打造互联网平台，以对传统企业服务商提供补贴等方式吸引企业服务商入驻与用户访问，促进双方对接。在这类经营模式下，企业服务互联网平台提供商仅作为中间环节存在，无法自身提供企业服务，在产业链中不具备控制能力；同时，此类模式下企业服务互联网平台与供应商绑定不够紧密，在停止补贴后双方合作难以维系；并且存在企业服务商与客户对接完成、建立关系后被跳过的可能，从而失去价值。

相比于传统行业，神州易桥率先进行企业服务互联网化，获得了在传播上的优势，提高了获客能力，能够为企业用户提供更方便快捷的服务。

作为企业服务互联网公司，神州易桥在企业服务业务上积累了丰富的经验，同时经过多年发展获得了大量的高粘度企业用户，并且作为企业服务 O2O 的先行者，神州易桥将互联网企业定位为自己的第二重身份，拥有较强的互联网技术和与时俱进的互联网创新思维。神州易桥的经营模式建立在自身企业服务业务与互联网能力的基础上，通过自身企业服务业务的向下延伸，自主研发、建设企业服务互联网云平台，将企业服务由线下转移至线上，促进了企业服务的标准化与规模化，覆盖了更大范围的客户。由于作为企业服务商自行建设平台，有利于产业链的整合，对产业链更具控制力，神州易桥的经营模式在协同效应下显示出了更强的竞争力。

2、产品经验丰富

经过多年的发展，神州易桥积累了丰富的产品开发、推广与销售的经验。企业服务属于 2B 服务，相比于 2C 的高频低复杂度消费，2B 端产品与服务有着频率较低但复杂度较高的特点。神州易桥以办税服务为切入点，进入企业服务领域，

经过多年对产品的研发，开拓了多项面向小微企业的服务，满足复杂企业服务需求的同时积累了相当丰富的经验。

3、线下体系成熟

自 2009 年成立以来，经过多年发展及前期布局，神州易桥不断加强各地服务站的建设，初步建立起线上神州网信息平台+线下服务站的 O2O 服务体系，截至目前已服务辽宁、山西、山东、黑龙江、四川、安徽、江苏、湖北、福建等多个省份超过 200 万用户。

成熟的线下服务体系，为神州易桥企业服务 O2O 提供了有力支持。线下体系能够帮助覆盖更大范围客户，同时保证神州易桥的服务质量。神州易桥由企业服务商，向产业链下游延伸至企业服务互联网平台提供商，提高了在整个产业链中的议价能力，通过对产业链的整合以及线上线下业务的整合，在协同效应下获得更高的竞争优势。

4、用户规模优势

神州易桥用户规模较大，获取用户能力较强。凭借在财税综合服务方面积累的丰富经验，神州易桥聚集了大量高粘度企业用户。截至 2015 年 9 月 30 日，神州易桥服务的用户数量累计超过 200 万，其高质量的服务在用户中形成了良好的口碑，庞大客户群体是神州易桥的核心竞争优势之一。利用通过财税综合服务积淀的大规模用户，神州易桥能够形成稳定的收入来源，并获取众多的对企业推广、营销、服务的机会。在神州易桥将企业服务由线下转移至线上后，庞大用户群体能够形成大量的数据流入，有利于神州易桥在未来战略中开展云平台服务以及大数据服务。

5、人才团队优势

神州易桥重视人才与团队建设，通过内部培养和外部吸收相结合的方式，储备了大量的管理、技术及服务人才，具备丰富的行业经验和高度的策划实施能力，核心运营团队形成了高度协作默契，从而为业务的开展提供了强有力的支撑。

通过长期的沟通协作，神州易桥为员工搭建了技术创新的良性互动平台，为公司的持续发展提供了强有力的人才保障。人才队伍的建设为神州易桥持续开发新产品和拓展产业链奠定了强而有力的基石，使神州易桥具备了较强的研发能力，构建了持续高效的运作体系，进而形成了神州易桥的核心竞争力。

6、专业能力突出

神州易桥在企业服务领域有着多年的经营经验，尤其在中小微企业涉税服务方面积累了丰富的业务经验，并率先将业务互联网化，向企业服务 O2O 领域发展。经过多年的成长进步，神州易桥形成了较强的专业能力：首先体现在对业务进行标准化的能力，神州易桥能够将业务进行标准化与互联网化，由线下转移至线上，向更大范围的用户提供服务；其次，神州易桥具备将业务规模化的能力，凭借较强的推广能力，神州易桥能够将业务实现规模化，进而降低成本，获得规模经济；最后，神州易桥具备较强的业务复制能力，能够将业务所需技能在较短时间内授予新员工，并将业务在多个地域进行推广。凭借对业务的标准化、规模化与快速复制的能力，神州易桥在长期研发各类企业互联网软件和面对面服务用户的过程中，形成了系统、可复制的综合能力体系，并且经过近几年在多个省市的推广，成功的进行了综合能力体系的快速复制，从而能够迅速实现标准化服务和规模化经营，具备了迅速扩展更多业务维度和扩大市场占有率的优势。

7、具备产品开发、市场化服务、业务开拓等综合服务能力

神州易桥依托以财税大管家为核心的开放式财税综合服务平台，面向中小微企业提供财税综合服务，并成功切入企业服务市场，满足企业财税服务需求的同时坚持为企业用户提供市场化的产品和差异化的服务，积累了大量的企业用户。

神州易桥成功切入多个省市以财税服务为代表的企业综合服务市场并取得了一定的成效，具备竞争优势的原因主要体现在以下几个方面：

(1) 神州易桥实行“软件免费，服务收费”的方针，通过免费为中小微企业提供软件的方式获取大量用户，并在占据大量用户的基础上通过为其提供相关服务获取利润。在此模式下，神州易桥既通过免费软件满足了中小微企业的普遍需

求，同时依托财税综合服务的提供，绑定了大量用户。即便竞争对手能够开发出财税大管家的替代软件，但由于服务能力与经验的不可替代性，使得神州易桥在现有市场上表现出较强的竞争力。

(2) 由于各地财税管理政策及税收征管系统存在一定的差异，各省市纳税服务商具有一定的地域经营的先发优势。神州易桥在企业综合服务领域积累了丰富的经验，具备一定的市场地位并树立了良好的企业形象，已通过自营直销、代理销售以及与当地纳税服务商合作的方式进行业务开拓，成功切入多个省市以财税服务为代表的企业综合服务市场并取得了一定的成效。因此，在神州易桥自行开拓的市场中，神州易桥有着充分的竞争力。而在与其他纳税服务商合作的市场中，神州易桥提供成熟的产品和优质的服务，当地纳税服务商提供稳定的大量用户，在神州易桥具备专业化的产品与服务能力及较高的诚信度基础上，双方建立了稳定的合作关系，具备了较强的综合竞争能力。

(六) 标的公司可持续盈利能力

随着战略调整和业务拓展的不断推进，神州易桥将在进一步发展原有盈利点的基础上，拓展业务至盈利能力更强的领域，为未来持续盈利的稳定提供可靠保障。首先，原有企业财税综合服务业务、企业财税综合解决方案及技术开发服务业务、增值服务业务将持续开展，业务的持续推进为稳定的盈利提供了良好的基础；其次，在原有已拓展市场基础上，神州易桥通过新设立的子公司开拓新的区域市场发展财税综合服务业务，或在原已覆盖的区域内设立新的子公司进一步拓展业务范围；再次，通过在自营地区进行整体业务的内生式延伸，神州易桥在原有财税综合服务的基础上增加代理记账业务，拟通过工厂化，流水线方式大幅度提高单体财务人员的代理记账效率，进而提升用户体验；最后，神州易桥能够在扩大用户数、获得业务收入现金流的情况下持续升级业务模式、开发更多服务项目和收入来源，为 ARPU 值的提升提供业务基础。具体分析如下：

1、原有企业财税综合服务业务、企业财税综合解决方案及技术开发服务业务、增值服务业务将持续开展，业务的持续推进为稳定的盈利提供了良好的基础

未来期间，神州易桥将持续开展原有业务，即企业财税综合服务业务、企业财税综合解决方案及技术开发服务业务、增值服务业务。基于财税综合服务专业性导致的高度用户黏性，神州易桥以财税大管家软件为核心的财税综合服务体系能够满足企业日常涉及财税的各项业务需求，使其他竞争对手难以切入已有客户，从而能够保持原有业务的连续性，为持续盈利的稳定性提供了良好基础。

2、在原有已拓展市场基础上，神州易桥通过新设立的子公司开拓新的区域市场发展财税综合服务业务，或在原已覆盖的区域内设立新的子公司进一步拓展业务范围

经过多年发展和积累，神州易桥成功切入辽宁、江苏、山西、四川等地的财务综合服务市场，并与其他省市的纳税服务商合作，向其提供切合当地国地税申报环境及应用环境的财税大管家和企业服务平台定制化开发及持续运维服务，成功切入山东、安徽、福建、湖北、黑龙江等地市场。除上述已拓展的市场外，截至本补充独立财务顾问报告签署之日，神州易桥已通过新设立的子公司开拓新的区域市场，或在原已覆盖的区域内设立新的子公司进一步拓展业务范围。

3、通过在自营地区进行整体业务的内生式延伸，神州易桥在原有财税综合服务的基础上增加代理记账业务

2016年，神州易桥将致力于为企业用户提供更多元、更专业的全方位企业服务。通过在自营地区进行整体业务的内生式延伸，在原有财税综合服务的基础上增加代理记账业务。利用价格优势及自营地区的服务品质优势、见面机会和多年形成的服务口碑优势，神州易桥拟以新办用户为目标客群进行推广，首先优先在财税综合服务已经开展的区域进行，能够充分发挥在目标区域市场的知名度、用户号召力和信任度，然后在全国中东部具备良好条件的区域扩大布局。

代理记账是可以进行标准化升级的服务种类，随着规模扩大可以产生经济规模效应、通过优化业务管理可以提高工作效率，从而在保障企业用户体验的前提下降低单位成本，获取基于成本的价格优势，并且通过品牌、财税专业优势、用户口碑等多方面有利因素的支撑，在目标区域市场竞争中处于全方位优势地位。

未来神州易桥将积极布局代理记账业务，从而增加其主营业务收入和盈利来源，保障未来持续盈利的稳定性。

4、神州易桥能够在扩大用户数、获得业务收入现金流的情况下持续升级业务模式、开发更多服务项目和收入来源，为 ARPU 值的提升提供业务基础

拥有高度黏性的企业用户群，是神州易桥开发更多服务项目从而获得更多收入来源的前提。由于财税综合服务的专业性，以及办税渠道的有限性，导致了服务方式的长期性。大多数企业会计人员配置较少，企业对于财税综合服务的要求，是能帮助其顺利、高效、专业的完成定期报税业务，而更换服务商将可能导致工作方式的改变，报税效率的降低，带来较高的转换成本，因此企业一般情况下没有动力主动更换财税综合服务提供商。

而基于财税综合服务形成的高度用户黏性和研发优势所形成的合作关系及用户口碑，神州易桥已经推出更多的服务种类，例如行业解决方案、专项技术研发、相应增值服务和代理记账等。未来年度，神州易桥将在财税综合服务原有业务基础上扩大代理记账、专业咨询等方面业务，充分挖掘已有客户的延伸需求，从而为 ARPU 值的提升提供业务基础，以此增加更多的长尾业务收入。

综合，神州易桥在未来年度能够充分延续其在财税综合服务方面形成的优势，并进一步内生外延，实现横向区域扩展和纵向业务延伸，在充分发挥原有盈利点的同时，推进新发掘盈利点的全面建设。神州易桥的战略调整与业务拓展均向有利于公司盈利的方向发展，能够保证神州易桥盈利的连续性。

（三）中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，神州易桥主要产品及服务为以财税大管家为核心的财税综合服务平台，面向行业客户提供的企业财税综合解决方案及技术开发服务，以及面向企业提供增值服务；从收入结构来看，依托以财税大管家为核心的财税综合服务平台实现的企业综合服务收入构成神州易桥收入的最主要来源；结合目标客户群体特征、市场需求、国家政策环境及市场竞争情况，神州易桥业务未来发展前景良好；神州易桥经过多年的发展，形成了在用户获取、

人才团队、研发经验、合作资源、盈利能力和服务能力复制与规模化经营等方面的优势；随着战略调整和业务拓展的不断推进，神州易桥将在进一步发展原有盈利点的基础上，拓展业务至盈利能力更强的领域，为未来持续盈利的稳定提供可靠保障。

上述内容已分别在《重组报告书》“第四节 标的公司的基本情况”、“第五节 本次交易评估情况说明”、“第九节 董事会就本次交易对上市公司影响的讨论与分析”中进行了补充披露。

二、请申请人补充披露标的公司 2015 年销售费用、管理费用大幅下降的原因及合理性。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

答复：

(一) 销售费用及管理费用变动说明

1、销售费用及管理费用的构成

报告期内，神州易桥销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
职工薪酬	61.01	220.06	413.72
办公费	17.61	37.24	58.23
差旅费	9.33	14.30	38.66
业务招待费	2.95	8.26	35.28
租赁费	15.73	38.33	75.60
折旧及摊销	8.60	17.98	25.29
其他	4.47	36.58	44.65
合计	119.70	372.75	691.43

报告期内，神州易桥管理费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
职工薪酬	309.76	532.21	1,133.95
办公费	75.65	128.37	237.74
行政事业收费	12.61	15.37	14.25
业务招待费	33.04	190.28	96.05
差旅费	13.39	30.33	28.45
中介费	39.03	17.50	57.35
车辆费	5.87	26.50	41.70
租赁费	67.44	153.10	181.21
折旧及摊销	65.17	96.99	128.20

研发费用	379.50	1,374.74	1,397.66
会务费	9.09	1.38	2.04
税金	1.98	1.96	4.77
其他	42.24	45.78	47.59
合计	1,054.76	2,614.50	3,370.95

从上表可以看出，员工薪酬和研发费用构成了销售费用和管理费用的主要内容，具体如下：

单位：万元

项目	2015年1-9月	2014年	2013年
管理费用/销售费用-职工薪酬	370.77	752.27	1,547.67
管理费用-研发费用	379.5	1,374.74	1,397.66
合计	750.27	2,127.01	2,945.33
占销售费用、管理费用合计比例	63.88%	71.20%	72.50%

2、2015年销售费用、管理费用变动分析

2015年销售费用及管理费用的下降主要是员工薪酬和研发费用的变动引起的，具体分析如下：

(1) 2015年员工薪酬的变动说明

报告期内神州易桥及其子公司计提的计入销售费用及管理费用的员工薪酬如下表：

单位：万元

项目	2015年1-9月 薪酬计提	2014年薪酬计提	2013年薪酬计提
销售费用-职工薪酬	61.01	220.06	413.72
管理费用-职工薪酬	309.76	532.21	1,133.95
管理费用-研发费用中的职工薪酬	266.23	607.06	1,305.22
合计	637.00	1,359.33	2,852.89

报告期内神州易桥及其子公司计入销售费用及管理费用的员工薪酬不断下降。2015年1-9月员工薪酬较2014年下降的原因说明如下：

2015年1-9月，神州易桥合并范围内计入销售费用及管理费用的员工薪酬较2014年下降约722万元，主要是员工数量的下降引起的。从员工人数变化上看，随着以硬件为载体的客户端模式转变为网络Web模式的财税大管家V5.0版本逐步推广，业务模式转型的深入推进及付费用户数的逐步累积带动了线下推广销售人员的进一步减少，神州易桥及其子公司进一步缩减线下门店推广销售人员（计入销售费用的人员，减少30人），研发人员数量（计入管理费用-研发费用的人员，减少15人），同时随着公司总体人员的下降，神州易桥也相应缩减了后勤运营人员（计入管理费用的人员，减少17人）。

从金额上看，除线下门店推广销售人员减少、研发人员数量减少及后勤运营人员减少带来的员工薪酬下降外，2015年1-9月员工薪酬相比上年度下降的主要原因为该等薪酬仅包含1-9月基本工资费用，同时也未包含年度业务分成及绩效奖金部分。

（2）报告期内管理费用-研发费用的变动说明

报告期内，神州易桥计入管理费用的研发费用构成及金额如下：

单位：万元

项目	2015年1-9月	2014年	2013年
研发费用	379.5	1,374.74	1,397.66

管理费用-研发费用的主要构成为自主研发费用（主要为研发人员薪酬）及外包技术服务费，其中自主研发费主要为神州易桥自主开发以财税大管家为核心的财税综合服务平台的研发费用，外包技术服务费主要为神州易桥委托大唐融合等外部专业机构开发后台管理系统及服务支持系统的研发费用。

2015年1-9月研发费用下降的主要原因为外包技术服务费的下降。2014年外包服务主要是辽宁易桥委托大唐融合开发CRM系统，该系统主要用于客户管理，发生外包技术服务费约750万元。随着软件的使用稳定及客户管理系统的委托开发完成，神州易桥2015年1-9月未发生大额的研发投入。

此外，2013年管理费用-研发费主要为神州易桥自主研发以财税大管家为核

心的财税综合服务平台的研发费用，外包技术服务费为神州易桥委托大唐融合开发的呼叫中心升级软件费用，由于该项委托开发费用较小，因此 2013 年度研发费用中自主研发费占比较高，主要体现为研发人员的薪酬。2014 年，经过前期 4 个版本的不断升级改进后，神州易桥财税大管家 V5.0 版本上线，随着该软件应用已经比较成熟稳定，神州易桥决定控制该项目的研发投入，而由于当年度委托大唐融合开发 CRM 系统发生较大金额的外包技术服务费，因此 2014 年自主研发费占研发费用的比例下降，外包技术服务费占研发费用的比例上升。

3、有关员工薪酬真实性、完整性的核查工作说明

(1) 通过对上述员工变动的原因分析，独立财务顾问及会计师认为标的公司人员的变动符合企业报告期内业务发展转型的实际情况；

(2) 独立财务顾问及会计师实地走访了辽宁易桥及其线下服务点，员工人数与企业提供的截至 2015 年 9 月 30 日的员工人数基本一致；

(3) 独立财务顾问及会计师核查了神州易桥实际控制人彭聪及百达永信的银行流水，未发现其代为神州易桥支付员工薪酬的情形。

(4) 独立财务顾问及会计师实地走访了神州数码和大唐融合两家主要供应商，其均表示不存在神州易桥关联方对其提供的服务支付服务费的情形。

(5) 为了核实报告期内人员费用的真实性，即报告期内的员工是否在神州易桥任职，独立财务顾问及会计师抽查了神州易桥 2013 年 12 月、2014 年 12 月和 2015 年 9 月的员工花名册和员工薪酬支付流水，未发现差异。此外，独立财务顾问及会计师核查了报告期内离职的员工的劳动合同，终止劳动合同确认函等文件，该等员工薪酬的减少占当年度员工薪酬减少的比例均超过 60%，未发现费用真实性存疑。

(6) 对神州易桥是否存在压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩进行了核查。具体如下：

① 分年度分岗位员工薪酬分析

项目	计入管理费用的薪酬费用			计入管理费用研发费的薪酬费用			计入销售费用的薪酬费用		
	人数	金额	人均工资	人数	金额	人均工资	人数	金额	人均工资
2013年	138	1,133.83	6,846.82	174	1,305.22	6,251.07	141	413.72	2,445.15
2014年	47	575.20	10,198.52	39	564.07	12,052.84	40	220.06	4,584.59
2015年 1-9月	30	306.86	11,365.35	24	269.13	12,459.70	10	61.01	6,779.16

从上表可以看出，神州易桥管理人员和研发人员的人均工资较高，计入销售费用的线下推广人员的人均工资较低，符合不同岗位薪酬水平的差异。

从人均工资趋势上看，报告期内神州易桥不同岗位的员工薪酬水平均呈上涨趋势，符合市场薪酬水平整体上涨的发展趋势。

② 同地区薪酬水平比较

I 2013年神州易桥及其子公司与同地区人均薪酬比较

所属公司	2013年			
	人数(人)	薪酬总额(元)	人均工资(元)	当地人均工资(元)
神州易桥	82	10,737,088.44	10,911.68	5,793.42
辽宁易桥	236	10,102,418.82	3,567.24	3,792.08
江苏易桥	41	2,333,206.21	4,742.29	4,832.08
四川易桥	38	1,825,446.49	4,003.17	3,482.92
山西易桥	65	1,469,447.90	1,883.91	3,867.25
上海易桥	2	31,007.50	1,291.98	5,036.00
福建易桥	58	3,745,938.75	5,382.10	3,970.00
浙江易桥	76	5,164,814.39	5,663.17	3,710.00
辽宁百达	5	206,353.25	3,439.22	3,792.08
合计	603	35,615,721.75	4,922.02	

II 2014年神州易桥及其子公司与同地区人均薪酬比较

所属公司	2014年			
	人数(人)	薪酬总额(元)	人均工资(元)	当地人均工资(元)
神州易桥	39	6,621,505.01	14,148.51	6,463.33
辽宁易桥	129	7,749,898.87	5,006.39	4,015.83
江苏易桥	23	1,715,314.37	6,214.91	5,148.58
四川易桥	11	1,312,769.99	9,945.23	3,808.08
山西易桥	25	1,392,401.90	4,641.34	4,080.75

北京微税	14	1,462,180.28	8,703.45	6,463.33
浙江易桥	15	973,314.24	5,407.30	4,031.00
合计	256	21,227,384.66	6,909.96	

III 2015 年 1-9 月神州易桥及其子公司人均薪酬

所属公司	2015 年 1-9 月		
	人数(人)	薪酬总额(元)	人均工资(元)
神州易桥	36	3,458,672.61	10,674.92
辽宁易桥	59	2,836,136.16	5,341.12
江苏易桥	19	1,047,197.58	6,123.96
四川易桥	8	718,202.55	9,975.04
山西易桥	27	884,478.83	3,639.83
北京微税	42	2,070,862.92	5,478.47
税云湖北	3	142,868.34	5,291.42
合计	194	11,158,418.99	6,390.85

注：1、2013 年、2014 年当地人均工资来源于各省市社保局网站公布的数据，2015 年当地社会平均工资尚未公布；

2、上述人数除包含计入销售费用、管理费用的人员外，还包含了计入营业成本的人员；

从上述表格中可以看出，神州易桥报告期内人均工资呈上升趋势，且相比于当地的人均工资普遍较高，主要是由于神州易桥所处的企业服务 O2O 行业决定了人均薪酬普遍高于当地社会平均工资水平。2013 年上海易桥、山西易桥人均工资低于当地人均工资，上海易桥人均工资低于当地人均工资的原因是上海易桥未开展业务，人员主要行政相关人员，薪酬较低；山西易桥人均工资低于当地人均工资的原因是第四季度企业增加的员工较多，且处于实习期，拉低了全年人均工资，2014 年山西易桥人均工资水平已高于当地人均工资。

(四) 中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及会计师认为：员工薪酬和研发费用构成了销售费用和管理费用的主要内容，随着以硬件为载体的客户端模式转变为网络 Web 模式的财税大管家 V5.0 版本逐步推广、业务模式转型的深入推进及付费用户数的逐步累积，神州易桥线下推广销售人员、研发人员及后勤运营人员不断减少，带动了 2015 年 1-9 月员工薪酬的下降；同时，随着软件的使用稳定及客户管理系统的委托开发完成，神州易桥 2015 年 1-9 月未发生大额的研发投入，研发费用相

比上年有所下降。2015年1-9月销售费用、管理费用的下降符合标的公司业务转型情况，具备合理性。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会就本次交易对上市公司影响的讨论与分析”中进行披露。

（本页无正文，为《青海明胶股份有限公司关于<并购重组委 2016 年第 15 次会议审核结果公告>之审核意见回复》签章页）

青海明胶股份有限公司

2016 年 3 月 7 日

1-1-31