股票简称:新民科技　股票代码:002127　上市地点:深圳证券交易所

江苏新民纺织科技股份有限公司
关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》的回复

独立财务顾问:

签署日期:二〇一五年十一月

中国证券监督管理委员会:

贵会于2015年10月22日向本公司出具了《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(152772号),遵照贵会要求,本公司本着勤勉尽责和诚实信用的原则,协同独立财务顾问东海证券与法律顾问国浩律师、审计机构华普天健、评估机构中水致远按照有关问题的要求,对反馈意见逐条进行仔细研究、认真落实,现将反馈意见有关问题进行详细解释和说明如下,请贵会审核。

本反馈意见回复中的词语和简称与《江苏新民纺织科技股份有限公司重大资产出售及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》中各项词语和简称的含义相同。

一、申请材料显示,报告期南极电商董事会、高级管理人员存在多次变动。请你公司:(1)补充披露上述董事、高级管理人员变动的具体原因。(2)结合报告期董事、高级管理人员变动情况,补充披露本次交易是否符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条规定,并说明依据和理由。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)南极电商报告期内董事、高级管理人员变动的具体原因

1、报告期内南极电商董事、高级管理人员的变化情况

姓　名	2010.12.15-2012.7.5	2012.7.6-2012.12.29	2012.12.30-2013.8.6	2013.8.7-2014.7.10	2014.7.11-2015.8.23	2015.8.24-2015.9.16	2015.9.17至今	董事、高管之间关联关系
张玉祥提名董事、高级管理人员变化								
张玉祥	执行董事兼任总经理	董事长兼任总经理	董事长兼任总经理	董事长兼任总经理	董事长兼任总经理	董事长兼任总经理	董事长兼任总经理	张玉祥与朱雪莲系夫妻关系
朱雪莲	–	–	董事	董事	董事	董事	董事	张玉祥与朱雪莲系夫妻关系
朱雪琴	[财务部经理]	董事及[财务部经理]	[财务部经理]	财务负责人	财务负责人	财务负责人	财务负责人	朱雪琴与朱雪莲系姐妹关系
沈晨熹	[母婴中心总监]	[母婴中心总监]	董事	董事	董事兼副总经理	董事兼副总经理	董事兼副总经理	朱雪琴与沈晨熹系母子关系
柱永平	–	董事	–	–	–	–	–	–
龚晓涛	–	董事	–	–	–	–	–	–
许晓芹	–	–	董事	–	–	–	–	–
徐芸	–	–	–	董事	–	–	–	–
许蓉蓉	[裤林事业部总监]	[裤林事业部总监]	[裤林事业部总监]	[裤林事业部总监]	副总经理、董事	副总经理、董事	副总经理、董事	–
陈　烨	[内衣中心总监]	[内衣中心总监]	[内衣中心总监]	[内衣中心总监]	副总经理	副总经理	副总经理	–
江苏高投提名董事变化								
李昊青	–	–	董事	–	–	–	–	–
夏晨	–	–	董事	董事	董事	董事	董事	–
樊利平	–	–	–	–	–	–	董事	–

注:上述所述职务中除总经理、副总经理、财务总监、董事之外的其他职务,非南极电商公司章程中规定的高级管理人员。

2、关于南极电商董事、高级管理人员变化的具体原因

(1)2012年7月,南极人有限新增赵东浦先生、丰南投资、江苏高投,为完善公司治理结构,决定由执行董事变更为董事会,董事会成员为五人,新增龚晓涛、李昊青、杜永平、朱雪琴为董事,董事长为原执行董事张玉祥。

(2)2012年12月,南极人有限变更四名董事,由杜永平、龚晓涛、李昊青、朱雪琴变更为朱雪莲、沈晨熹、许晓芹和夏晨,主要原因如下:

①朱雪琴因南极人有限业务发展,本人需将更多工作精力专注于财务工作而辞去董事职务,南极人有限股东会选举朱雪莲为董事。

②杜永平因公务原因而辞去董事职务,龚晓涛于2012年11月从南极人有限离职同时辞去董事职务,故新增沈晨熹、许晓芹为董事。

③李昊青系投资者江苏高投提名的董事,因江苏高投工作调整原因辞去董事职务,江苏高投新提名夏晨为董事。

(3)2013年8月,南极人有限变更一名董事,由许晓芹变更为徐芸。本次变更系因许晓芹离职导致辞去董事职务。

2013年8月,南极电商新设财务负责人岗位,聘请朱雪琴担任财务负责人(此前,朱雪琴一直担任南极人有限财务部经理)。南极电商此前未设置财务负责人职务,主要财务决策由南极人有限总经理负责,本次变更系为完善公司治理结构所设。

(4)2014年7月,南极电商新增1名董事,由徐芸变更为许蓉蓉。本次变更系因徐芸离职导致辞去董事职务。

2014年7月,南极人新设副总经理岗位,分别聘请沈晨熹和许蓉蓉担任。南极电商此前未设置副总经理职务,主要经营决策均由南极电商总经理负责,本次变更系因根据经营需要及完善公司治理结构所致。

(5)2015年8月,南极电商增设副总经理岗位,聘请陈烨担任。本次变更系因根据经营需要及完善公司治理结构增设岗位所致。

(6)2015年9月,江苏高投提名董事夏晨,因工作调整原因辞去南极电商董事职务,江苏高投新提名樊利平担任南极电商董事。

(二)本次交易符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条规定

南极电商最近3年内董事、高级管理人员未发生重大变化,符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条规定,具体如下:

1.2012年7月,南极人有限决定由执行董事变更为董事会,新增4名董事系因新增股东从而完善公司治理结构所致,南极电商董事长兼总经理仍由原执行董事兼总经理张玉祥担任,且除江苏高投提名1名董事外,其余董事均为南极电商当时中层经营管理人员(此时南极人有限除总经理张玉祥外,未设置其他高级管理人员),此次董事会结构变更前后,南极电商决策及核心经营管理团队未发生重大变化。

2.2012年12月,除龚晓涛系因离职辞去董事职务外,朱雪琴辞去董事职务后仍为财务部经理,杜永平系因公务原因辞去董事职务,江苏高投提名董事李昊青变更为江苏高投提名的董事夏晨,新任4名董事除夏晨外,朱雪莲系南极人有限股东,沈晨熹、许晓芹均为南极电商当时中层经营管理人员,此次董事人员变更前后,南极电商决策及核心经营管理团队未发生重大变化。

3.2013年8月,许晓芹离职董事变更为徐芸,2014年7月,徐芸离职董事变更为许蓉蓉,2015年9月,江苏高投提名樊利平替代夏晨出任董事,均属于董事人员的个别调整,不构成董事发生重大变化。

4.2013年8月,朱雪琴由财务部经理变更为财务负责人,2014年7月,沈晨熹和许蓉蓉由部门负责人变更为副总经理,均系南极电商根据经营发展实际及完善治理结构需要新增高级管理人员岗位,且均由南极电商当时的中层经营管理人员出任高级管理人员,该等变更均未导致南极电商决策及核心经营管理团队发生重大变化。

综上所述,南极电商的公司治理结构系根据其经营发展实际情况逐步完善,由执行董事兼总经理决策模式逐步形成由董事会、总经理、副总经理、财务负责人构成的决策及经营管理体系,报告期内南极电商实际控制人及创始人张玉祥一直担任董事长(执行董事)兼总经理职务(在聘请财务负责人及副总经理前一直负责经营及财务主要决策),新增董事及高级管理人员主要为在南极电商工作的中层经营管理人员,因此能够有效保障公司决策及经营发展的持续性和稳定性。

综上,南极电商能通过董事、高级管理人员变动主要系对公司治理结构的不断完善,其决策及核心经营管理团队的充实和适当调整未对公司决策及经营发展的持续性和稳定性构成重大不利影响,符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条"发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化,实际控制人没有发生变更"之规定。

(三)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,南极电商董事、高级管理人员变动主要系对公司治理结构的不断完善,其决策及核心经营管理团队的充实和适当调整未对公司决策及经营发展的持续性和稳定性构成重大不利影响,符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条"发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化,实际控制人没有发生变更"之规定。

(四)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了上述董事、高级管理人员变动的具体原因及本次交易符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条规定,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第五章 拟购买资产的基本情况"之"第五节 南极电商董事、监事、高级管理人员与核心技术人员情况"之"十、南极电商董事、监事、高级管理人员近三年的变动情况及变动原因"的相关内容。

二、申请材料显示,2012年到2014年6月,南极电商主要以直营的方式进行货品销售,2014年下半年开始,向经销商模式和直营模式相结合的方向转变。请你公司:(1)补充披露南极电商报告期经销商模式和直营模式下的收入、成本、毛利金额及占比。(2)结合上述模式转变的原因及运行情况,补充披露本次交易是否存在《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十七条规定的影响南极电商持续盈利能力的情形,并提示风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)南极电商授权经销商与合作经销商的界定

南极电商是一家向众多小微电商及供应商提供品牌授权服务、电商生态综合服务、柔性供应链园区服务,并经营货品销售业务的现代综合服务商。报告期内,南极电商的主要收入来源包括品牌服务费、标牌使用费、货品销售和园区平台服务费。南极电商的主要盈利来源于品牌授权服务及电商生态综合服务。

南极电商所涉及的经销商分为两类:

第一类为授权经销商,系南极电商授权其销售"南极人"品牌产品的经销商。南极电商为其提供品牌授权及电商综合服务,其不与南极电商直接发生货品销售关系。

第二类为合作经销商,系与南极电商直接发生货品销售关系的经销商。南极电商为拓展品牌产品销售渠道而保留了货品销售业务,并为减少人员投入、提高人均利润贡献率而采取经销商模式,由合作经销商向南极电商采购货品后通过南极电商指定的中小电商平台销售。南极电商货品销售业务涉及的经销商仅指与南极电商有货品销售业务的合作经销商。

(二)南极电商报告期经销商模式和直营模式下的收入、成本、毛利金额及占比

南极电商报告期内,货品销售业务按照经销模式和直营模式划分的收入、成本和毛利情况如下:

单位:万元

年度	销售模式	营业收入	占比	营业成本	占比	毛利金额	占比
2015年1-6月	直营模式	3,642.43	74.66%	2,218.07	65.15%	1,424.36	96.63%
	经销模式	1,236.25	25.34%	1,186.63	34.85%	49.62	3.37%
	小计	4,878.68	100.00%	3,404.70	100.00%	1,473.98	100.00%
2014年上半年	直营模式	7,847.75	99.52%	5,824.46	99.42%	2,023.29	99.79%
	经销模式	38.1	0.48%	33.81	0.58%	4.29	0.21%
	小计	7,885.85	100.00%	5,858.27	100.00%	2,027.58	100.00%
2014年下半年	直营模式	5,113.33	89.26%	3,122.41	84.07%	1,990.93	98.81%
	经销模式	615.56	10.74%	591.63	15.93%	23.93	1.19%
	小计	5,728.90	100.00%	3,714.04	100.00%	2,014.86	100.00%
2013年	直营模式	11,948.86	90.46%	7,712.49	87.26%	4,236.37	96.93%
	经销模式	1,260.32	9.54%	1,126.16	12.74%	134.16	3.07%
	小计	13,209.18	100.00%	8,838.65	100.00%	4,370.53	100.00%
2012年	直营模式	9,362.48	82.19%	7,041.97	79.69%	2,320.51	90.86%
	经销模式	2,028.36	17.81%	1,794.93	20.31%	233.44	9.14%
	小计	11,390.84	100.00%	8,836.89	100.00%	2,553.94	100.00%

如上表所示,南极电商报告期内货品销售业务盈利主要来源于直营模式,经销商模式毛利润贡献较低。

(三)南极电商货品销售业务销售模式转变的原因及运行情况,以及本次交易是否存在《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十七条规定的影响南极电商持续盈利能力的情形

1、南极电商货品销售业务销售模式转变的原因及运行情况

南极电商是一家向众多小微电商及供应商提供品牌授权服务、电商生态综合服务、柔性供应链园区服务,并经营货品销售业务的现代综合服务商。其主要盈利来源于品牌授权服务及电商生态综合服务。

南极电商基于突出核心盈利业务品牌授权服务及电商生态综合服务的经营战略考虑,逐步调整盈利贡献较低的货品销售业务的经营策略。为减少大量货品销售人员的投入、提高南极电商人均利润贡献率,主动减少线下渠道,货品销售的线上电商平台除唯品会等对品牌商有特别要求的特色电商平台外,均调整出合作经销商模式,合作经销商模式由主要线下渠道拓展至淘宝、天猫、京东、1号店等具有各自特色且规模偏小的电商平台。

2、本次交易是否《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十七条规定的影响南极电商持续盈利能力的情形

南极电商主要盈利来源于品牌授权服务及电商生态综合服务,货品销售业务盈贡献较低。南极电商报告期内唯品会电商平台直营渠道本发生变化,货品销售业务除直营唯品会平台外其他货品销售业务毛利贡献测算如下:

单位:万元

业务类别	项　目	2015年1-6月	2014年度	2013年度	2012年度
货品销售	毛利	1,473.98	4,042.44	4,370.53	2,553.94
	毛利贡献率	20.74%	25.28%	25.92%	21.49%
其中,直营唯 品会平台	毛利	1,034.96	1,639.98	1,369.28	163.92
	毛利贡献率	14.56%	10.26%	8.12%	1.38%
其他直营及合作经销商渠道	毛利	439.02	2,402.46	3,001.25	2,390.02
	毛利贡献率	6.18%	15.03%	17.80%	20.11%
南极电商毛利总额	毛利	7,107.09	15,989.32	16,861.45	11,882.91

报告期内,南极电商逐步减少线下直营及经销商渠道,保留了直营唯品会品牌特色电商平台,采用合作经销商模式拓展美团、大众点评、1号店等各种特色或中小电商平台等,南极电商的货品销售业务销售渠道变化系基于突出核心盈利业务品牌授权服务及电商生态综合服务,逐步减少盈利能力贡献较低的货品销售业务(除唯品会电商平台外)经营战略考虑。

报告期内,南极电商货品销售业务(除唯品会电商平台外)对南极电商毛利贡献较低,上述业务涉及销售渠道变化,不会对南极电商持续盈利能力产生重大影响。

因此,不存在根据《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十七条的规定影响南极电商持续盈利能力的情形。

3、南极电商货品销售业务销售渠道变化相关风险因素

南极电商货品销售业务销售渠道变化相关风险因素已在《重组报告书》进行了补充披露,具体如下:

"二十六、由于货品销售业务销售渠道变化及合作经销商稳定性导致南极电商经营业绩产生波动的风险

报告期内,南极电商的货品销售业务销售模式包括直营模式和经销商模式,报告期内南极电商实际控制人及创始人张玉祥一直担任董事长(执行董事)兼总经理职务(在聘请财务负责人及副总经理前一直负责经营及财务主要决策),新增董事及高级管理人员主要为在南极电商工作的中层经营管理人员,因此能够有效保障公司决策及经营发展的持续性和稳定性。

综上,南极电商能通过董事、高级管理人员变动主要系对公司治理结构的不断完善,其决策及核心经营管理团队的充实和适当调整未对公司决策及经营发展的持续性和稳定性构成重大不利影响,符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条"发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化,实际控制人没有发生变更"之规定。

(三)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,南极电商董事、高级管理人员变动主要系对公司治理结构的不断完善,其决策及核心经营管理团队的充实和适当调整未对公司决策及经营发展的持续性和稳定性构成重大不利影响,符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条"发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化,实际控制人没有发生变更"之规定。

(四)《重组报告书》补充披露情况

在《重组报告书》中对本次交易涉及的私募基金备案风险进行了充分的风险提示,具体如下:

"本次交易配套募集资金的发行股份认购对象香溢融通(浙江)投资有限公司管理的香溢专项定增1-3号私募基金为私募投资基金应根据《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金登记备案办法(试行)》等相关规定,办理相应的备案登记手续,就本次交易所涉及香溢融通私募基金备案事宜,本公司已出具书面承诺,承诺在香溢融通管理的香溢专项定增1-3号私募基金完成私募投资基金备案前,新民科技不实施本次重组方案。最终证监会核准的本次重组方案未包括募集配套资金部分。

因此,若香溢专项定增1-3号私募基金最终未能完成私募基金备案手续,则本次重组方案存在不能如期实施的风险。"

新民科技已在重组报告书中充分提示了本次交易涉及的私募基金备案风险因素,并对备案事项作出专项说明,承诺在完成私募投资基金备案前,不能实施本次重组方案。

(三)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,上述基金相关设立及认购资金到位时间符合中国证监会相关规定,新民科技在重组报告书中已明确提示本次交易涉及的私募基金备案风险,并对备案事项作出专项说明,承诺在完成私募投资基金备案前,不能实施本次重组方案。

(四)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了香溢专项定增1-3号私募基金设立进展、预计完成时间、认购资金到位时间,并充分提示本次交易涉及的私募基金备案风险,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第三章 交易对方基本情况"之"第三节 募集配套融资的交易对方"之"二、香溢融通(浙江)投资有限公司"之"(四)香溢专项定增1-3号私募基金"之"(四)香溢专项定增1-3号私募基金设立及备案情况"、"第十八章 风险因素分析"之"二十五 香溢专项定增1-3号私募投资基金尚未备案风险"和"重大风险提示"之"二十 香溢专项定增1-3号私募投资基金尚未备案风险"的相关内容。

八、申请材料显示,新民科技与南极电商全体股东约定,将根据本次交易实施进展的需要,及时将南极电商公司组织形式由股份公司变更为有限公司。请你公司补充披露南极电商的公司组织形式由股份公司变更为有限公司的具体计划、预计完成时间,以及相关安排是否符合《公司法》的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)南极电商的公司组织形式由股份公司变更为有限公司的具体计划、预计完成时间,以及相关安排是否符合《公司法》的规定。

2015年8月21日,南极电商召开的临时股东大会审议通过,在本次重组获得中国证监会核准后,南极电商将组织形式由股份有限公司(非上市)变更为有限责任公司;南极电商各股东就实施本次重组所涉及的南极电商股权转让相互放弃优先购买权,并将对公司章程进行相应修订。

南极电商组织形式由股份有限公司变更为有限责任公司将在本次重组获得中国证监会核准后开始办理变更登记手续,预计将在三十日内完成。南极电商届时进行组织形式变更将按照下述计划进行:

1、依法召开南极电商董事会和股东大会,审议通过将组织形式由股份有限公司变更为有限责任公司,同时修改公司章程,签署章程修正案;南极电商其他方面保持不变。

2、由南极电商法定代表人签署变更登记申请书,并依法向南极电商公司登记主管部门提交变更登记申请文件。

3、登记主管部门对南极电商组织形式变更登记予以登记备案,并换发营业执照。

根据现行有效的《公司法》第九条、《公司登记管理条例》第二十七条和第三十条规定,南极电商上述安排符合《公司法》及《公司登记管理条例》相关规定。

(二)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,南极电商的公司组织形式由股份公司变更为有限公司的具体计划、预计完成时间以及相关安排安排符合《公司法》及《公司登记管理条例》的相关规定。

(三)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了南极电商的公司组织形式由股份公司变更为有限公司的具体计划、预计完成时间,以及相关安排符合《公司法》的规定,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第九章 本次交易主要合同内容"之"第二节 《发行股份购买资产协议》的主要内容"之"四、交割"的相关内容。

九、申报材料显示,原与母公司新民科技签署了劳动合同、属于员工安置范围的员工,将依据"人随业务和资产走"的原则,在取得相关主管部门批准后根据重组进度实施员工安置事宜,鼓励安置范围内的员工与新民纺织建立新的劳动合同关系。请你公司结合新民纺织的设立情况、资金实力、未来经营稳定性等情况,补充披露:(1)职工安置的具体安排,包括但不限于承接主体、承接方及安置方式等内容。(2)如有员工主张偿付工资、福利、社保、经济补偿等费用或发生其他纠纷,承接主体和承接方是否具备职工安置履约能力。(3)如承接主体和承接方无法履约,上市公司是否存在承担责任的风险,如存在,拟采取的解决措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)职工安置的具体安排,包括但不限于承接主体、承接方及安置方式等内容

本次重组拟出售资产的承接主体为新民科技设立的全资子公司新民纺织,拟出售资产通过新民科技转让承接主体股权的方式交付承接方张玉祥、江苏高投和胡关珍。因此,拟出售资产涉及职工安置的承接主体即新民科技设立的全资子公司新民纺织,承接方即为张玉祥、江苏高投和胡关珍。

本次重组涉及职工安置的对象为新民科技的全部在岗在册员工,根据新民科技于2015年8月职工代表大会审议通过的《职工安置方案》,本次重组涉及的职工安置的具体安排如下:

1、基本原则

鉴于本次重组中,新民科技的拟出售资产、负债及业务将整合至子公司新民纺织,原与母公司新民科技签署了劳动合同、属于员工安置范围的员工,将依据"人随业务和资产走"的原则,在取得相关主管部门批准后根据重组进度实施员工安置事宜。

2、员工安置范围

截至2015年6月30日,与新民科技建立劳动合同关系且在安更劳动合同关系前劳动关系正常存续的、与拟出售资产、业务相关的、按照《劳动合同法》应予补偿的全部在岗在册员工。

3、员工安置具体方案

对于安置范围内员工,根据自愿原则可以选择以下二种方案:

方案一:鼓励安置范围内的员工与新民纺织建立新的劳动合同关系,新民纺织承诺承接员工原有职工权益(员工原有职工权益包括但不限于已于新民科技的工作年限、原已享有的社会保险、退休养老及其他社会福利;以及应付未付的员工报酬等)及现有工作岗位不变;如新民纺织出于某种考虑拟变更员工原工作岗位或者新民纺织确实无法为员工安排到与现有工作岗位相同或相近似的岗位而需要换岗的,应赋予员工接受换岗或离岗并接受经济补偿金的选择权。

方案二:根据《劳动合同法》的相关规定,安置范围内的员工与新民科技协商一致解除劳动合同关系,新民科技按照员工于新民科技已服务的工作年限支付相应的经济补偿金,安置范围内的员工与新民纺织重新签署劳动合同关系。

本次员工安置发生的有关费用(包括但不限于经济补偿金等费用)由新民科技根据不同情况分别支付给员工本人或新民纺织。员工与新民纺织签署劳动合同之后所发生的经济补偿金等费用,由新民纺织承担相关义务和责任。

因工伤伤人员、处于孕期/产期/哺乳期的女员工、军转干部,符合申报病退休、病退职条件的员工等特殊群体人员将严格按照国家有关规定进行安置。

对于员工安置方案所涉及的必要程序或相关审批(包括但不限于《劳动合同法》第36条所涉及的相关程序或审批),由新民科技全权负责办理。

4、员工经济补偿金的支付安排

员工安置方案中所涉及的经济补偿金由新民科技与员工办理解除劳动合同手续之日起6个月内分二期支付。首期经济补偿金(补偿金的50%)于解除劳动合同手续办理完成之日起1个月内安排支付;第二期经济补偿金(补偿金的50%)于解除劳动合同手续办理完成之日起6个月内安排支付。

5、本次员工安置发生的有关费用承担

本次员工安置发生的有关费用(包括但不限于经济补偿金等费用)在新民科技根据不同情况分别支付给员工本人或新民纺织后,最终由承接方承担并向新民科技支付。

(二)如有员工主张偿付工资、福利、社保、经济补偿等费用或发生其他纠纷,承接主体和承接方职工安置履约能力

根据《职工安置方案》及《重大资产出售协议》,本次重组涉及的员工安置费用由承接方承担,由新民科技代为支付给员工本人或新民纺织。

如新民科技本次拟出售资产之涉及安置范围的员工主张偿付工资、福利、社保、经济补偿等费用或发生其他纠纷,预计发生职工安置费用的金额为3,900.00万元左右。

1、承接主体新民纺织具有履约能力

根据《重大资产出售协议》的约定,新民纺织作为本次拟出售资产的整合平台,新民科技将全部拟出售资产、负债、业务整合至新民纺织,并于交割日将新民纺织100%股权转让给承接方。因此,本次交易完成后,新民纺织将拥有约2.4亿元的净资产额,该净资产额远高于需偿付职工安置费用的最高金额,承接主体新民纺织具有职工安置履约能力。

2、承接方张玉祥、胡关珍具有履约能力

如本回复"本六题/(一)/2/(1)张玉祥、胡关珍支付重大资产出售现金对价的资金来源"所述,承接方张玉祥实际控制的房产及其他资产预估值为3.23亿元,已覆盖其需支付的拟出售资产现金对价和其需偿付的职工安置费用偿付金额。承接方胡关珍及其配偶名下资产合计预计价值达0.45亿元,已覆盖其需支付的拟出售资产现金对价和其需偿付的职工安置费用金额。

综上,承接方履约资金来源于自有资金或持有资产变现或上述资产抵押融资及其融资渠道。承接方张玉祥、胡关珍有较强的职工安置履约能力。

(三)如承接主体和承接方无法履约,上市公司是否存在承担责任的风险,如存在,拟采取的解决措施。

根据《职工安置方案》及《重大资产出售协议》,本次员工安置发生的有关费用(包括但不限于经济补偿金等费用)在新民科技根据不同情况分别支付给员工本人或新民纺织后,最终由承接方承担并向新民科技支付。

截至2015年6月30日,新民科技公司拟出售的债务共计2,033.41万元。截至本回复出具日,相关债务进展情况如下:

单位:万元

项　目	2015年6月30日账面价值	已偿还或已取得债权人同意函		尚未偿付且未取得债权人同意函	
		金　额	占　比	金　额	
应付账款	755.33	505.47	66.92%	249.86	
应付职工薪酬	216.99	216.99	100.00%	–	
预收账款	636.38	529.20	83.16%	107.18	
其他应付款	411.81	137.89	33.48%	273.92	
应交税费	12.89	12.89	100.00%	–	
合　计	2,033.41	1,402.44	68.97%	630.96	

截至本回复出具日,拟出售资产债务不涉及银行等金融机构债务,拟转移的债务大部分为织造业务经营中正常发生的采购款,均为流动性负债,涉及的债权人债务金额均较小,债务转移事项不会对本次交易形成重大影响。

(二)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,截至本回复出具日,未取得债权人同意函的债务中不存在明确表示不同意本次重组的债权人;新民科技拟出售资产债务转移的相关事项不构成本次重组的实质性障碍。

(三)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了本取得债权人同意函的债务中,不存在明确表示不同意本次重组的债权人,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第四章 拟出售资产的基本情况"之"第二节 拟出售资产的资产及负债情况"之"三、与拟出售资产相关的债务处置情况"的相关内容。

十一、申请材料显示,新民科技已取得债权人同意函或已经偿还的债务共占拟出售资产母公司债务总额的57.56%。请你公司补充披露本取得债权人同意函的债务中,是否存在明确表示不同意本次重组的债权人,如有,其对应的债务是否在合理期限内偿还完毕。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)公司未取得债权人同意函的债务中,是否存在明确表示不同意本次重组的债权人,如有,其对应的债务是否在合理期限内偿还完毕

截至本回复出具之日,在上市公司未取得债权人同意函的债务中,不存在明确表示不同意本次重组的债权人。

根据《重大资产出售协议》的约定,本次新民科技拟出售资产相关债务的债权人,如要求公司提前偿付,则新民科技可向承接方及时发出书面通知,要求承接方承担与此相关的债务以及费用并放弃向上市公司追索的权利。

若新民科技因前述事项承担了责任或遭受了损失,承接方将在接到新民科技书面通知后十个工作日内向新民科技作出金额补偿,但新民科技应于履行通知义务的情形除外。

截至2015年6月30日,新民科技公司拟出售的债务共计2,033.41万元。截至本回复出具日,相关债务进展情况如下:

单位:万元

项　目	2015年6月30日账面价值	已偿还或已取得债权人同意函		尚未偿付且未取得债权人同意函	
		金　额	占　比	金　额	
应付账款	755.33	505.47	66.92%	249.86	
应付职工薪酬	216.99	216.99	100.00%	–	
预收账款	636.38	529.20	83.16%	107.18	
其他应付款	411.81	137.89	33.48%	273.92	
应交税费	12.89	12.89	100.00%	–	
合　计	2,033.41	1,402.44	68.97%	630.96	

截至本回复出具日,拟出售资产债务不涉及银行等金融机构债务,拟转移的债务大部分为织造业务经营中正常发生的采购款,均为流动性负债,涉及的债权人债务金额均较小,债务转移事项不会对本次交易形成重大影响。

(二)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,截至本回复出具日,未取得债权人同意函的债务中不存在明确表示不同意本次重组的债权人;新民科技拟出售资产债务转移的相关事项不构成本次重组的实质性障碍。

(三)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了本取得债权人同意函的债务中,不存在明确表示不同意本次重组的债权人,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第四章 拟出售资产的基本情况"之"第二节 拟出售资产的资产及负债情况"之"三、与拟出售资产相关的债务处置情况"的相关内容。

十二、申请材料显示,新民科技已取得债权人同意函或已经偿还的债务共占拟出售资产母公司债务总额的57.56%。请你公司补充披露本取得债权人同意函的债务中,是否存在明确表示不同意本次重组的债权人,如有,其对应的债务是否在合理期限内偿还完毕。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)公司未取得债权人同意函的债务中,是否存在明确表示不同意本次重组的债权人,如有,其对应的债务是否在合理期限内偿还完毕

截至本回复出具之日,在上市公司未取得债权人同意函的债务中,不存在明确表示不同意本次重组的债权人。

根据《重大资产出售协议》的约定,本次新民科技拟出售资产相关债务的债权人,如要求公司提前偿付,则新民科技可向承接方及时发出书面通知,要求承接方承担与此相关的债务以及费用并放弃向上市公司追索的权利。

若新民科技因前述事项承担了责任或遭受了损失,承接方将在接到新民科技书面通知后十个工作日内向新民科技作出金额补偿,但新民科技应于履行通知义务的情形除外。

截至2015年6月30日,新民科技公司拟出售的债务共计2,033.41万元。截至本回复出具日,相关债务进展情况如下:

单位:万元

项　目	2015年6月30日账面价值	已偿还或已取得债权人同意函		尚未偿付且未取得债权人同意函	
		金　额	占　比	金　额	
应付账款	755.33	505.47	66.92%	249.86	
应付职工薪酬	216.99	216.99	100.00%	–	
预收账款	636.38	529.20	83.16%	107.18	
其他应付款	411.81	137.89	33.48%	273.92	
应交税费	12.89	12.89	100.00%	–	
合　计	2,033.41	1,402.44	68.97%	630.96	

截至本回复出具日,拟出售资产债务不涉及银行等金融机构债务,拟转移的债务大部分为织造业务经营中正常发生的采购款,均为流动性负债,涉及的债权人债务金额均较小,债务转移事项不会对本次交易形成重大影响。

(二)核查意见

经核查,独立财务顾问及国浩律师认为,截至本回复出具日,未取得债权人同意函的债务中不存在明确表示不同意本次重组的债权人;新民科技拟出售资产债务转移的相关事项不构成本次重组的实质性障碍。

(三)《重组报告书》补充披露情况

补充披露了本取得债权人同意函的债务中,不存在明确表示不同意本次重组的债权人,更新了重组报告书中的相应部分,并增加了中介机构核查意见,详见重组报告书"第四章 拟出售资产的基本情况"之"第二节 拟出售资产的资产及负债情况"之"三、与拟出售资产相关的债务处置情况"的相关内容。

十一、申请材料显示,在重组报告书中,关于主要产品销售渠道变化、市场竞争、南极电商核心竞争力、品牌市场认可度、与供应商和经销商的合同期限、电商平台业务拓展、销售渠道拓展、战略转型效益及与主要竞争对手的比较分析等,补充披露南极电商盈利模式的稳定性及可持续性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

【回复】:

(一)服装行业景气度

1.服装行业近年景气度不高

从服装产业景气指数来看,2015年服装行业景气指数下滑,国内终端消费较为低迷,2015年我国服装行业整体运行保持"总体平稳,稳中趋缓"的运行特点。

国家统计局数据显示,我国国内服装类商品零售额在2008年至2014年间增加了约6280亿,从2009年至2013年年度增长率均保持在10%以上,截至2014年底,国内服装类商品零售额8935.8亿,相比2013年增长9.24%。2015年1-9月,国内服装类商品零售额6641.2亿,相比2014年同期增长8.28%。

2.南极电商报告期电商终端服装销售持续高速增长

以销售额最高的阿里平台为例,2012~2014度,南极人品牌在阿里平台的销售额分别为6.11亿元、12.25亿元、17.62亿元,复合增长率为69.82%;截近四年(2012年至2015年)的1-9月销售额分别为1.05亿元、3.69亿元、6.46亿元和14.68亿元,复合增长率为140.90%(数据来源:淘宝数据魔方)。

3.南极电商商业模式创新、成效明显

南极电商是一家向众多小微电商及供应商提供品牌授权服务、电商生态综合服务、柔性供应链园区服务,并经营货品销售业务的现代综合服务商。其主要盈利来源于品牌授权服务及电商生态综合服务。南极电商主要向授权供应商及授权经销商提供品牌授权服务、电商生态综合服务等,目前服务对象所在行业主要为服装及日用品行业,电商生态综合服务内容主要包括,产品研发、品质管理、数据分析、视觉营销、产品策划、运营推广、用户体验、移动应用、仓储物流、代销等一站式服务支持等。

由于广大的中小服装企业供应商既缺乏品牌运营能力,又遇到销售订单不稳定等不利影响因素,需要专业服务机构为其提供产业链的电商生态综合服务,而南极电商既能够提供优质品牌授权,又能提供电商生态综合服务等。在这种模式下,南极电商专注于品牌及电商生态综合服务,授权供应商专注于生产优质产品,授权经销商专注于销售优质产品,三者分工明确、有机协调、专业化程度较高,因此,在服装行业不景气的情况下,南极电商品牌销售量在市场逆向增长的情况下,创造了销售佳绩。

(二)南极电商的市场竞争分析

南极电商的核心业务系向众多小微供应商和经销商提供电商生态综合服务,属于商业服务业中的电商服务业。目前,电商服务行业中有众多电商垂直服务业如图片拍摄、流量分析、大数据营销