

《北京市金杜律师事务所
关于华夏航空股份有限公司
首次公开发行股票并上市的法律意见》的
补充法律意见（六）

致：华夏航空股份有限公司

根据《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《首次公开发行股票并上市管理办法》（中国证券监督管理委员会令第122号）（以下简称“《管理办法》”）、《中国证券监督管理委员会关于发布<公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告>的通知》（证监发[2001]37号）等法律、行政法规、规章、规范性文件的有关规定，北京市金杜律师事务所（以下简称“金杜”）作为华夏航空股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“华夏航空”）首次公开发行A股股票并在深圳证券交易所（以下简称“深交所”）中小企业板上市（以下简称“本次发行上市”）的专项法律顾问，已于2017年1月19日出具了《北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见》（以下简称“《法律意见》”）及《北京市金杜律师事务所为华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市出具法律意见的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），于2017年3月28日出具了《<北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见>的补充法律意见（一）》（以下简称“《补充法律意见（一）》”），于2017年5月26日出具了《<北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见>的补充法律意见（二）》（以下简称“《补充法律意见（二）》”），于2017年7月27日出具了《<北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见>的补充法律意见（三）》（以下简称“《补充法律意见（三）》”），于2017年9月28日出具了《<北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见>的补充法律意见（四）》（以下简称“《补充法律意见（四）》”），并于2017年12月19日出具了《<北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见>的补充法律意见（五）》（以下简称“《补充法律意见（五）》”）。

现金杜根据中国证监会于2018年1月19日出具的《关于第十七届发审委对华夏航空股份有限公司首次公开发行股票发行申请文件审核意见的函》（证发反馈函[2018]8号）（以下简称“《审核意见的函》”）的要求，出具本补充法律意见。

本补充法律意见是对金杜已出具的《法律意见》、《补充法律意见（一）》、《补充法律意见（二）》、《补充法律意见（三）》、《补充法律意见（四）》、《补充法律意见（五）》的补充，并构成其不可分割的组成部分，金杜在《法律意见》中发表法律意见的前提和假设，同样适用于本补充法律意见。本补充法律意见中使用的定义与《法律意见》、《补充法律意见（一）》、《补充法律意见（二）》、《补充法律意见（三）》、《补充法律意见（四）》、《补充法律意见（五）》及《律师工作报告》相同。

本补充法律意见仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

金杜同意将本补充法律意见作为发行人本次发行上市申请所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报，并愿意承担相应的法律责任。

金杜按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的有关文件和事实进行了核查、验证，现补充说明并发表意见如下：

一、请在招股说明书中补充披露发行人与机构客户签订运力购买协议是否需要履行招投标程序，是否符合行业惯例，是否合法合规。请保荐机构、律师核查并发表意见。

（一）发行人与机构客户签订运力购买协议的过程

如《补充法律意见（四）》之“《反馈意见》第3题”之“（二）发行人竞争性报价、谈判的过程，是否存在竞争第三方，是否存在招投标程序，按照《招标投标法》是否必须进行招投标”所述，发行人与机构客户签订运力购买协议的过程如下：

“机构客户或由其负责航线开发的下属部门根据当地航线需求情况拟定航线开辟计划，并通过组织考察团去航空公司实地走访、书面往来、在民航管理局组织的航线交流会上进行交流和/或非正式口头交流等形式接触各航空公司，并初步了解各航空公司的合作意向。

在初步接触多家航空公司后，机构客户一般综合考虑以下因素初步筛选符合其要求并具有合作意向的航空公司：各航空公司运营航线的飞机机型、飞行时刻、在飞行航线上是否设有基地、航线辐射能力等。

在初步筛选航空公司后，机构客户将分别与该等航空公司就运力购买量、采购价格等细节问题进行进一步磋商；经过多轮磋商后，机构客户比对各航空公司最终确定的运力服务提供方案，综合考虑价格、运力提供能力、航线时刻等因素最终确定航线的运力服务提供商并签订运力采购合同。”

（二）发行人与机构客户签订运力购买协议是否需要履行招投标程序、是否符合行业惯例、是否合法合规

如《补充法律意见（四）》之“《反馈意见》第3题”之“（二）发行人竞争性报价、谈判的过程，是否存在竞争第三方，是否存在招投标程序，按照《招标投标法》是否必须进行招投标”中所述：

“《中华人民共和国招标投标法》（以下简称‘《招标投标法》’）第三条规定：‘在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定’。

《中华人民共和国招标投标法实施条例》（以下简称‘《招标投标法实施条例》’）第二条规定：‘招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务’。

根据发行人的说明并经金杜核查，发行人从事民用航空运输业务，不直接从事工程建设项目，发行人销售的产品和服务也不属于前述法律法规规定的构成工程不可分割的组成部分的货物和与工程建议有关的服务。金杜认为，发行人在报告期内与机构客户签订的运力购买业务合同不适用《招标投标法》第三条规定的必须进行招标的工程建设项目及与工程建设有关的货物、服务等采购的情形。”

并且，根据发行人的说明并经金杜对发行人报告期内的主要政府客户（或负责该等客户的运力购买协议签署事宜的下属单位）进行走访（覆盖报告期内政府客户比例超过80%），该等客户签署运力购买协议均履行了相应的内部审批程序，不需要履行招投标程序，并且运力购买协议的签署不需要履行招投标程序属于行业惯例。

综上，金杜认为，发行人与机构客户签订运力购买协议不需要履行招投标程序、符合行业惯例、合法合规。

（三）《招股说明书》中相关事项的补充披露情况

经金杜查阅《招股说明书》，发行人已在《招股说明书》“第六章 业务和技术”之“五、发行人主营业务的具体情况”之“（三）主要业务模式”之“3、销售模式”之“（2）机构客户运力购买模式”之“⑦与机构客户签订运力购买协议是否需要履行招投标程序，是否符合行业惯例”中就该等事项进行补充披露。

二、请在招股说明书中补充披露：（1）发行人与主要机构客户签订的框架协议情况；（2）发行人与机构客户运力购买协议的有效期，机构客户运力购买模式是否具有可持续性，是否影响发行人的持续经营能力。请保荐机构、律师核查并发表意见。

（一）发行人与主要机构客户签订的框架协议情况

1、发行人与主要的机构客户的签订的框架协议的主要内容

根据发行人与主要的机构客户签订的战略合作框架协议，该等战略合作框架协议的主要内容包括（下述内容中“甲方”指机构客户）：

（1）合作前提

为了稳定航线，提高城市航空通达性，培育本地支线航空市场，培养旅客航空出行习惯，增加当地人流、物流、商流，拉动本地商业投资、旅游业等的发展，甲方对航线运力采购具有长期的持续性的商业需求。甲方与华夏航空经过充分协商，本着“自愿、平等、双赢”的原则，就发展航空市场达成战略合作框架协议，供双方遵照执行。

（2）合作内容

1) 双方基于市场化交易原则，华夏航空提供具有市场竞争力的运力采购价格、本着降低甲方运力采购成本和保证华夏航空合理运营利润的运力采购方案，保证双方互惠互利，原则上以竞争性谈判为手段，甲方将采购华夏航空的运力，华夏航空根据甲方的航空发展需求开通和运营航线，提供高质量的航空运输服务。

2) 双方的战略合作协议期限为五年，华夏航空在此期间需保证所采购运力的稳定投放与可持续。

3) 华夏航空在运力购买的执行过程中,充分发挥航空公司的产业链协同优势,促进旅游、生鲜、供应链等多方面共同发展。

4) 在运力购买的执行中,原则上由甲方制定机票销售政策,但经甲方与华夏航空充分协商,在不损害甲方利益的情况下,可委托华夏航空制定和执行相关的机票销售政策。

5) 双方同意,该等协议是对双方合作的框架性安排。采购运力的航线安排、价格以及双方的具体权利义务,由双方另行协商,并以每次正式签署的具体协议作为双方执行的依据。”

2、合作框架协议具体签订情况

发行人签订合作框架协议的具体情况详见“附件：合作框架协议签署情况”。

(二) 发行人与机构客户运力购买协议的有效期,机构客户运力购买模式是否具有可持续性,是否影响发行人的持续经营能力

1、机构客户运力购买协议的有效期

根据发行人的说明并经金杜查阅公司与机构客户签署的机构客户运力购买协议,公司与机构客户间签订的运力购买协议一般一年或一个航季一签(根据国际惯例,航班计划分为夏秋和冬春航季,夏秋航季是指当年3月至10月;冬春航季是指当年10月至翌年3月)。机构客户会根据上一年的航线客座率等市场变化情况,调整下一年(航季)的航班频次。

2、机构客户运力购买模式是否具有可持续性,是否影响发行人的持续经营能力

根据发行人的说明并经金杜核查,机构客户运力购买模式具有可持续性,发行人具有持续经营能力,原因如下:

(1) 报告期内机构客户的续签率较高

2014年、2015年和2016年,华夏航空与机构客户在次年的续约率分别达到75.51%、90.20%、87.69%;从续签率角度来看,华夏航空的机构客户运力购买模式具有可持续性。

(2) 发行人与主要的机构客户签订5年期的战略合作框架协议，建立长期合作关系

如前述“(一) 发行人与主要机构客户签订的框架协议情况”所述，公司与主要的机构客户签订了发展航空市场的战略合作框架协议，协议期限一般为5年，约定双方将在运力购买方面持续开展合作。根据该等战略合作框架协议，华夏航空与主要的机构客户的合作期间至少会持续到2021年之后，因此公司的机构客户运力购买模式具有可持续性。

此外，航空运输具有点对点的特点，支线机场已有的航线只能在两点之间运输旅客，若希望增加当地机场的通达性，就需要开辟新航线。现有机构客户在开辟新航线时，为吸引航空公司，培育市场，也会采用机构运力购买的方式，这就为公司带来的新的业务机遇。

(3) 地方政府等机构客户采用运力购买模式发展支线航空的必然性和可持续性

从经济角度来看，地方政府等机构客户采用运力购买模式能够以较少的资金换取巨大的经济利益。从机构客户的承受能力来看，机构客户采用运力购买模式对地方经济支出的压力比较小。从机构客户的投入意愿来看，采用运力购买模式能够有效、迅速地起到“小资金”撬动“大利益”的效应，机构客户在运力购买模式方面的投入意愿是非常强烈的。

(4) 机构客户采用运力购买模式积极促进支线航空的建设发展是国民经济发展的合适途径

支线航空服务的是欠发达地区，与发达地区相比，欠发达地区最缺乏的是行，所以支线航空解决的是民生的基本需求，而满足和改善民生以及社会发展的基本需求是政府的基本职责，所涉及的政策持续性高于其他形象工程的政策支持。

2016年12月，中国民航局发布《中国民用航空发展第十三个五年计划》明确指出：“到2020年，积极实施‘基本航空服务计划’，提高航线网络通达性，特别是对老少边穷和地面交通不便地区的覆盖，使更多人民共享高效、便捷的现代航空运输服务，加强干线与支线、国内与国际中转衔接”。因此，支线航空市场的发展与国家产业政策相符。

综上，地方政府等机构客户采用运力购买模式，适应当前国民经济发展的合适途径，具有可持续性。

(5) 支线机场建设带来潜在机构运力购买需求

目前国内干线机场时刻资源普遍紧张，而支线机场时刻资源丰富。根据《全国机场生产统计公报》，2016年我国境内民用航空（颁证）机场共有218个（不含香港、澳门和台湾地区），其中支线机场超过160个。根据民航“十三五”规划，至2020年，我国将完善华北、东北、华东、中南、西南、西北六大机场群，新增布局一批运输机场，建成机场超过50个，运输机场总数达260个左右。按照民航局《全国民用机场布局规划》的整体方案，至2020年，全国80%以上的县级行政单元能够在地面交通100公里或1.5小时车程内享受到航空服务。

上述现有及新建的支线机场，其发展的相当长的时期内都会通过开展运力购买合作。因此，我国拥有的数量广大的支线机场，均可以成为公司潜在的运力购买方。

综上所述，金杜认为，报告期内机构客户运力购买协议续签率较高，同时公司与主要机构客户签订为期5年的战略合作协议；通过机构客户运力购买促进支线航空发展，具有高性价比，对地方政府等机构客户而言不仅经济压力小，而且投入意愿强烈；通过机构客户运力购买促进支线航空发展也是国民经济发展的合适途径；目前我国大量的支线机场建设为支线航空领域带来了巨大的市场需求。因此，在现阶段我国支线航空的发展时期，机构运力购买需求具有可持续性。

(三)《招股说明书》中相关事项的补充披露情况

经金杜查阅《招股说明书》，发行人已在《招股说明书》“第六章 业务和技术”之“五、发行人主营业务的具体情况”之“(四)报告期内业务经营情况”之“11、机构客户运力购买需求的有效性和持续性，公司未来的可持续发展能力”中就该等事项进行补充披露。

三、请在招股说明书中补充披露：(1) 胡晓军出资设立邓普尼国际有限公司（以下简称邓普尼国际）、邓普尼国际出资设立华夏航空有限公司的相关资金来源情况，是否合法合规；(2) 胡晓军与李国城是否存在关联关系。请保荐机构、律师核查并发表意见。

(一) 胡晓军出资设立邓普尼国际以及邓普尼国际出资设立华夏有限的资金来源情况

根据胡晓军的说明和承诺以及对相关投资人的访谈并经金杜核查北京博维航空设施管理有限公司（以下简称“博维航空”）的工商档案、邓普尼国际的资金流

水¹，胡晓军设立邓普尼国际以及邓普尼国际出资设立华夏有限的资金来源情况如下：

博维航空是一家中外合资企业，其中中方股东持股60%，外方股东持股40%。博维航空1999年成立时，胡晓军由外方股东委派在博维航空担任首任总经理。2003年，为摆脱对单一业务和客户的依赖，博维航空需进行战略调整。由于中方股东与原外方股东在博维航空的战略发展调整方向上的差异，故原外方股东退出。后由Rise Jet International Limited（以下简称“Rise Jet”）承接原外资股东持有的博维航空的股权，博维航空继续维持中外合资企业的企业性质，胡晓军继续作为外方代表在博维航空任职。前述股权转让调整完毕后，博维航空的主营范围从候机楼设备维护运营扩大为机场地面设备维修管理、机场设备制造及机场管理，客户范围由单一客户发展至全国，企业价值得到提升。

2005年，胡晓军用从Rise Jet取得的收入出资设立邓普尼国际，并由邓普尼国际后续出资设立华夏有限。

综上，金杜认为，胡晓军出资设立邓普尼国际以及邓普尼国际出资设立华夏有限的资金来源合法合规。

（二）胡晓军与李国城是否存在关联关系

根据金杜对胡晓军和李国城访谈确认、胡晓军提供的其母亲家的族谱以及家庭合影照片并与李国城所持的加拿大护照的照片进行比对，李国城是胡晓军的舅舅。

（三）《招股说明书》中相关事项的补充披露情况

经金杜查阅《招股说明书》，发行人已在《招股说明书》“第五章 公司基本情况”之“九、发行人实际控制人及主要股东的基本情况”之“（二）实际控制人基本情况”之“2、胡晓军出资设立邓普尼国际、邓普尼国际出资设立华夏航空有限公司的相关资金来源情况”以及“3、关于胡晓军与李国城之间股份代持及解除的原因、时间及相关情况的说明”中就该等事项进行补充披露。

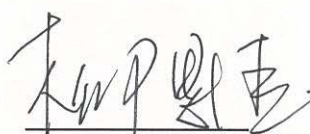
（下接签字盖章页）

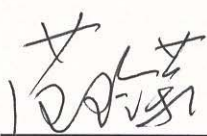
¹如《补充法律意见（四）》之“《反馈意见》第1题”之“（四）李国城为胡晓军代持邓普尼国际的股权的原因及背景，并提供邓普尼国际对发行人出资的资金来源、资金往来的相关凭证”中所述：“根据胡晓军的说明并经金杜向邓普尼国际的开户行香港上海汇丰银行有限公司（The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited）的客户经理及公开客服电话确认，香港上海汇丰银行有限公司的客户资金流水记录一般最长只保留7年，而胡晓军向邓普尼国际出资在2006年、距今时间已超出前述记录保留期限，因此已无法查询及获得原始转账凭证”。

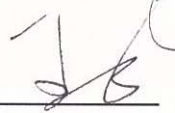
(此页无正文，为《〈北京市金杜律师事务所关于华夏航空股份有限公司首次公开发行股票并在上市的法律意见〉的补充法律意见（六）》之签字盖章页)



经办律师： 
周 宁


柳思佳


范玲莉

单位负责人： 
王 玲

二〇一八年一月二十日

附件：合作框架协议签署情况

编号	客户名称	2017 年运力购买收入 (万元)	合作期限
1	铜仁市人民政府	9,968.28	5 年
2	西部机场集团天水机场有限公司	9,736.52	5 年
3	黔西南州兴义民航有限责任公司	7,068.18	5 年
4	内蒙古自治区兴安盟行政公署	6,753.74	5 年
5	固原市人民政府	6,413.33	5 年
6	乌兰察布市机场铁路建设管理有限 公司	5,539.05	5 年
7	毕节飞雄机场有限责任公司	4,067.42	5 年
8	长治机场有限责任公司	3,983.00	5 年
9	十堰武当山机场管理有限公司	3,304.53	5 年
10	广东机场管理集团公司湛江市机场 公司	2,843.01	5 年
11	南阳市人民政府	2,806.30	5 年
12	黔南州荔波机场有限责任公司	2,762.84	5 年
13	满洲里市航空产业发展管理局	2,731.66	5 年
14	梧州市人民政府	1,628.31	5 年
15	东营市人民政府	1,560.91	5 年
16	日照机场建设投资有限公司	1,531.71	5 年
17	广西机场管理集团有限责任公司柳 州机场	1,352.52	5 年
18	百色市人民政府铁路和航空建设办 公室	1,157.48	5 年
19	济宁机场有限公司	1,150.49	5 年
20	柳州市龙翔航线经营管理有限公司	1,040.14	5 年
21	鄂尔多斯机场管理集团有限公司	986.46	5 年
22	西部机场集团榆林机场有限公司	735.14	5 年
23	西部机场集团青海机场有限公司	500.54	5 年
24	宜宾民航管理处	477.48	5 年

编号	客户名称	2017 年运力购买收入 (万元)	合作期限
25	扬州泰州国际机场投资建设有 限公司	297.84	5 年
26	威海国际机场集团有限公司	198.20	5 年
27	辽宁省机场管理集团丹东机场	189.69	5 年
28	海南联合航空旅游集团有限公司	167.28	5 年
29	泸州蓝田机场	61.98	5 年
30	秦皇岛市交通运输局	12.61	5 年
31	重庆市万州机场有限责任公司	—	5 年
合计		81,026.64	—