



北京市朝阳区新东路首开幸福广场 C 座五层
5th Floor, Building C, The International Wonderland, Xindong Road, Chaoyang District, Beijing
邮编/Zip Code: 100027 电话/Tel: 86-010-50867666 传真/Fax: 86-010-65527227
电子邮箱/E-mail: kangda@kangdalawyers.com

北京 天津 上海 深圳 广州 西安 沈阳 南京 杭州 海口 菏泽 成都 苏州 呼和浩特

北京市康达律师事务所

关于

长春高新技术产业（集团）股份有限公司

媒体报道相关事项的

专项核查意见

康达法意字【2019】第 1264 号

二零一九年九月

北京市康达律师事务所
关于
长春高新技术产业（集团）股份有限公司
媒体报道相关事项的
专项核查意见

康达法意字【2019】第 1264 号

致：长春高新技术产业（集团）股份有限公司

北京市康达律师事务所接受长春高新技术产业（集团）股份有限公司（以下简称“长春高新”或“公司”）委托，担任公司本次发行股份及可转换债券购买资产并募集配套资金暨关联交易事项（以下简称“本次重组”）的专项法律顾问，按要求对中国经营报“大医院看病小门诊拿药 长春高新生长激素滥售之痛”的报道进行了专项核查并出具核查报告。

本所律师依据《证券法》《上市公司重大资产重组管理办法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》等规定以及本专项核查意见出具之日以前已经发生或存在的事实发表法律意见。本所律师对所查验事项是否合法合规、是否真实有效进行认定，是以该等事实发生时或事实处于持续状态下的现行有效的法律法规、政府主管部门做出的批准和确认、本所律师从国家机关等公共机构直接取得的文书为依据做出判断。对于非从公共机构直接取得的文书，本所律师已经进行了必要的核查和验证。

本所律师对于会计、审计、资产评估等非法律专业事项不具有进行专业判断的资格。本所律师依据从会计师事务所、资产评估机构直接取得的文书发表法律意见并不意味着对该文书中的这些数据、结论的真实性和准确性、完整性做出任何明示或默示的保证。

本所律师严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本专项核查意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确。本专项核查意见中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。本所律师依法对出具的法律意见承担相应法律责任。

在核查过程中，本所律师得到长春高新及本次交易其他相关主体保证其所提供的文件、资料及所作陈述与说明的真实性、完整性和准确性，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

本专项核查意见仅供长春高新为本次交易之目的使用，未经本所书面许可，不得用作任何其他目的或用途。本所同意将本专项核查意见作为长春高新申请本次交易所必备的法定文件，随同其他申报材料上报中国证监会审查及进行相关的信息披露。

本所律师同意长春高新在其关于本次交易申请资料中自行引用或按中国证监会审核要求引用本专项核查意见的全部或部分内容，但不得因上述引用而导致法律上的歧义或曲解。

本专项核查意见未涉及的内容以《北京市康达律师事务所关于长春高新技术产业（集团）股份有限公司发行股份及可转换债券购买资产并募集配套资金暨关联交易的法律意见书》（康达股重字[2019]第 0021 号，以下简称“《法律意见书》”）及其补充法律意见书为准。如无特别说明，本专项核查意见中用语的含义与《法律意见书》中的用语含义相同。

本所律师遵循审慎性及重要性原则，在查验相关材料和事实的基础上出具法律意见如下：

正 文

一、金赛药业生长激素产品属于肽类激素产品，适用《反兴奋剂条例》相关规定，金赛药业已制定并有效运行防范产品滥售的内控管理制度

（一）金赛药业生长激素产品属于肽类激素产品，适用《反兴奋剂条例》相关规定

经查阅国家体育总局等部委联合发布的《2017年兴奋剂目录》、《2018年兴奋剂目录》、《2019年兴奋剂目录》，金赛药业生长激素产品属于按照兴奋剂管理的肽类激素，适用《反兴奋剂条例》的规定。

（二）金赛药业已经取得相应生产资质，产品库存管理符合《反兴奋剂条例》等规定

根据《反兴奋剂条例》第八条规定，“生产兴奋剂目录所列蛋白同化制剂、肽类激素（以下简称蛋白同化制剂、肽类激素），应当依照《中华人民共和国药品管理法》（以下简称药品管理法）的规定取得《药品生产许可证》、药品批准文号。生产企业应当记录蛋白同化制剂、肽类激素的生产、销售和库存情况，并保存记录至超过蛋白同化制剂、肽类激素有效期2年。”

金赛药业的生长激素产品均取得了相应的《药品生产许可证》和药品批准文号，且处于有效期内。

金赛药业根据相关法规要求制定了《库房管理规程》、《物料管理规程》和《成品发货管理规程》等管理制度，对产品的生产、销售和库存建立有台账和记录，且对于生长激素等肽类激素产品的库存记录保存周期超过其有效期后两年，产品库存管理符合《反兴奋剂条例》等规定。

根据吉林省药品监督管理局于2019年3月1日出具的证明，金赛药业于2017年1月至2019年1月期间不存在生产假药的行为；经本所律师核查，报告期内，金赛药业不存在因生产生长激素产品而遭受行政处罚的情形。

（三）金赛药业客户均为医疗机构或符合条件的药品经营企业，产品销售符合《反兴奋剂条例》等规定

1、《反兴奋剂条例》相关规定

根据《反兴奋剂条例》第十四条规定，“蛋白同化制剂、肽类激素的生产企业只能向医疗机构、符合本条例第九条规定的药品批发企业和其他同类生产企业供应蛋白同化制剂、肽类激素。”

2、金赛药业客户的基本情况

目前金赛药业的客户主要分为两类：一类是经销模式下已取得蛋白同化制剂、肽类激素经营许可的经销商（配送商，即药品批发企业，下同）；另一类是直销模式下的终端医疗机构。

其中，直销模式下的客户包括医院、社区卫生服务中心、社区卫生服务站、门诊、诊所、卫生所、卫生院等。根据《医疗机构管理条例》、《医疗机构管理条例实施细则》、《医疗机构基本标准》等规定，上述医疗终端客户均属于取得《医疗机构执业许可证》、具有医疗资质的医疗机构。若无特殊说明，本核查报告中所称“门诊客户”或“门诊”为上述所有直销模式下的各类终端医疗机构。

3、金赛药业的内控制度及其执行情况

为全面履行《反兴奋剂条例》规定的相关义务，金赛药业已制定并有效执行较为完善的内控管理制度，具体包括：

（1）金赛药业在其营销体系中设有全国商务中心，负责生长激素销售渠道的持续管理和客户资质审核，禁止向不具有生长激素经营资格的企业（包括零售药店）或者个人销售生长激素。

（2）对于经销商（配送商）客户，金赛药业要求其持有《药品经营许可证》，并且其《药品经营许可证》经营范围或政府主管部门出具的其他文件中核准其经营的范围需含有“肽类激素”。经核查金赛药业报告期内前 20 大经销客户（2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月分别占金赛药业经销模式下主营业务收入的 63.29%、56.56%、55.02%）中销售金赛药业生长激素产品的客户，并随机抽查其他经销商客户，其均持有《药品经营许可证》，且《药品经营许可证》经营范围或政府主管部门出具的其他文件中核准其经营的范围中均包含“肽类激素”。

(3) 对于直销模式下的医疗机构客户，金赛药业要求其持有《医疗机构执业许可证》。经核查金赛药业报告期内前 20 大门诊客户（2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月分别占金赛药业直销模式下主营业务收入的 64.58%、57.08%、58.76%），并随机抽查其他门诊客户，均持有《医疗机构执业许可证》。

综上所述，金赛药业已经建立较为完善有效的内控制度，其直销客户和经销客户均具备相应资质，金赛药业的销售行为符合《反兴奋剂条例》等法规要求。经核查，报告期内，金赛药业不存在因为违反《反兴奋剂条例》等药品管理法规而遭受处罚的情形。

（四）金赛药业对药品不良反应信息的收集和监测情况

1、关于药品生产企业对药品跟踪的相关规定

根据《中华人民共和国药品管理法》（2015 年实施）规定，国家实行药品不良反应报告制度；药品生产企业、药品经营企业和医疗机构必须经常考察本单位所生产、经营、使用的药品质量、疗效和反应。根据《药品不良反应报告和监测管理办法》（2011 年实施），药品生产企业应当按照规定对药品不良反应信息主动进行收集和监测。

2、金赛药业的执行情况

金赛药业制定了《药物警戒系统管理规程》，并设立专门的机构人员，制定相应流程从多途径主动收集公司产品的安全信息，并对收集到的信息进行分析、评价，在药品的整个生命周期持续监测产品安全。

金赛药业设立了药物警戒部，由药物警戒部经理和药物警戒专员组成，负责不良事件上报流程的建立以及完善，不良事件报告的处理和对药监部门报告，管理及监督公司药物警戒系统的正常运行，不良反应事件的跟踪、调查、评价和处理等工作。同时，金赛药业在日常经营中通过学术推广、患者服务、商务团队三个机构进行药品质量、疗效、不良反应信息的收集和监测，具体情况如下：（1）学术推广团队，基本职责是负责与公立医院医生专家进行联系，传递药品学术信息，同时负责从公立医院获悉并向金赛药业反馈公立医院发生的药品质量问题、患者疗效情况以及不良反应情况。（2）患者服务团队，基本职责是接收患者对

药品质量、疗效和不良反应的咨询与投诉，接收不良反应报告。（3）商务团队，负责公司药品在商业渠道以及门诊的销售，商务团队设有门诊管理员，负责收集、报告门诊对药品质量、疗效和不良反应信息。

金赛药业通过上述销售、投诉、热线电话、文献、国家反馈数据等方式收集产品安全信息，建立药品不良反应监测档案，并且对药品的不良反应情况进行分析汇总，按国家规定，撰写定期安全性更新报告和日常安全性报告，在国家的药品不良反应报告系统中进行提交。

经核查，金赛药业已在经营中执行《药品管理法》及《药品不良反应报告和监测管理办法》等法律法规关于药品生产企业对药品跟踪的相关规定。

二、“大医院看病 小门诊拿药”的原因及合规性，金赛药业门诊客户开展业务的流程等情况

（一）“大医院看病、小门诊拿药”的原因及金赛药业门诊销售模式合规性

1、“大医院看病、小门诊拿药”的原因及合理性

媒体报道中的“大医院看病、小门诊拿药”实质为部分患者在大型公立医院检查诊断确诊后，到门诊开具处方、取药的现象，出现该种现象的主要原因如下：

（1）矮小症的治疗是一个长期的过程，并且生长激素要求的注射频率较高。普通生长激素一般需要一天一次睡前注射，长效生长激素需要一周一次注射。因此，在首次指导注射后，通常由患者在家自行完成后续注射使用，持续用药量较大。但因大型公立医院受到“药占比”等考核指标的限制，对于生长激素等价格相对较高的产品，大型公立医院每次开药量通常较少，无法满足患者的用药需求，因此许多患者在大型公立医院完成检查和诊断后选择转在门诊开具处方、取药。

（2）许多公立医院受药品招标采购等政策的影响，仅可提供生长激素的部分剂型、规格药品，有时无法满足患者的需求；而门诊在采购方面受到的政策限制相对较少，能为患者提供剂型、规格更为齐全的药品，因此，部分无法在公立医院开具所需药品的患者亦会选择到门诊处方、取药。

综上，出现“大医院看病、小门诊拿药”现象与公立医院面临“药占比”等

考核指标、许多公立医院可提供的生长激素药品规格有时无法满足患者需求等因素有关，具有合理性。

2、金赛药业门诊销售模式的合规性

(1) 金赛药业作为药品生产企业，其销售行为符合《药品管理法》、《反兴奋剂条例》的规定

根据《药品管理法》、《反兴奋剂条例》等法律规定，金赛药业只要将药品销售至持有《医疗机构执业许可证》的医疗机构，即符合法律规定。而对于医疗机构的细分诊疗科目、医生资质以及医疗机构对患者的诊断、处方和使用药品，金赛药业并无法定审查义务。

如前所述，经核查金赛药业报告期内前 20 大门诊客户，并随机抽查其他门诊客户，均持有《医疗机构执业许可证》，均为具有医疗资质的医疗机构。因此，金赛药业作为药品生产企业，其销售行为符合《药品管理法》、《反兴奋剂条例》的规定。

(2) 为有效地控制经营风险、履行药品生产企业的社会责任，金赛药业制定了较为严格的门诊客户管理制度

虽然根据《药品管理法》、《反兴奋剂条例》等法律规定，金赛药业只要将药品销售至持有《医疗机构执业许可证》的医疗机构，即符合法律规定，但金赛药业为提升内控水平，降低药品的使用风险，已制定较为严格的门诊客户管理制度，选择优质门诊客户合作，以便更好的履行药品生产企业的社会责任。

具体而言，金赛药业在遴选门诊客户时，会从门诊的资质、药品收发存管理、资料保管等方面进行考核，从而可以选择优质的门诊客户合作。其中，金赛药业对门诊的资质要求为其《医疗机构营业许可证》上的“诊疗科目”项需载明相应的科目。对于不具备相应诊疗科目的门诊客户，金赛药业要求其增设相应诊疗科目，否则将与其停止合作关系。

3、金赛药业门诊销售模式符合“医联体”等相关制度的改革方向

根据《国务院办公厅关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》(国办发〔2015〕

70号)、国务院办公厅发布的《关于推进医疗联合体建设和发展的指导意见》(国办发〔2017〕32号),开展医疗联合体建设,是深化医改的重要步骤和制度创新。根据前述政策的精神,医疗联合体,是指由各级医疗机构组成联合体,按照各自的资源优势,以方便患者为目标,共同向患者提供规范化诊疗服务。建设“医联体”的基本原则之一即引导优质医疗资源下沉,利用三级公立医院优质资源集中的优势,对基层进行技术辐射和带动。完善“医联体”内部的分工协作,三级医院逐渐减少慢性病患者比例,基层医疗卫生机构为诊断明确、病情稳定的慢性病患者提供治疗服务。促进“医联体”内部优质医疗资源上下贯通,整合推进区域医疗资源共享,在加强医疗质量控制的基础上,“医联体”内医疗机构互认检查结果。前述政策指出,到2020年,在总结试点经验的基础上,全面推进“医联体”建设。

关于大医院看病、门诊拿药的模式,实质是部分患者在大型公立医院检查诊断确诊后,携带大型公立医院的检查结果与诊断、处方,自愿到门诊,由门诊诊断及开具处方后购药治疗,门诊医生会参照大型公立医院的检查、诊断结论。患者选择到门诊诊疗,通常是基于大型公立医院受到“药占比”等考核指标的限制、医生资源紧张导致的挂号难、问诊与答疑时间有限以及就医便利性等诸多考虑,而门诊在大型公立医院明确检查、诊断的基础上再进行处方,可以保证诊断质量,节省患者治疗费用,方便患者就诊,同时,门诊相对具有满足患者问诊、答疑的服务资源,可以更好地服务于患者治疗。

结合我国关于“医联体”的相关政策,金赛药业在经营中形成的该等商业模式,符合国家“医联体”制度的改革方向。

(二) 金赛药业门诊客户开展业务的基本情况

1、门诊开展业务的一般流程

经访谈金赛药业相关负责人,并经走访金赛药业报告期内重要门诊客户,门诊客户开展业务的流程主要包括检查诊断、医生出具处方、指导患者用药、定期复诊等环节,具体流程如下:

(1) 门诊医生根据相关诊疗规范进行检查诊断,并独立出具处方

根据《中华人民共和国执业医师法》，执业医师需要取得执业医师证，在注册的执业范围内，进行医学诊查、疾病调查、医学处置、出具相应的医学证明文件，选择合理的医疗、预防、保健方案。

到门诊就诊的患者中，大多已经过大型公立医院的矮小症以及生长激素适用性的检查诊断（包括病史询问、体格检查、骨龄检测、生长激素激发试验等）并已取得大型公立医院医生开具的处方。在该种情况下，门诊的执业医师仍会基于前述大型公立医院已作出的检查诊断资料（根据卫生部门相关规定，医疗机构之间可以检查互认（注1））独立开具处方。

（2）指导患者用药

门诊医师出具处方后，由门诊医护人员向患者指导如何用药和提醒注意事项。因生长激素一般在睡前注射，因此除首次指导注射外，一般由患者自行在家完成。

（3）复诊和更新处方

矮小症的治疗是一个长期的过程，需要对患者进行持续检查并根据检查结果决定是否更新处方和持续用药。与首诊时相似，多数患者会先到大型公立医院进行后续检查并得到大型公立医院检查诊断资料和处方后再到门诊处方、取药。根据患者的病症轻重和治疗需求，复诊的间隔时间也有一定差别，但最长一般不超过三个月。

2、报告期内金赛药业主要门诊客户不存在因经营金赛药业生长激素产品遭受行政处罚的情形

经现场走访金赛药业主要门诊客户并通过网络查询，金赛药业主要门诊客户报告期内不存在因经营金赛药业生长激素产品而遭受主管部门处罚的情形。

（三）金赛药业门诊客户与公立医院同类药品价格基本一致

因目前公立医院的药品采购政策，金赛药业一般不与公立医院直接发生购销

1 根据卫生部办公厅发布的《关于医疗机构间医学检验、医学影像检查互认有关问题的通知》（卫办医发〔2006〕32号）、《关于加强医疗质量控制中心建设推进同级医疗机构检查结果互认工作的通知》（卫办医政发〔2010〕108号）等文件规定，为合理、有效利用卫生资源，降低患者就诊费用，简化患者就医环节，改进医疗服务，允许和鼓励医疗机构间检查互认，包括检查资料互认和检验结果互认。

关系，而是采用经销模式，通过经销商（配送商）将药品销售给公立医院。目前我国公立医院药品采购的方式为集中招标采购，通过集中采购确定中标价格；金赛药业经销模式下的销售定价系在各产品公立医院集中采购中标价格基础上，根据与经销商（配送商）的业务合作情况等因素确定结算价格；直销模式下的销售定价由金赛药业与门诊客户根据市场环境、合作情况以及销售策略规划等因素自主协商确定。

对于门诊客户，金赛药业比照当地公立医院的集中采购中标价格进行定价。但考虑到门诊规模、门诊客户回款周期等因素，金赛药业对不同门诊客户的销售价格略有不同。考虑到商业合作、公平竞争及对当地公立医院后续招标采购价格的影响，门诊客户药品的销售价格与公立医院不存在较大差异。

三、金赛药业与重庆金童佳等关联方客户的销售情况

（一）金赛药业与重庆金童佳等关联方客户的关联关系形成过程

2015年11月，为探索建立自营门诊体系，金赛药业与其他主体共同投资设立了金蓓高投资，并通过金蓓高投资间接投资了重庆金童佳、武汉健高及杭州健高。

经查阅金蓓高投资、重庆金童佳、武汉健高、杭州健高的工商信息、企业信用信息公示报告等资料，2019年3月以前，金赛药业曾持有金蓓高投资28%股权，金蓓高投资为金赛药业的联营企业，重庆金童佳、武汉健高、杭州健高为金蓓高投资的子公司，系金赛药业的关联方。

上述持股期间，重庆金童佳、武汉健高、杭州健高的日常经营主要由其他投资方负责，金赛药业对重庆金童佳等关联方客户未形成控制关系。

因门诊经营与药品研发生产属于两个区别较大的领域，为聚焦药品研发生产主营业务，金赛药业通过减资的方式退出金蓓高投资，并于2019年3月完成工商变更。

（二）根据《深交所股票上市规则》，目前重庆金童佳等客户仍属于金赛药业的关联方

根据《深交所股票上市规则》第 10.1.6 条，过去十二个月内，曾经具有上市规则规定的构成关联关系情形之一的，仍属于关联方。截至本核查报告签署日，金赛药业通过减资程序退出金蓓高投资尚不足十二个月，因此重庆金童佳、武汉健高、杭州健高仍为金赛药业的关联方。

（三）报告期内与重庆金童佳等关联方客户的销售情况

根据普华永道出具的《审计报告》（普华永道中天特审字（2019）第 2810 号），报告期内金赛药业对关联方客户的销售情况如下：

单位：万元

关联方	定价政策	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
		销售金额	占当期营业收入比例	销售金额	占当期营业收入比例	销售金额	占当期营业收入比例
重庆金童佳	市场价格	9,824.71	4.59%	12,892.08	4.03%	9,836.95	4.72%
武汉健高	市场价格	4,748.75	2.22%	2,958.89	0.93%	-	-

（四）对重庆金童佳等关联方客户的销售价格与非关联方销售价格的对比情况

金赛药业对重庆金童佳等关联方客户的销售价格与非关联方同类客户销售价格的对比情况如下：

单位：支，元，元/支

客户名称	商品名称	规格	销量	含税销售价格	含税销售单价	所在省区直销模式客户销售均价	全国直销模式客户销售均价
2019 年 1-6 月							
重庆金童佳	普通水针	30IU	78,711	74,484,530.37	946.30	980.24	959.27
	长效水针	54IU	2,255	8,690,437.60	3,853.85	-	4,101.58
武汉健高	普通水针	30IU	33,194	33,424,250.60	1,006.94	1,027.02	959.27
	长效水针	54IU	2,227	9,279,185.00	4,166.67	4,170.97	4,101.58
杭州健高	普通水针	30IU	43,418	40,660,866.36	936.50	949.21	959.27
	长效水针	54IU	4,123	17,194,530.40	4,170.39	4,159.93	4,101.58
2018 年							

重庆金童佳	普通水针	30IU	99,664	100,100,167.93	984.66	1,023.50	982.16
	长效水针	54IU	2,965	11,543,289.80	3,893.18	-	4,140.11
武汉健高	普通水针	30IU	19,227	19,417,611.40	1,009.91	1,047.40	982.16
	长效水针	54IU	1,720	7,147,008.50	4,155.24	4,170.93	4,140.11
杭州健高	普通水针	30IU	21,372	20,034,540.24	937.42	963.20	982.16
	长效水针	54IU	2,357	9,831,047.00	4,171.00	4,166.97	4,140.11

2017年

重庆金童佳	普通水针	30IU	74,888	75,271,922.32	1,005.13	1,021.20	1,002.35
	长效水针	54IU	2,196	8,530,272.92	3,884.46	-	4,144.28

注 1：上表中两种规格的生长激素产品占当期对该等客户销售金额的比例均超过 80%。

注 2：标注为“-”的部分为无可比价格。

经对比，报告期内，金赛药业对重庆金童佳、武汉健高、杭州健高的销售价格与其他同类客户的销售价格基本一致，不存在重大差异。

金赛药业向重庆金童佳等关联方客户销售生长激素属于直销模式。在直销模式下，金赛药业会参考当地公立医院的采购中标价等确定该省区域内门诊客户的“基础价格”（门诊零售价）；在此基础上，金赛药业结合该类客户的销售规模和销售潜力、资质资信情况、金赛药业的销售策略规划等因素与直销客户自主协商以确定具体的销售价格。在前述总体定价策略的基础上，对于不同的剂型产品定价方式有所差异：

1、对于 30IU 普通水针产品，金赛药业以直销客户所在省区的公立医院药品集中采购中标价格为该省区直销客户的基础价格（门诊零售价），如 2019 年重庆地区的公立医院药品集中采购最新中标价格为 1031.57 元/支，则对重庆地区门诊客户的“基础价格”为 1031.57 元/支；在此基础上，金赛药业根据每家客户的销售规模和销售潜力、资质资信情况、金赛药业的销售策略规划等因素与直销客户自主协商以确定具体的销售价格。

2、对于 54IU 长效水针产品，报告期内，金赛药业将全国各地区对门诊客户的基础价格（门诊零售价）统一确定为 4,300 元/支，并根据每家客户的销售规模和销售潜力、资质资信情况、金赛药业的销售策略规划等因素与直销客户自主协商以确定具体的销售价格。

因目前我国公立医院主要采用省级招标平台集中采购政策，同一种药品在不同省区的中标价格有所差异；同时，同一省区内不同门诊客户的销售规模和销售潜力、资质资信等情况各异，金赛药业给予客户不同的销售价格。因此，金赛药业对不同省区、同一省区不同门诊客户的销售价格均存在一定差异，系金赛药业的定价策略所致，具有商业合理性。

就重庆金童佳而言，该客户是目前重庆市乃至整个西南地区规模最大、知名度最高的民营儿童医院之一，医疗设施和医务人员配备均处于同领域较高水平，儿科领域生长激素产品的销售规模较大且未来仍有较大发展潜力，同时，该客户资质资信情况良好，因此，金赛药业根据前述定价标准确定的对重庆金童佳的销售价格系综合各种因素而确定，亦具有商业合理性。

（五）重庆金童佳等关联方客户的经营合规性

本所律师按照本核查报告“二、‘大医院看病 小门诊拿药’的原因及合规性，金赛药业门诊客户开展业务的流程等情况”中的核查方式对重庆金童佳、武汉健高、杭州健高的资质情况、业务开展流程等方面进行了专项核查和实地走访，并通过网络手段进行了检索，报告期内，该等关联方客户不存在因经营与金赛药业有关的药品而遭受处罚的情形。

四、金赛药业与济南协和医院、上海临潼门诊部的纠纷及判决情况

序号	原告	被告	作出生效判决的法院	生效判决认定的事实	生效判决内容概况
1	金赛药业	上海临潼门诊部	长春高新技术产业开发区人民法院	原被告签署的买卖合同关系合法有效，被告尚欠原告1,271,394.56元货款	2017年4月7日，一审判决被告立即向原告支付1,271,394.56元货款
2	金赛药业	济南协和医院	吉林省长春市中级人民法院	原被告签署的买卖合同关系合法有效，被告尚欠原告1,194,640.00元货款	2017年12月15日，二审判决驳回上诉，维持原判（即被告应当向原告支付1,194,649.00元货款）

3	济 南 协 和 医 院	金赛药业	山东省济南市中级人民法院	1、科室合作协议被告未加盖公章，而是由被告两名员工签署，但由于该两名员工负责当地销售工作，原告有理由相信该协议系代原告签署，协议法律后果应由被告承担。2、由于科室合作违反法律规定，认定该协议无效。	2017年12月15日，二审判决驳回上诉，维持原判
---	-------------------	------	--------------	--	---------------------------

1、上述第 1、2 项诉讼情况

经核查，上述第 1、2 项诉讼均为门诊/医院违约拖欠金赛药业货款引发的纠纷，不涉及科室合作事项。

2、上述第 3 项诉讼情况

经查阅上述生效判决、《科室合作协议》并访谈金赛药业相关负责人，该协议金赛药业并未加盖公章，系金赛药业员工未经金赛药业同意私下与济南协和医院签署；由于金赛药业内部管理制度规定禁止开展“科室合作”行为，因此金赛药业从未在该协议上加盖公章，金赛药业与济南协和医院之间从未实际开展科室合作行为；因《科室合作协议》未加盖金赛药业公章，金赛药业并未收回销毁，济南协和医院依据该协议起诉金赛药业，导致上述第 3 项诉讼发生。该诉讼的生效判决认定《科室合作协议》因违反相关法律规定而无效。

经核查金赛药业与其门诊客户之间签署的协议并走访金赛药业主要门诊客户，本所律师认为，金赛药业不存在“科室合作”行为。

本专项核查意见正本一式三份，由经办律师签署并加盖本所公章后生效。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京市康达律师事务所关于长春高新技术产业（集团）股份有限公司媒体报道相关事项的专项核查意见》之签署页。）

北京市康达律师事务所（公章）

单位负责人： 乔佳平

经办律师：叶剑飞

经办律师：侯茗旭

2019年9月2日