

navify Digital Pathology(nDP)产品销售协议

协议编号：

本数字化解决方案产品（以下统称为“数字化产品”）销售协议（以下简称“数字化产品销售协议”或“本协议”）由罗氏诊断产品（上海）有限公司（以下简称“罗氏”）与 xxx 公司（以下简称“经销商”）于文末落款日期签署。罗氏和经销商以下统称为“双方”。

鉴于：

1. 经销商是罗氏的经销商，经罗氏授权可以与罗氏签署《经销协议》，根据双方签署的现行有效的《经销协议》的约定负责罗氏产品的经销，经销商有意向罗氏购买有关数字化产品并销售给客户使用。
2. 罗氏关联方（该关联方包括但不限于 Roche Diagnostics International Ltd., Ventana Medical Systems, Inc., 以及其他罗氏直接或间接控制的公司）是拥有本数字化产品销售协议下的数字化产品完整所有权的第三方（以下统称“许可方”），并拥有数字化产品的知识产权，且罗氏有权据此在中国大陆地区对外销售。

有鉴于此，罗氏和经销商经充分协商，依据《中华人民共和国民法典》等有关规定，就罗氏向经销商销售数字化产品事宜订立本数字化产品销售协议，以兹共同遵守。

1. 数字化产品销售

1.1 罗氏同意(i)向经销商销售数字化产品 navify Digital Pathology(nDP)，(ii)经销商可以且仅可以将数字化产品销售给客户使用。数字化产品的具体信息详见本协议附录 1《销售数字化解决方案产品清单》。经销商应确保客户按照以下条件使用该数字化产品：

1.1.1 如本协议下的数字化产品为部署在院内的数字化产品（On-Premise Solution）或混合型数字化产品（Hybrid Solution），以及通过网页、微信小程序等形式提供服务而无需在服务器部署的数字化产品。对于上述需要在客户院内部署的数字化产品，客户的每台服务器（包括虚拟服务器）上仅限安装一套数字化产品，同一套数字化产品不得在多个服务器上安装。如有两台或者两台以上的服务器需要安装数字化产品，经销商应当按照服务器的数量另行向罗氏采购数字化产品；

1.1.2 数字化产品的使用仅限于客户使用，前提是：

- (a) 客户同意遵守许可方所提供且不时更新的通用许可及服务条款 (General Terms and Conditions for Digital Products and Services-APAC);
 - (b) 如数字化产品涉及 Tableau 软件, 客户知悉数字化产品的使用同时受限于 Tableau 许可, 且客户同意遵守不时更新的 Tableau 最终客户协议 (Tableau Software End User Agreement);
 - (c) 未经罗氏书面同意, 经销商无权授权任何除客户以外的第三方使用该数字化产品或其中任何一部分, 也无权将该数字化产品或其中任何一部分向他人出售、出租、转让权利或者以其他形式进行转让或提供利用。
- 1.2 本协议第 1.1 条所作的限制适用于将本协议中数字化产品作为其中一部分的任何数字化产品系统, 除非罗氏和经销商另外达成了书面协议。

2. 费用及支付

- 2.1 罗氏向经销商销售数字化产品, 并提供产品及配套服务, 经销商应按照附录 1 的约定支付相应款项, 包括但不限于数字化产品的第 1-5 年度的标准年度订阅费。具体费用的支付方式以《经销协议》约定的条款与条件为准。订阅费: 对于罗氏提供的配套服务, 每一年许可软件的订阅费用为人民币 20,000 元整/年 (大写贰万元整) (以下简称“订阅费”), 本协议签署生效后, 自许可软件完成安装之日起计算, 为期五年, 共计人民币 100,000 元整/年 (大写拾万元整)。经销商应于本协议签署之日支付全部订阅费 100,000 元整。
- 2.2 如果经销商未能按照数字化产品销售协议规定按时支付费用, 经销商应按照本协议第 7 条承担相应的违约责任。同时, 罗氏还有权随时拒绝提供数字化产品的安装和/或订阅服务, 并有权随时终止数字化产品销售协议。

3. 经销商义务

- 3.1 经销商应确保客户需按照本协议附录 2《数字化解决方案产品售后服务条款与条件》的约定完成服务器及安装条件的准备工作 (如适用)。
- 3.2 经销商应确保客户按照罗氏提供的标准操作手册进行数字化产品的操作和使用。
- 3.3 经销商应确保客户知晓维持数字化产品运行环境及服务器的安全、稳定。
- 3.4 经销商应确保客户知晓, 客户有义务在数字化产品使用期间保证数据安全和备份, 罗氏不对客户的任何数据损坏或者丢失负责。
- 3.5 经销商应严格遵守中国法律法规的有关规定 (包括但不限于《反不正当竞争法》等), 自担风险, 以市场公允价格向客户销售数字化产品。在任何情况下, 经销商均不得以客户没有付款或者未足额付款为由, 拒绝足额支付本协议项下其应付的任何款项。
- 3.6 为确保罗氏顺利完成数字化产品的安装及订阅, 经销商应确保客户明确同意, 允许罗氏在提供安装及订阅服务时进入数字化产品系统提供支持。如

因非罗氏原因导致罗氏无法进入系统以提供相应服务，由此产生的损害或者损失，由经销商自行承担。

- 3.7 经销商应接受罗氏及关联方的审计，在本协议期限内及其后的一（1）年内，经销商应准备并保存完整、准确的记录，以使罗氏能够验证其是否遵守本数字化产品销售协议的内容。

4. 数字化产品的更新和改进

- 4.1 为了提高产品性能，罗氏及许可方有权利不时进行数字化产品更新，包括产品替换、修改、功能强化、版本升级等形式。经销商应确保客户同意罗氏及许可方进行上述产品更新无需事先通知客户。
- 4.2 除罗氏、许可方或者罗氏指定的第三方之外，如果经销商、客户或者其他任何人对该数字化产品作任何方式的修改，其中包括但不限于对该数字化产品进行改制，由此导致的数据、信息误差、丢失等损失，罗氏不承担责任。

5. 保密义务

- 5.1 除《经销协议》约定的保密义务外，经销商应确保客户同意，没有得到罗氏书面明确准许，客户不得实施以下行为：

- 5.1.1 将数字化产品全部或部分地向任何第三方提供或以其他形式供第三方利用；
- 5.1.2 除供客户人员获准接受培训及获准使用数字化产品所必需的许可资料外，制作、指使制作或许可制作该数字化产品的拷贝；
- 5.1.3 除准予使用该数字化产品而需向其揭示的被授权人员外，向其他人以任何形式泄漏数字化产品及其有关资料，或允许这种泄漏。

上述这些限制将适用于包含有数字化产品的任何产品系统，尽管这样的系统可能包含有属于客户产权的数字化产品。

- 5.2 如果本数字化产品销售协议因任何原因解除或者终止，则经销商应确保客户将该产品从指定服务器中卸载，并随同提供给客户的或由客户复制的所有拷贝全部返还罗氏或按照罗氏的指示销毁。
- 5.3 本第 5 条的各项规定不因本数字化产品销售协议的终止而终止，当本数字化产品销售协议终止后五（5）年内，本条的各项规定将继续有效。

6. 知识产权

- 6.1 除《经销协议》约定的知识产权条款外，经销商同意，许可方拥有数字化产品中的所有内容完整的所有权和知识产权，包括但不限于专利申请权、专利权、商标申请权、商标权、著作权以及专有技术所有权。经销商不得允许任何可能直接或间接侵犯该等知识产权的行为；不得实施、与包括客户在内的第三方共同实施或协助、允许包括客户在内的第三方实施任何可能损害许可方知识产权的行为。

- 6.2 除非经许可方书面同意，经销商应确保客户不得自行或指使、允许任何第三方对数字化产品进行复制、更改、转让、反向工程、重新编译、分拆或企图挖掘产品内含的理念和运算法则以及底层代码，包括源代码和目标码。
- 6.3 除非经许可方书面同意，经销商应确保客户不得自行或者允许任何第三方修改或下载数字化产品或其任何部分；不得对数字化产品或其任何部分进行转售或商业利用；不得对数字化产品或其任何部分进行任何衍生利用。
- 6.4 除非经许可方书面同意，经销商应确保客户不得擅自修改、销毁或以其他方式去除位于数字化产品或罗氏的文档上的，或者嵌入其中的任何与罗氏、数字化产品相关的信息或内容，包括但不限于专有声明或标签。
- 6.5 若经销商或客户违反本第 6 条，侵犯许可方的知识产权、所有权或其他权利，经销商应按照本协议的条款赔偿罗氏因此而产生的所有损失，前述损失包括但不限于律师费、知识产权申请费以及人力成本、商誉损失、利润损失、收入损失、商业机会等损失。

7. 违约责任

- 7.1 除本协议另有约定外，双方同意，如任何一方违反本协议的任何规定，非违约方有权要求违约方按照双方已签署的《经销协议》相关约定承担违约责任。

8. 责任限制

- 8.1. 由于罗氏疏忽或违背其他责任所造成的损害或损失，罗氏将采取以下的一种或多种措施解决问题，或对经销商就罗氏提供的产品及服务进行补偿：

- 1) 罗氏重新明确服务方面的规定；
- 2) 支付由第三方或经销商提供服务所产生的费用，前提是该等费用已经罗氏书面认可；
- 3) 维修或提供一个功能相当的系统取代产品；
- 4) 返还原先经销商为该产品或服务已支付的部分费用（罗氏有权决定该部分费用的具体金额）。

上述补偿办法的选择权在于罗氏。对于经销商向客户销售数字化产品所产生的任何责任或损失，由经销商自行负责。

- 8.2. 如果由于经销商严重的疏忽大意或有意出错而造成数字化产品的泄露或未经授权的利用，则经销商将承担罗氏所遭受的所有损失。

9. 期限及终止

- 9.1 本协议自双方均盖章之日起生效，除非根据本数字化产品销售协议的约定提前终止，有效期为协议生效日起五年。
- 9.2 罗氏有权经提前三十（30）天向经销商发出书面终止通知后提前终止本数字化产品销售协议，本数字化产品销售协议将在经销商收到提前终止的通

知后的第三十（30）天（或通知载明的日期，以较早者为准）（“终止日”）终止，但双方应履行完毕终止日之前的各项义务。

- 9.3 对第9.1款和第9.2款所规定的终止情形，经销商必须确保客户返还该数字化产品并仍应根据本协议第5条承担保密义务。
- 9.4 如果罗氏根据本协议第2.2条终止本数字化产品销售协议，罗氏不承担任何义务返还经销商根据本协议已支付的费用。经销商应该支付的款项应立即支付，并且，在终止之后三十（30）天内，经销商应确保客户将提供给其的、或由其自行修改、扩展的与产品有关的所有数字化产品、数字化产品拷贝件及相关文件返还给罗氏。
- 9.5 经销商应确保客户同意罗氏及许可方有权在下述情形下暂停提供服务：(i) 客户从事罗氏合理认为对罗氏、许可方或其他第三方个人数据的安全或完整性造成风险的活动；(ii) 客户未能遵守许可方所提供且不时更新的通用许可及服务条款(General Terms and Conditions for Digital Products and Services-APAC)及最终客户协议(End User Agreement)；(iii) 相关法律法规要求罗氏或其关联方暂停服务的情形。如果客户实施了本条规定的行为，且该行为未在三十（30）天内解决，罗氏有权终止本数字化产品销售协议。

10. 其他

- 10.1 本数字化产品销售协议的标题仅作为参考，不影响对本数字化产品销售协议任何条款的理解。
- 10.2 经双方盖章的本数字化产品销售协议及其附录构成所涉及事项的一个完整协议，它将取代以前双方就所涉及事项作出的口头或书面的协议或承诺。本数字化产品销售协议的任何修改都必须以书面形式进行，并经双方加盖公章或者合同章后生效。
- 10.3 本各部分条款如存在任何冲突或矛盾，本数字化产品销售协议（不包括附录）中的条款将优先于附录中的条款。
- 10.4 数字化产品销售协议附录包括：
- 附录1 《销售数字化解决方案产品清单》
 - 附录2 《数字化解决方案产品售后服务条款与条件》
 - 附录3 《数字化解决方案产品售后服务内容》

罗氏诊断产品（上海）有限公司

xxx 公司

日期：

日期：

附录 1 数字化解决方案产品售后服务条款与条件

对于附录 1 所列的数字化解决方案产品（以下统称为“数字化产品”），罗氏向经销商提供以下服务：

1. 服务的内容

1.1 数字化产品安装，现场操作培训；

数字化产品销售协议生效且经销商支付约定的费用后，罗氏向客户交付数字化解决方案产品及其配套资料，并就产品的安装时间进行协商，作出双方都一致同意的安排。

经销商及/或客户需按照罗氏的要求进行服务器及安装条件的准备（如适用）。

在上述约定的条件均被满足之日起，罗氏根据协商确定的时间为经销商指定的客户提供产品的安装及培训服务。

1.2 在数字化产品销售协议期间内，产品安装完成后，罗氏将向客户提供系统维护、升级、操作人员培训以及技术支持等服务，具体服务范围由罗氏和/或其关联方不时公布。如果经销商提出的服务要求超出数字化产品销售协议约定的服务，罗氏有权拒绝提供相应的服务。罗氏提供的售后维修和保养服务详见附录 3《数字化解决方案产品售后服务内容》。

1.3 如经销商未能按时向罗氏支付应付费用，罗氏将有权随时停止提供上述订阅服务。

1.4 在服务提供期间，维修和保养所发生的人工工时费无需另行付费，但客户定制化需求除外。

1.5 罗氏的数字化产品服务义务不包括用于仪器或部件相连、连用、或网络连接或相关的额外附属的周围设备。经销商、客户应当自行确保前述周边设备的配置适当并确保其正常使用，并符合罗氏数字化产品系统正常运行的最小配置要求。

1.6 罗氏保留权利将本附录第 1 条所述的安装服务、培训服务、保养和维修服务中的一项或多项外包给第三方。

1.7 为确保罗氏顺利完成数字化产品的安装及订阅，经销商应确保客户明确同意，允许罗氏在提供安装及订阅服务时进入数字化产品系统提供支持。如因非罗氏原因导致罗氏无法进入系统以提供相应服务，由此产生的损害或者损失，由经销商自行承担。

2. 服务条款与条件

2.1 罗氏的权利义务

2.1.1 罗氏将提供数字化产品正常使用过程中的维护和维修服务，数字化产品必须是经销商依据本数字化产品销售协议采购的数字化产品。

2.1.2 罗氏对以下几种情况造成的问题概不承担维护和维修责任。如发生以下几种情况造成的数字化产品不能正常使用，要求罗氏对数字化产品系统进行维护或维修的，罗氏有权另行向经销商收取费用：

1) 本附录第 2.4 条所述之不可抗力或其他事件引起的情况；

2) 经销商未购买年度标准订阅的情况下发生维修、维护情况所产生的人工费、差旅费及服务费用应由经销商承担；

- 3) 经销商或者客户擅自对数字化产品进行更改导致的数字化产品崩溃;
- 4) 未事先获得罗氏的书面同意, 对数字化产品及服务器进行改动, 包括但不限于 IP 地址、主机名、数据库实例名等的更改;
- 5) 经销商、客户自行或允许其他除罗氏或者罗氏授权第三方以外的第三方对数字化产品和/或其系统设置进行修改、修理、检查或替换;
- 6) 由于经销商、客户自行或允许其他除罗氏或者罗氏授权第三方以外的第三方误用、滥用、不正确操作、恶意使用、疏忽、故意或者过失造成的数字化产品系统损坏。

2.1.3 对于因非罗氏原因导致数字化产品系统暂时停用, 致使罗氏无法正常提供服务的, 双方同意在数字化产品停用期间罗氏有权决定暂停提供售后服务, 待数字化产品系统恢复使用后罗氏再继续提供售后服务; 对于因非罗氏原因导致数字化产品不再使用的, 罗氏有权停止服务, 直至双方另行达成解决方案。

2.2 经销商的权利义务

2.2.1 经销商应建议客户根据生产商或罗氏提供的书面的指导或指示对数字化产品系统进行操作。

2.2.2 经销商不应允许罗氏或者罗氏授权第三方之外的其他人对数字化产品系统进行修理、替换、或其他干预数字化产品正常运行的操作。

2.2.3 经销商应配合罗氏, 提供合理的支持, 保证罗氏能够完成本附录下的职责义务。

2.2.4 经销商应该按照附录第 3 条的规定, 按时支付款项。

2.2.5 经销商自担风险, 向客户收取相应的数字化产品销售费用。

2.2.6 经销商应确保客户知晓, 客户有义务在数字化产品使用期间保证数据安全和备份, 罗氏不对客户的任何数据损坏或者丢失负责。

2.2.7 经销商应严格遵守中国法律法规的有关规定 (包括但不限于《反不正当竞争法》等), 自担风险, 以市场公允价格向客户销售数字化产品并收取许可费及年度标准服务费。在任何情况下, 经销商均不得以客户没有付款或者未足额付款为由, 拒绝足额支付本协议项下其应付的任何款项。

2.2.8 经销商应该对本附录第 2.1.2 条的规定, 对客户进行充分告知。

2.3 服务的终止

2.3.1 罗氏在以下任何一种情况发生时, 可以终止协议而无须承担任何违约责任, 且罗氏有权要求经销商赔偿由此给罗氏造成的损失:

- 1) 经销商拖延支付应付服务费用超过 3 个月;
- 2) 在未获罗氏授权的情况下, 经销商或者客户自行对数字化产品系统进行修理、修改或维护;
- 3) 经销商违反了除支付条款外的其他规定, 并且在收到罗氏要求改正的书面通知后的合理的期限内未予改正;
- 4) 按照双方已签署的数字化解决方案产品销售协议第 9 条的规定确定并执行服务

的期限及终止条件；即数字化解决方案产品销售协议根据其第 9 条的规定终止的，本附录项下的服务即随之终止；

5) 罗氏与经销商的经销协议终止。

2.4 不可抗力和其他事件

双方同意，按照双方已签署的《经销协议》第 22 条不可抗力条款执行，履行相关的法律义务。

2.5 罗氏的责任限制

2.5.1 罗氏为了提高数字化产品性能，罗氏有权利不时进行数字化产品更新，包括数字化产品替换、修改、功能强化、版本升级等形式。

2.5.2 罗氏保证该数字化产品安装后将符合罗氏出版的说明书的指标。但是，除罗氏或者罗氏指定的第三方之外，如果经销商、客户或者其他任何人对该数字化产品作任何方式的修改，其中包括但不限于对该数字化产品进行改制，由此导致的数据、信息误差、丢失等损失，罗氏不承担责任。

2.5.3 如果有相关的法律规定罗氏在本附件中所承担的任何条款、条件或保证中的责任和义务可以免除或需要修改，那么这些规定也适用本附件之条款。但是，如果因此罗氏违反协议的任何条款或承诺，罗氏应该采取以下的一种或多种措施解决问题：

- 1) 罗氏重新明确服务方面的规定；
- 2) 支付由第三方或经销商提供服务所产生的费用，前提是该等费用已经罗氏书面认可；
- 3) 维修或提供一个功能相当的系统取代产品；
- 4) 返还原先经销商为该产品或服务已支付的部分费用（罗氏有权决定该部分费用的具体金额）。

经销商在此确认，如果罗氏通过这些途径来解决问题，经销商应该接受罗氏的解决方案，并不追究罗氏的责任。并且经销商进一步确认，除非法律有强制性规定，否则在任何情况下，罗氏产品违反本协议的赔偿金额不超过罗氏在该订单项下已收到的对应的数字化产品系统的货款。

2.5.4 经销商确认，如果因为采用了罗氏在本协议没有明确规定的内容，或其他任何介绍资料或公开发表资料中的描述、图解或规定，罗氏不承担任何责任。

3 服务费标准及支付条款

3.1 支付方式：数字化产品安装后，经销商应按照本协议的约定支付费用。如果经销商未能按照本数字化产品销售协议的规定按时支付服务费相关款项，罗氏有权拒绝提供相关服务。

3.2 如果经销商同意罗氏对数字化产品进行协议或附录中没有规定的服务内容，或罗氏实施了经销商认为必要但实际超出了协议规定的内容，罗氏可以向经销商要求支付相关费用，经销商应该支付该额外的服务费用（双方应在事前对相关费用进行约定）。

附录 2 数字化解决方案产品售后服务内容

服务内容	注释	详细说明
安装	安装培训	罗氏提供的首次产品培训，是数字化产品安装阶段的一部分，罗氏将根据与客户协商一致的时间安排进行数字化产品的部署安装。
	安装环境确认	数字化产品安装前确认场地环境情况已经准备就绪，包括服务器存放位置、网络环境等安装前置条件的确认
	安装	数字化产品的现场安装，包括在新安装服务器上进行系统配置
升级	数字化产品升级	提供数字化产品升级服务（如需），双方另行约定的情况除外
维修	数字化产品维修	提供现场故障排除服务，包括产品清单所列数字化产品及服务器，详见附录 1
客户支持中心	电话技术支持	电话技术支持服务、远程服务支持等
保养	数字化产品保养	按需检查服务器及数字化产品系统运行情况，以保证系统稳定运行