

折扣优惠协议

(2023 年度 LS Framework)

2024_LS_河南大众医疗器械有限公司_0052078621_CIB Entitlement 主合同_08:

本折扣优惠协议（以下简称“本协议”）由罗氏诊断产品（上海）有限公司（以下简称“罗氏”）与河南大众医疗器械有限公司（以下简称“经销商”）于落款日期在上海签署。

鉴于：

- (1) 罗氏是一家在中国境内从事诊断产品的批发、租赁、进出口及其他相关辅助服务和技术咨询服务的公司；
- (2) 经销商是一家有合法资质在中国境内从事诊断产品的经营、销售及租赁的公司，并与罗氏签订有经销协议及其附录、附件（以下统称“经销协议”），经销商根据经销协议的条款与条件经销罗氏供货的产品。若本协议下的采购年度跨越了双方签署的多份经销协议的有效期间，则经销协议指这多份经销协议；
- (3) 罗氏根据经销协议及双方签署的其他相关协议/订单向经销商租赁仪器、和/或销售仪器及试剂产品；且
- (4) 为激励经销商在其经销协议下授权区域内的业务发展，罗氏将按本协议的约定向经销商提供销售折扣优惠。

为此，罗氏和经销商签订如下条款，以资信守：

1. 协议有效期及采购年度

1.1 本协议有效期自 2023 年 1 月 1 日起至本协议履行完毕时止。

1.2 本采购年度：指 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。

2. 折扣优惠方案

2.1 罗氏将根据附件一至附件二的约定核算经销商在本采购年度内有权获得的折扣优惠。

双方确认，经销商在本采购年度内有权获得的年度折扣优惠金额=经销商有权获得的年度政策折扣优惠金额+战略客户折扣优惠金额±经销商符合附件三绩效调整方案所列情况的折扣优惠调整金额。

年度政策折扣优惠金额=季度达成评估折扣优惠金额+年度达成评估折扣优惠金额

季度达成评估折扣优惠金额=附件一第一部分折扣优惠方案核算出的折扣优惠基数（“年度政策折扣优惠基数”）* 根据附件二基数调整方案一计算得出的调整比例

年度达成评估折扣优惠金额=附件一第一部分折扣优惠方案核算出的折扣优惠基数（“年度政策折扣优惠基数”）* 根据附件二基数调整方案二计算得出的调整比例

经销商与罗氏约定的战略客户折扣优惠方案均应适用本 2.1 条的约定（如有）。如战略客户折扣优惠方案不适用本 2.1 条的约定，罗氏将另行以书面形式明确告知经销商。

同时，如经销商有符合本协议第 2.5 条约定的情况，罗氏有权扣减相应折扣优惠金额。

如经销商对罗氏有任何到期未支付的款项，罗氏有权随时取消经销商在本协议下以及经销商可从罗氏享有的任何折扣优惠。

2.2 双方确认，将根据附件四约定完成本协议约定下的折扣优惠的核算、确认与申领。除非双方另行书面约定，不论本协议是否终止，在依约抵扣之前，本协议下的所有折扣优惠额度均是未来的额度，不得以任何方式进行折现支付及用于抵扣/抵销经销商或该等折扣优惠额度受让方对罗氏负有的债务。

2.3 尽管有本协议的相关约定，本协议项下有关折扣优惠方案的实现尚需满足本条约定的前提条件，即在本协议期间经销商必须严格遵守本协议及其他相关协议（包括但不限于其与罗氏的经销协议）的约定。

若经销商有任何违反本协议及/或经销协议的违约行为（包括但不限于未能按时支付货款、维修服务费或其他费用、擅自转移仪器、擅自变更用户、未经授权或超出授权范围向终端客户提供产品售后服务等），罗氏有权选择单独或合并采取以下的行动以追究经销商的违约责任：（1）随时单方面决定取消经销商在本协议下以及经销商可从罗氏享有的任何折扣优惠；（2）以发出书面通知的方式单方解除本协议。

2.4 罗氏按照本协议上述第 2.3 条的约定追究经销商的相关违约责任不影响罗氏按照其他有关协议（包括但不限于上述经销协议）的有关约定进一步追究经销商的违约责任。

2.5 双方确认，如经销商根据与罗氏签署的任何其他协议下尚有违约金或其他应付款项未支付，则罗氏有权在经销商享有的折扣优惠（包括但不限于经销商在本协议下以及经销商可从罗氏享有的任何折扣优惠）中扣减相应金额。上述应付款项包括但不限于：

(a) 如经销商未能按照经销协议的约定进行付款，罗氏有权根据经销协议的约定扣减延迟支付款项的 0.6% 金额（每日）的折扣优惠；

(b) 如经销商未能按照经销协议附录《经销商渠道流向数据提报考核方案》的约定提供数据，则罗氏有权根据经销协议及其附录的约定扣减相应金额的折扣优惠；

(c) 如经销商未遵守经销协议及其附录《针对经销商窜货行为的罗氏政策及处理流程》的约定，则罗氏有权根据经销协议及其附录的约定扣减相应金额的折扣优惠；其他罗氏与经销商签署的相关协议及/或文件中约定的情况。

2.6 当经销商已获得的折扣优惠及根据本采购年度内有权获得的折扣优惠金额不足以扣减经销商在满足第 2.5 条情况下所应扣减的折扣优惠时，则就不足部分，罗氏有权在经销商后续可从罗氏获得的其他折扣优惠继续予以扣减，直至将不足部分扣减完毕为止。

2.7 不论经销商的经销区域/范围是否发生变化，罗氏有权随时单方面对任何与经销商之间的折扣优惠方案（包括本协议下的折扣优惠方案以及双方以其他方式约定的折扣优惠方案，无论双方就折扣优惠方案是否已签署书面协议）进行调整，包括但不限于将经销商在本协议及双方签署的其他相关协议下可享有的折扣优惠转让给罗氏认可的第三方（“受让方”），无需经销商另行同意。调整后的方案以罗氏通过 china.ctm@roche.com 邮箱发出的日期最新的通知为准。

2.8 本协议下所有涉及百分比（包括但不限于各类指标达成率、增长率等）的计算，若存在小数，小数部分均应向下取整。

3. 义务和责任

3.1 在协议期间，经销商应每月向罗氏提交针对本协议项下用户的终端客户试剂交货数据。该数据应作为月度“渠道流向数据收集”流程的一部分提交，提交的数据中的医院名称应真实、准确，并与本协议中的用户（如有）完全一致。如果罗氏的试剂产品通过第三方（包括但不限于，运输承包商，二级经销商等）交付，经销商须负责向第三方收集同样的数据并作为应提交的“渠道流向数据”的一部分每月转交罗氏。

- 3.2 经销商应按罗氏的要求提供销售折扣优惠申请资料以及支持其提交的数据的真实性和准确性的相关证明文件（如：产品销售、财务成本、费用等相关信息，以下合称“支持性文件”）。经销商的销售数据应当以罗氏最终认定的为准。经销商承诺，经销商提供的所有支持性文件均是真实、准确和完整的，且销售折扣优惠相关的业务活动（包括但不限于投标、与医院签署采购相关协议、供货、开票等）均是根据相关法律和法规规定开展的。
- 3.3 经销商理解并同意，罗氏给予经销商销售折扣优惠的前提为经销商根据本协议第 3 条的约定合法开展业务活动。罗氏有权随时对经销商提交的任何支持性文件进行抽查，以确保其真实性和合法性。如果经销商提供的支持性文件中存在任何信息不真实、不准确、不完整或经销商无法证明其合法性的，罗氏有权随时取消且/或收回全部或部分经销商获得的销售折扣优惠等，且无需承担任何违约责任。
- 3.4 经销商提交的支持性文件（如经销商销售试剂的增值税发票）中经销商销售试剂的单价如与罗氏销售给经销商的单价不同，设定年度销售指标（包括 SAP 销售指标和 RCR 销售指标）和计算经销商年度销售指标（包括 SAP 销售指标和 RCR 销售指标）完成状况时，计算单价应以罗氏销售给经销商的产品单价为准。

4. 税率

如经销商享有折扣优惠前提条件（包括但不限于销售指标、销售目标等）以及折扣优惠的确认、申领涉及税率计算的，税率应当按照经销商相应采购完成时国家有关法律法规的规定执行。

5. 保密

经销商对本协议负有保密义务，未经罗氏事先书面许可，不得向任何其他第三方披露本协议内容。

6. 协议的终止及与经销协议的关系

- 6.1 罗氏可通过提前 30 天通知经销商的方式，随时终止本协议。
- 6.2 若经销商严重违反本协议或者经销协议的约定，罗氏可以书面通知的方式立即终止本协议。
- 6.3 经销商确认，双方之间的经销关系为本协议及双方签署的其他相关协议下的折扣优惠实现的前提和基础，如因任何原因导致经销协议终止，则本协议随之立即自动终止。

同时，因双方之间的经销关系不再存续，除非罗氏书面同意，否则经销商从罗氏享有的任何折扣优惠均将无法根据本协议附件四的约定的方式在后续订单内抵扣使用，即经销商无权再主张或享有本协议及双方签署的其他相关协议下的任何折扣优惠。

在因任何原因导致经销协议、本协议或双方签署的其他折扣优惠协议终止，就经销商因上述协议享有的折扣优惠额度，双方均同意并授权罗氏全权处理，包括但不限于罗氏有权决定将经销商在本协议及双方签署的其他相关协议下可享有的折扣优惠转让给罗氏认可的受让方，无需经销商另行同意。如因任何原因导致上述转让未能根据罗氏的要求完成，则经销商将不得再主张或享有本协议及双方签署的其他相关协议下的任何折扣优惠。

本条款为清理条款，在本协议终止后仍具有法律效力。

6.4 本协议未尽事宜，应按照经销协议的有关约定执行。

7 其他

7.1 本协议适用中华人民共和国法律。

7.2 若产生与本协议有关或因本协议引起的争议，双方应该自发生争议起十（10）天内，通过协商解决。如果争议在十（10）天内未得到解决，任何一方可向上海国际仲裁中心提出争议仲裁。根据上海国际仲裁中心届时有效的规定产生的仲裁结果应为终局的，对协议双方均具有约束力。

7.3 本协议一式两份，双方签署完毕后各执一份为凭。

罗氏诊断产品（上海）有限公司

【河南大众医疗器械有限公司】

甲方经销商：

乙方经销商：

附件一 折扣优惠基数计算方案

本采购年度内，罗氏有权根据本附件约定的折扣优惠方案，核算经销商有权获得的折扣优惠基数。在计算经销商实际采购额是否达到考核标准时，计算单价应按照经销商向罗氏实际采购产品的价格计算。

一、年度政策折扣优惠基数

1. 年度政策折扣优惠基数

经销商满足各折扣优惠政策下获得折扣优惠的相应前提：就所考核的产品（下称“相关产品”）的采购额（按经销商实际采购的不含税价格计算）满足该等相关产品在本附件一表一《年度激励政策》中所列采购要求，且年度激励政策中的仪器满足仪器装机等相应前提的（如有），则经销商有权根据相应年度激励政策就相关产品获得相应折扣优惠。

二、战略客户折扣优惠基数

1. 本协议签署时，罗氏给予经销商的战略客户折扣优惠方案（“现有战略客户折扣优惠方案”）如本协议附件一表二所列。在本采购年度内，如双方后续达成了其他战略客户折扣优惠方案（“后续战略客户折扣优惠方案”），双方将就后续达成的战略客户折扣优惠方案另行签署补充协议作为本协议的补充。
2. 如现有战略客户折扣优惠方案或后续战略客户折扣优惠方案的适用采购期限为多年的，则该折扣优惠方案在各个采购年度将受双方后续签署的该采购年度的年度折扣优惠协议（“后续年度折扣优惠协议”）的约束，并适用各个后续年度折扣优惠协议的约定进行核算和申领。

三、各类折扣优惠基数的重叠适用

1. 双方确认，适用战略客户折扣优惠方案进行核算的采购额，不得再适用年度政策折扣优惠进行核算。
2. 在本协议以外，如罗氏与经销商达成其他类型的折扣优惠协议（“其他类型折扣优惠协议”）的，当经销商有权享有其他折扣类型折扣优惠时，用于核算的相关采购额将不得再纳入本协议下得折扣优惠金额的核算范围。

附件一 表一

年度激励政策

1. qPCR&NAP 产品（下称“RB 产品”产品线编号：458150&459110）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 100%但小于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 相关产品实际采购金额的%；
- 2) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 115%但小于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 产品实际采购金额的%；
- 3) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 产品实际采购金额的%；
- 4) 对于超出 2023 SAP Target 的 130%的 RB 产品 2023 SAP Target 的采购额的部分，罗氏不再额外提供折扣优惠。

2. 测序系列产品（产品线编号：459255, 459281, 459252, 459251, 459321, 459331）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%但小于 2023 SAP Target 的 115%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的 2%；
- 2) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%但小于 2023 SAP Target 的 130%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的 3%；
- 3) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的%；
- 4) 对于超过 2023 SAP Target 的%的采购额的部分，罗氏不再提供折扣优惠。

3. Customer Biotech 系列产品（下称“CB 产品”，产品线编号：459250, 458140, 458167 & 458168）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果 CB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 100%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 CB 相关产品实际采购金额%；

- 2) 对于超出 2023 SAP Target 的%的 CB 相关产品采购额的部分，罗氏不再额外提供折扣优惠。

附件二 折扣优惠基数调整方案

本采购年度内，根据经销商在经销协议约定的年度销售指标的完成情况，罗氏将按照本附件约定方案，对附件一折扣优惠基数进行调整。在计算本协议下提及的指标和实际采购额/销售额时，计算单价均应按照经销商向罗氏实际采购产品的价格计算。

1. 年度销售指标包括，经销协议下约定的本采购年度的经销商向罗氏的试剂和仪器年度采购指标（“年度 SAP 销售指标”）和本采购年度的经销商对于终端客户的试剂年度销售指标（“年度 RCR 销售指标”）。季度销售指标是指，罗氏根据市场情况，为经销商设定的每个季度的经销商向罗氏的试剂和仪器季度采购指标（“季度 SAP 销售指标”）和每个季度的经销商对于终端客户的季度试剂销售指标（“季度 RCR 销售指标”）。

为免歧义，年度 SAP 销售指标达成率是指经销商在本采购年度内实际采购总额（“年度 SAP 采购额”）除以年度 SAP 销售指标之商，年度 RCR 销售指标达成率是指经销商在本采购年度内在终端客户的年度实际销售总额（“年度 RCR 销售额”）除以年度 RCR 销售指标之商。

年度销售指标达成率=年度 SAP 销售指标达成率×50% + 年度 RCR 销售指标达成率×50%。季度销售指标达成率=季度 SAP 销售指标达成率×50% + 季度 RCR 销售指标达成率×50%。

双方确认，经销商 SAP 采购额以罗氏确认开具发票后方可计入；RCR 销售额以罗氏 RCR 报告为准。

2. 折扣优惠基数调整方案一：季度达成评估调整方案

经销商根据附件一折扣优惠方案核算出的年度政策折扣优惠基数的最高 30%将用于季度达成评估，其中，季度达成评估分为两个部分，即季度达成折扣优惠金额以及季度超额奖励折扣优惠金额。

季度达成折扣优惠金额：罗氏将对经销商在本采购年度的四个季度的销售情况分别进行季度评估，如经销商的季度 SAP 销售指标达成率 \geq %，且季度 RCR 销售指标达成率 \geq %，则经销商可根据下表获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为该季度折扣优惠金额。

季度	可获得的年度政策折扣优惠基数和地区级折扣
----	----------------------

	优惠基数的比例
一季度	0%
二季度	0%
三季度	0%
四季度	0%

季度超额奖励折扣优惠金额：对于第二至第四季度，在获得上述季度达成折扣优惠金额的前提下，如经销商超额完成相应的季度指标，则可额外获得季度超额奖励折扣优惠金额。如经销商的季度 SAP 销售指标达成率 \geq %，且季度 RCR 销售指标达成率 \geq %，则经销商可根据下表经销商的季度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为季度超额奖励折扣优惠金额：

季度销售指标达成率 (W%)	二季度	三季度	四季度
W<101	0%	0%	0%
W=101	0%	0%	0%
W=102	0%	0%	0%
W=103	0%	0%	0%
W=104	0%	0%	0%
W=105	0%	0%	0%

经销商可获得的季度评估折扣优惠总金额为经销商在四个季度分别按照上述季度方案计算获得的季度达成折扣优惠金额和季度超额奖励折扣优惠金额之和。

3. 折扣优惠基数调整方案二：年度达成评估调整方案

年度达成折扣优惠金额：经销商根据附件一折扣优惠方案核算出的年度政策折扣优惠基数的最高 70%将用于年度达成评估，如经销商的年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率分别 \geq 85%，但年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率未均 \geq 101%，则经销商可根据下表年度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为年度达成折扣优惠金额：

年度销售指标达成率 (X%)	可获得的年度政策折扣优惠基数的比例
$X \geq 100$	00%
$97 \leq X \leq 99$	00%
$94 \leq X \leq 96$	00%
$91 \leq X \leq 93$	00%

$88 \leq X \leq 90$	00%
$85 \leq X \leq 87$	00%
$X < 85$	00%

年度超额奖励折扣优惠金额：如经销商的年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率均分别 $>100\%$ ，则经销商可根据下表年度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为年度超额奖励折扣优惠金额：

年度销售指标达成率 (X%)	可获得的年度政策折扣优惠基数的比例
$X \geq 110$	00%
$X = 109$	00%
$X = 108$	00%
$X = 107$	00%
$X = 106$	00%
$X = 105$	00%
$X = 104$	00%
$X = 103$	00%
$X = 102$	00%
$X = 101$	00%

4. 即使有前述约定，经销商可根据前述折扣优惠基数调整方案一可获得的年度政策折扣优惠基数的比例最高不超过%，且经销商可根据前述折扣优惠基数调整方案一和方案二可获得的年度政策折扣优惠基数的比例最高不超过%。

附件三

绩效调整方案

就经销商在本采购年度内，基于罗氏通过罗氏邮箱向经销商发出的《经销商绩效指标卡》（“绩效标准”）的考核结果，罗氏将在附件一和附件二核算出的折扣优惠金额的基础上，按照本附件三的约定对经销商的折扣优惠方案进一步做出调整。

1. 本附件三绩效调整方案的折扣优惠调整基数（“绩效方案调整基数”）=经销商的年度采购指标（“2023 SAP Target”） \times 0.25%。
2. 根据经销商的年度绩效标准考核结果，绩效方案调整基数的调整方案如下：

绩效标准考核结果	绩效方案调整基数的调整比例
≥ 100 分	100%
90 分 - 99 分	100%
80 分 - 89 分	100%
70 分 - 79 分	100%
60 分 - 69 分	100%
50 分 - 59 分	100%
40 分 - 49 分	100%
30 分 - 39 分	100%
< 30 分	100%

即，绩效方案调整折扣优惠金额=绩效方案调整基数*调整比例

双方确认，经销商绩效标准考核结果若存在小数，则按照向下取整的原则进行调整，即只取整数部分（去掉小数部分）；绩效方案调整折扣优惠金额应保留计算出的金额不变，不应按照四舍五入的方式对该折扣优惠金额进行任何调整。

3. 为免歧义，当经销商的年度绩效标准考核结果低于 50 时，罗氏将有权在向经销商提供其在本协议项下对经销商可获得的折扣优惠优先予以扣减。如经销商在本协议项下可获得的折扣优惠不足以扣减，则就不足部分，罗氏有权将经销商根据其于罗氏的其他约定所获得的折扣优惠继续予以扣减，直至将不足部分扣减完毕为止。
4. 对于根据本附件三内容进行调整的折扣优惠金额，罗氏将分别按该经销商年度所享有的各试剂/仪器产品实际所享有的折扣优惠金额权重进行相应调整。

附件四 折扣优惠核算与申领方案

1. 除非双方另行书面约定，本协议下的所有的折扣优惠将在经销商后续符合本协议约定条件的订单中与订单总金额予以抵扣，但每次订单中折扣优惠的金额不得超过该笔订单总金额的 30%，直至抵扣完毕为止（以下简称“折扣优惠订单”）。除非双方另行书面约定，本协议下的所有折扣优惠都不得以任何方式进行折现支付。
2. 对于本协议项下所述的折扣优惠金额，经销商向罗氏发出的折扣优惠订单必须同时符合下述要求：
 - (a) 订单产品应包括试剂和耗材两类产品，订单的总金额应由试剂和耗材的金额组成，罗氏不接受不含耗材的折扣优惠订单；
 - (b) 每个折扣优惠订单项下的折扣金额还应不高于该订单项下耗材的金额；
 - (c) 在符合上述条件的情形下，通过折扣优惠订单提供的年度折扣优惠金额最后可能出现余额（“余额”），届时余额可能会与折扣优惠订单中采购的耗材产品金额如有一定的差异，双方同意该等差异的浮动在 RMB±100 元之间是双方均可接受的，如差异超过 RMB100 元，罗氏有权要求经销商修改折扣优惠订单，以使差异控制在 RMB±100 元内；
 - (d) 双方都应对每次折扣优惠订单中的折扣金额在财务账上进行符合法律要求的如实记载，并且罗氏向经销商出具的发票应列明订单的总金额和折扣金额；
 - (e) 经销商应在确认年度折扣优惠金额后的一个月 内提交折扣优惠每月申领计划，并在本附件第 4 条所列期限内抵扣完所有的折扣优惠。
3. 经销商按照本协议约定在相关折扣优惠订单中获得的折扣优惠金额不得计入经销商在任何时候的试剂采购额；且双方同意，对于已在本协议项下计算经销商折扣优惠的采购额，经销商不得再就这些采购额参加罗氏的其他折扣优惠/促销活动；同理，对于经销商参加的罗氏的其他折扣优惠/促销活动的采购额也不得计入本协议项下的采购额。
4. 罗氏将在本采购年度结束后对经销商根据本协议有权享有的折扣优惠金额（“年度折扣优惠金额”）进行核算，核算得出的年度折扣优惠金额若存在小数，则四舍五入取整。罗氏将向经销商发出有关其有权获得的年度折扣优惠金额的书面确认函（“确认函”），经销商应在收到确认函后书面签署以确认年度折扣优惠金额，如经销商在罗氏发出确认函后的 10 个工作日内未就确认函的内容向罗氏提出任何书面异议，则视为经销商对确认函中的年度折扣优惠金额做出确认。在确认

年度折扣优惠金额并向罗氏提交本附件第 2 条约定的折扣优惠每月申领计划之后，经销商可以向罗氏发出符合前述第 1 以及第 2 条要求的折扣优惠订单。折扣优惠抵扣期限为年度折扣优惠金额确认之日起至当年自然年度 12 月 31 日（“截止日”）止，如经销商未能在抵扣期限内抵扣完相关折扣优惠，则视为经销商自动放弃未使用的折扣优惠。

5. 除本协议外，如经销商根据与罗氏签署的其他协议享有折扣优惠的，经销商应在相关协议到期后的 6 个月内向罗氏提交核算申请，经销商未能按时提交核算申请的，视为其自动放弃其在相关协议下可享有的任何折扣优惠。
6. 如经销商在本采购年度系由试用期经销商转为经销商，则罗氏有权但无义务将经销商在试用期期间的相关采购金额以及销售金额纳入本协议下的折扣优惠方案核算经销商在本采购年度有权获得的年度折扣优惠金额。对于此类经销商，其有权获得的年度折扣优惠金额以其收到的罗氏发出的书面确认函为准。

附件一 表一

年度激励政策

1. qPCR&NAP 产品（下称“RB 产品”产品线编号：458150&459110）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 100%但小于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 相关产品实际采购金额的%；
- 2) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 115%但小于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 产品实际采购金额的%；
- 3) 如果 RB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 RB 产品实际采购金额的%；
- 4) 对于超出 2023 SAP Target 的 130%的 RB 产品 2023 SAP Target 的采购额的部分，罗氏不再额外提供折扣优惠。

2. 测序系列产品（产品线编号：459255, 459281, 459252, 459251, 459321, 459331）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%但小于 2023 SAP Target 的 115%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的 2%；
- 2) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%但小于 2023 SAP Target 的 130%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的 3%；
- 3) 如果测序系列产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内测序系列产品实际采购金额的%；
- 4) 对于超过 2023 SAP Target 的%的采购额的部分，罗氏不再提供折扣优惠。

3. Customer Biotech 系列产品（下称“CB 产品”，产品线编号：459250, 458140, 458167 & 458168）折扣优惠政策

经销商在本采购年度内的折扣优惠金额将按照以下标准计算：

- 1) 如果 CB 产品的实际采购金额大于等于 2023 SAP Target 的 100%，经销商有权获得的折扣优惠金额为其在本采购年度内 CB 相关产品实际采购金额%；

- 2) 对于超出 2023 SAP Target 的%的 CB 相关产品采购额的部分，罗氏不再额外提供折扣优惠。

附件二 折扣优惠基数调整方案

本采购年度内，根据经销商在经销协议约定的年度销售指标的完成情况，罗氏将按照本附件约定方案，对附件一折扣优惠基数进行调整。在计算本协议下提及的指标和实际采购额/销售额时，计算单价均应按照经销商向罗氏实际采购产品的价格计算。

1. 年度销售指标包括，经销协议下约定的本采购年度的经销商向罗氏的试剂和仪器年度采购指标（“年度 SAP 销售指标”）和本采购年度的经销商对于终端客户的试剂年度销售指标（“年度 RCR 销售指标”）。季度销售指标是指，罗氏根据市场情况，为经销商设定的每个季度的经销商向罗氏的试剂和仪器季度采购指标（“季度 SAP 销售指标”）和每个季度的经销商对于终端客户的季度试剂销售指标（“季度 RCR 销售指标”）。

为免歧义，年度 SAP 销售指标达成率是指经销商在本采购年度内实际采购总额（“年度 SAP 采购额”）除以年度 SAP 销售指标之商，年度 RCR 销售指标达成率是指经销商在本采购年度内在终端客户的年度实际销售总额（“年度 RCR 销售额”）除以年度 RCR 销售指标之商。

年度销售指标达成率=年度 SAP 销售指标达成率×50% + 年度 RCR 销售指标达成率×50%。季度销售指标达成率=季度 SAP 销售指标达成率×50% + 季度 RCR 销售指标达成率×50%。

双方确认，经销商 SAP 采购额以罗氏确认开具发票后方可计入；RCR 销售额以罗氏 RCR 报告为准。

2. 折扣优惠基数调整方案一：季度达成评估调整方案

经销商根据附件一折扣优惠方案核算出的年度政策折扣优惠基数的最高 30%将用于季度达成评估，其中，季度达成评估分为两个部分，即季度达成折扣优惠金额以及季度超额奖励折扣优惠金额。

季度达成折扣优惠金额：罗氏将对经销商在本采购年度的四个季度的销售情况分别进行季度评估，如经销商的季度 SAP 销售指标达成率 \geq %，且季度 RCR 销售指标达成率 \geq %，则经销商可根据下表获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为该季度折扣优惠金额。

季度	可获得的年度政策折扣优惠基数和地区级折扣
----	----------------------

	优惠基数的比例
一季度	0%
二季度	0%
三季度	0%
四季度	0%

季度超额奖励折扣优惠金额：对于第二至第四季度，在获得上述季度达成折扣优惠金额的前提下，如经销商超额完成相应的季度指标，则可额外获得季度超额奖励折扣优惠金额。如经销商的季度 SAP 销售指标达成率 \geq 101%，且季度 RCR 销售指标达成率 \geq 101%，则经销商可根据下表经销商的季度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为季度超额奖励折扣优惠金额：

季度销售指标达成率 (W%)	二季度	三季度	四季度
W<101	0%	0%	0%
W=101	0%	0%	0%
W=102	0%	0%	0%
W=103	0%	0%	0%
W=104	0%	0%	0%
W=105	0%	0%	0%

经销商可获得的季度评估折扣优惠总金额为经销商在四个季度分别按照上述季度方案计算获得的季度达成折扣优惠金额和季度超额奖励折扣优惠金额之和。

3. 折扣优惠基数调整方案二：年度达成评估调整方案

年度达成折扣优惠金额：经销商根据附件一折扣优惠方案核算出的年度政策折扣优惠基数的最高 70%将用于年度达成评估，如经销商的年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率分别 \geq 85%，但年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率未均 \geq 101%，则经销商可根据下表年度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为年度达成折扣优惠金额：

年度销售指标达成率 (X%)	可获得的年度政策折扣优惠基数的比例
$X \geq 100$	00%
$97 \leq X \leq 99$	00%
$94 \leq X \leq 96$	00%
$91 \leq X \leq 93$	00%

$88 \leq X \leq 90$	00%
$85 \leq X \leq 87$	00%
$X < 85$	00%

年度超额奖励折扣优惠金额：如经销商的年度 SAP 销售指标达成率和年度 RCR 销售指标达成率均分别 $>100\%$ ，则经销商可根据下表年度销售指标达成率，获得相应比例的年度政策折扣优惠基数作为年度超额奖励折扣优惠金额：

年度销售指标达成率 (X%)	可获得的年度政策折扣优惠基数的比例
$X \geq 110$	00%
$X = 109$	00%
$X = 108$	00%
$X = 107$	00%
$X = 106$	00%
$X = 105$	00%
$X = 104$	00%
$X = 103$	00%
$X = 102$	00%
$X = 101$	00%

4. 即使有前述约定，经销商可根据前述折扣优惠基数调整方案一可获得的年度政策折扣优惠基数的比例最高不超过%，且经销商可根据前述折扣优惠基数调整方案一和方案二可获得的年度政策折扣优惠基数的比例最高不超过%。

附件三

绩效调整方案

就经销商在本采购年度内，基于罗氏通过罗氏邮箱向经销商发出的《经销商绩效指标卡》（“绩效标准”）的考核结果，罗氏将在附件一和附件二核算出的折扣优惠金额的基础上，按照本附件三的约定对经销商的折扣优惠方案进一步做出调整。

1. 本附件三绩效调整方案的折扣优惠调整基数（“绩效方案调整基数”）=经销商的年度采购指标（“2023 SAP Target”） \times 0.25%。
2. 根据经销商的年度绩效标准考核结果，绩效方案调整基数的调整方案如下：

绩效标准考核结果	绩效方案调整基数的调整比例
\geq 100 分	100%
90 分 - 99 分	100%
80 分 - 89 分	100%
70 分 - 79 分	100%
60 分 - 69 分	100%
50 分 - 59 分	100%
40 分 - 49 分	100%
30 分 - 39 分	100%
$<$ 30 分	100%

即，绩效方案调整折扣优惠金额=绩效方案调整基数*调整比例

双方确认，经销商绩效标准考核结果若存在小数，则按照向下取整的原则进行调整，即只取整数部分（去掉小数部分）；绩效方案调整折扣优惠金额应保留计算出的金额不变，不应按照四舍五入的方式对该折扣优惠金额进行任何调整。

3. 为免歧义，当经销商的年度绩效标准考核结果低于 50 时，罗氏将有权在向经销商提供其在本协议项下对经销商可获得的折扣优惠优先予以扣减。如经销商在本协议项下可获得的折扣优惠不足以扣减，则就不足部分，罗氏有权将经销商根据其于罗氏的其他约定所获得的折扣优惠继续予以扣减，直至将不足部分扣减完毕为止。
4. 对于根据本附件三内容进行调整的折扣优惠金额，罗氏将分别按该经销商年度所享有的各试剂/仪器产品实际所享有的折扣优惠金额权重进行相应调整。

附件四 折扣优惠核算与申领方案

1. 除非双方另行书面约定，本协议下的所有的折扣优惠将在经销商后续符合本协议约定条件的订单中与订单总金额予以抵扣，但每次订单中折扣优惠的金额不得超过该笔订单总金额的 30%，直至抵扣完毕为止（以下简称“折扣优惠订单”）。除非双方另行书面约定，本协议下的所有折扣优惠都不得以任何方式进行折现支付。
2. 对于本协议项下所述的折扣优惠金额，经销商向罗氏发出的折扣优惠订单必须同时符合下述要求：
 - (a) 订单产品应包括试剂和耗材两类产品，订单的总金额应由试剂和耗材的金额组成，罗氏不接受不含耗材的折扣优惠订单；
 - (b) 每个折扣优惠订单项下的折扣金额还应不高于该订单项下耗材的金额；
 - (c) 在符合上述条件的情形下，通过折扣优惠订单提供的年度折扣优惠金额最后可能出现余额（“余额”），届时余额可能会与折扣优惠订单中采购的耗材产品金额如有一定的差异，双方同意该等差异的浮动在 RMB±100 元之间是双方均可接受的，如差异超过 RMB100 元，罗氏有权要求经销商修改折扣优惠订单，以使差异控制在 RMB±100 元内；
 - (d) 双方都应对每次折扣优惠订单中的折扣金额在财务账上进行符合法律要求的如实记载，并且罗氏向经销商出具的发票应列明订单的总金额和折扣金额；
 - (e) 经销商应在确认年度折扣优惠金额后的一个月内提交折扣优惠每月申领计划，并在本附件第 4 条所列期限内抵扣完所有的折扣优惠。
3. 经销商按照本协议约定在相关折扣优惠订单中获得的折扣优惠金额不得计入经销商在任何时候的试剂采购额；且双方同意，对于已在本协议项下计算经销商折扣优惠的采购额，经销商不得再就这些采购额参加罗氏的其他折扣优惠/促销活动；同理，对于经销商参加的罗氏的其他折扣优惠/促销活动的采购额也不得计入本协议项下的采购额。
4. 罗氏将在本采购年度结束后对经销商根据本协议有权享有的折扣优惠金额（“年度折扣优惠金额”）进行核算，核算得出的年度折扣优惠金额若存在小数，则四舍五入取整。罗氏将向经销商发出有关其有权获得的年度折扣优惠金额的书面确认函（“确认函”），经销商应在收到确认函后书面签署以确认年度折扣优惠金额，如经销商在罗氏发出确认函后的 10 个工作日内未就确认函的内容向罗氏提出任何书面异议，则视为经销商对确认函中的年度折扣优惠金额做出确认。在确认年度折扣优惠金额并向罗氏提交本附件第 2 条约定的折扣优惠每月申领计划之后，

经销商可以向罗氏发出符合前述第 1 以及第 2 条要求的折扣优惠订单。折扣优惠抵扣期限为年度折扣优惠金额确认之日起至当年自然年度 12 月 31 日（“截止日”）止，如经销商未能在抵扣期限内抵扣完相关折扣优惠，则视为经销商自动放弃未使用的折扣优惠。

5. 除本协议外，如经销商根据与罗氏签署的其他协议享有折扣优惠的，经销商应在相关协议到期后的 6 个月内向罗氏提交核算申请，经销商未能按时提交核算申请的，视为其自动放弃其在相关协议下可享有的任何折扣优惠。
6. 如经销商在本采购年度系由试用期经销商转为经销商，则罗氏有权但无义务将经销商在试用期期间的相关采购金额以及销售金额纳入本协议下的折扣优惠方案核算经销商在本采购年度有权获得的年度折扣优惠金额。对于此类经销商，其有权获得的年度折扣优惠金额以其收到的罗氏发出的书面确认函为准。