

折扣优惠协议

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”)与杭州倍特医疗设备有限公司(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,并与罗氏签订的有效的经销协议及其附录、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相关协议/订单向经销商提供罗氏仪器及仪器上所消耗的有关试剂;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 2020 年 1 月 1 日起至本协议履行完毕时止。
- 1.2 本采购年度:指 2020 年 1 月 1 日至 2020 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三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和地区级折扣优惠金额+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和地区级折扣优惠金额=（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和地区级折扣优惠基数”）+附件一第一部分年度装机折扣优惠金额）×根据附件二基数调整方案一计算得出的基数调整比例。

战略客户折扣优惠金额=附件一第二部分折扣优惠方案核算出的折扣优惠基数（“战略客户折扣优惠基数”）×根据附件二基数调整方案二计算得出的基数调整比例。

经销商与罗氏约定的任何地区级折扣优惠或战略客户折扣优惠方案均应适用本 2.1 条的约定。如任何地区级折扣优惠或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 2.6 条约定的情况，罗氏有权扣减相应折扣优惠金额。

- 2.2 如经销商对罗氏有到期未支付的款项，罗氏有权拒绝向经销商本协议下及经销商可从罗氏享有的任何折扣优惠。
- 2.3 在计算年度采购额时的单价应按照经销商的实际采购价格计算。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。
- 2.4 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）单方面决定取消给予经销商的折扣优惠；（2）以发出书面通知的方式单方解除本协议。

- 2.5 罗氏按照本协议上述第 2.4 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。
- 2.6 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款项未支付，则罗氏有权在向经销商提供折扣优惠时优先扣减相应违约金金额，无论该等折扣

2.7 优惠是否基于本协议约定产生，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 0.2% 金额（每日）的折扣优惠；
- (b) 如经销商未能按照经销协议附录《经销商渠道数据质量考核要求》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) 针对租赁仪器，如经销商未能按照《仪器安装确认书》（如有，下称“确认书”）的约定完成装机，则罗氏有权根据确认书的约定扣减相应金额的折扣优惠；
- (d) 如经销商未遵守经销协议附录《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；
- (e) 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。

2.8 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 2.6 条情况下所应扣减的折扣优惠时，则就不足部分，罗氏有权将经销商根据其与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。

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“经销商数据收集”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“经销商数据”的一部分每月转交罗氏。

3.2 经销商应按罗氏的要求提供证明文件（如：销售订单、仪器销售发票、试剂销售发票、送货单等）支持其提交的数据的真实性和准确性。经销商的销售数据应当以罗氏最终认定的为准。

3.3 经销商提交的证明文件（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，设定年度销售指标和计算经销商年度销售指标完成状况时，单价应以罗氏销售给经销商的单价为准。

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当时规定的税率执行。

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透露本协议内容。

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 若经销商违反本协议或者违反经销协议，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，经销商有权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时，如罗氏同意，罗氏可协调经销商根据罗氏要求将其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”），经销商应积极配合罗氏及受让方完成相关折扣优惠的转让，并签署相关协议。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。

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1个月内，通过协商解决。如果争议在1个月内未得到解决，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，双方盖章完毕后各执一份为凭。

罗氏诊断产品（上海）有限公司

杭州倍特医疗设备有限公司

日期：

日期：

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一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。双方确认，按照本附件一所计算的折扣优惠基数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基数进行任何调整。

一、折扣优惠基数

1. 年度政策折扣优惠基数

如经销商就各折扣优惠政策所考核的产品组/产品项目所包含的试剂（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附件一表一试剂年度激励政策中所列要求，则经销商有权就相关产品获得相应折扣优惠。

2. 地区级折扣优惠基数

2.1 本协议签署时，罗氏给予经销商的地区级折扣优惠方案（“现有地区级折扣优惠方案”）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的地区级折扣优惠方案（“后续地区级折扣优惠方案”），双方将就后续达成的地区级折扣优惠方案另行签署补充协议作为本协议的补充。

2.2 如现有地区级折扣优惠方案或后续地区级折扣优惠方案的考核期限为多年的，则该折扣优惠方案在各个考核年度将受双方后续签署的该考核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。

3. 年度装机折扣优惠

本采购年度内，若经销商通过罗氏组织诊断部 2020 年仪器标准 ISA 政策购买 Benchmark Ultra 或 Benchmark XT 仪器并成功在终端客户处安装（安装成功的时间以具体的仪器安装确认书为准），经销商将有权获得相应仪器的装机折扣优惠。即，每成功安装一台标准 ISA 政策 Benchmark Ultra 仪器，经销商将有权获得 RMB 330,000 元（含税）；每成功安装一台标准 ISA 政策 Benchmark XT 仪器，经销商将有权获得 RMB 250,000 元（含税）。经销商获得的该部分的装机折扣优惠金额限于领取 AS 产品。

本采购年度内，经销商在其任一终端客户同一院区处成功安装的第二套及以上新增 HE600 仪器，即可获得 HE600 仪器装机折扣优惠，每台为 RMB 50,000 元（含税），成功安装的第二套及以上的 HE600 仪器需不包含在终端客户同一院区处替换 Symphony 的第二套 HE600（即在计算新增 HE600 数量的时候，截至 2019 年 12 月 31 日仍在使用的 Symphony 仪器数量要扣减）。安装成功的时间以具体的仪器安装确认为准。经销商获得的该部分的装机折扣优惠金额限于领取 HE 产品。

年度装机折扣优惠金额=标准 ISA 政策 Benchmark Ultra 成功装机台数×RMB 330,000 元（含税）+标准 ISA 政策 Benchmark XT 成功装机台数×RMB 250,000 元（含税）+ 第二套及以上新增 HE600 成功装机台数（不含 Symphony 替代仪器）×RMB 50,000 元（含税）。

4. 双方确认，如经销商在本采购年度内已获得罗氏书面确认的地区级折扣优惠方案，则相关区域内/相关项目的试剂采购额应优先适用于该等折扣优惠方案的核算，并且不再适用试剂年度激励政策折扣优惠方案。
5. 本部分的年度政策折扣优惠基数、地区级折扣优惠基数以及年度装机折扣优惠将受本协议附件二折扣优惠基数调整方案一的调整。

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”）如本协议附件一表三所列。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考核期限为多年的，则该折扣优惠方案在各个考核年度将受双方后续签署的该考核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。
3. 本部分的战略客户折扣优惠基数将受本协议附件二折扣优惠基数调整方案二的调整。

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以及地区级折扣优惠方案进行核算。
2. 如经销商在本采购年度内获得的地区级折扣优惠方案与战略客户折扣优惠方案下考核的采购额存在重叠的，则相关的采购额应优先适用于战略客户折扣优惠方案的核算，并且无论该战略客户折扣优惠方案下的销售目标是否达到，相关采购额将不再纳入任何其他折扣优惠方案的折扣优惠基数的核算范围。
3. 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。

附件二

折扣优惠基数调整方案

本采购年度内，根据经销商年度销售指标的完成情况，罗氏将按照本附件二的约定方案，对附件一的折扣优惠基数进行调整。

1. 年度销售指标包括，本采购年度内，经销商向罗氏的试剂和仪器年度采购指标（“2020 SAP Target”）和经销商对于终端客户的试剂和仪器年度销售指标（“2020 RCR Target”）。2020 SAP Target 和 2020 RCR Target 应以罗氏通过 china.dm@roche.com 邮箱发出的日期最新的关于经销商业绩要求的通知中的内容为准。

年度销售指标达成率=2020 SAP Target 达成率×50%+2020 RCR Target 达成率×50%。

为免歧义，2020 SAP Target 达成率是指经销商在本采购年度内实际采购总额（“SAP 采购额”）除以 2020 SAP Target 之商；2020 RCR Target 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（“RCR 销售额”）除以 2020 RCR Target 之商。

双方确认，年度销售指标达成率若存在小数，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）。

同时，双方进一步确认，RCR 销售额以罗氏 RCR 报告为准；经销商 SAP 采购额以如下原则为准：

- （1）就试剂耗材以及无需安装的仪器部分，在罗氏确认开具发票后方可计入经销商采购额；
- （2）就需要安装的仪器部分，仪器安装后方可计入经销商采购额（无须安装的仪器部分除外）；
- （3）上述采购额以经销商采购对应产品的不含税金额为准。

2. 折扣优惠基数调整方案一：年度政策折扣优惠基数和地区级折扣优惠基数适用的折扣优惠基数调整方案

经销商参与折扣优惠基数调整方案一调整的前提是，经销商 2020 SAP Target 达成率大于或等于 95%。基于此，根据经销商的年度销售指标达成率，年度政策折扣优惠基数和地区级折扣优惠基数的调整方案如下方案一：

3. 折扣优惠基数调整方案二：战略客户折扣优惠基数适用的折扣优惠基数调整方案如下方案二：

方案一	
年度销售指标达成率 (X%)	折扣优惠基数调整比例
$X \geq 110$	110%
$100 < X \leq 109$	100%-109%
$X=100$	100%
$X=99$	97%
$X=98$	94%
$X=97$	91%
$X=96$	88%
$X=95$	85%
$0 < X < 95$	0%

方案二	
SAP 销售指标达成率 (Y%)	战略客户折扣优惠基数调整比例
$100 \leq Y$	100%
$90 \leq Y \leq 99$	90%
$85 \leq Y \leq 89$	80%
$Y < 85$	0%

附件三
绩效调整方案

双方确认，在本协议附件一和附件二核算出的折扣优惠金额的基础上，罗氏有权根据经销商在本采购年度内的绩效评估结果以及本附件三的方案对经销商可享有的折扣优惠金额做出进一步调整。

本采购年度内的经销商绩效指标卡应以罗氏通过 china.dm@roche.com 邮箱发出的日期最新的关于经销商绩效考核要求的通知中的内容为准。

1. 本附件三绩效调整金额的折扣优惠调整基数（“绩效调整基数”）=经销商的年度实际采购金额（“2020 SAP Actual”）×0.25%。
2. 根据经销商的绩效考核结果，绩效调整基数将被调整为如下方案三：

即，绩效调整方案折扣优惠金额=绩效调整基数×调整比例。

为免歧义，当经销商的年度绩效考核结果小于80分时，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与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。

双方进一步确认，经销商绩效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）；绩效调整方案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。

方案三	
绩效考核结果	绩效调整基数的调整比例
≥ 100 分	100%
95 分 - 99 分	75%
90 分 - 94 分	50%
85 分 - 89 分	25%
80 分 - 84 分	0%
70 分 - 79 分	-33%
60 分 - 69 分	-67%
< 60 分	-100%

附件四
折扣优惠核算与申领方案

1. 为免歧义，经销商所获得的年度折扣优惠金额按照四舍五入取整的原则进行核算。
2. 对于本协议项下所述的折扣优惠金额将在经销商后续符合本协议约定条件的订单中于订单总金额中予以抵扣，但每次订单中予以扣除的折扣优惠总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。
3. 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) 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（以下简称“余额”），届时，若余额与折扣优惠订单中采购的耗材产品金额有一定差异，双方同意该等差异金额的浮动在 RMB±100 元之间是双方均可接受的，如差异金额大于 RMB100 元，罗氏有权要求经销商修改折扣优惠订单，以使差异金额控制在 RMB±100 元内；
 - (b) 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；
 - (c) 经销商应在确认年度折扣优惠金额后的一个月内向罗氏提交折扣优惠每月申领计划，并在本附件第 5 条所列期限内抵扣完所有的折扣优惠。对于经销商提供的折扣优惠每月申领计划或对于经销商根据其折扣优惠金额所能够申领的产品（如试剂或者耗材等），罗氏有权根据市场变化、产品库存等情况进行不时调整。
4. 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中；且双方同意，对于本协议项下计算出的经销商折扣优惠采购额，经销商不得再就这些采购额参加罗氏的其他折扣优惠或促销活动；同理，对于经销商参加的罗氏的其他折扣优惠或促销活动的采购额也不得计入本协议项下的采购额。
5. 罗氏将在本采购年度结束后对经销商在本年度采购总额进行核算，并根据经销商的申请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，

6. 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 3 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本附件第 2 以及第 3 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 日止，如经销商未能在抵扣期限内抵扣完所有折扣优惠，则视为经销商自动放弃未使用的折扣优惠，经销商不再就未使用的折扣优惠在后续任何订单中再行抵扣。
7. 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。

附件一 表一

试剂年度激励政策

一、H&E 试剂激励政策

就经销商向罗氏采购的H&E 试剂产品（产品清单见附录）而言，

- 1) 若经销商在本采购年度的H&E 试剂产品采购总金额大于2020 SAP Target 和2020 RCR Target 的100%但小于或等于2020 SAP Target 和2020 RCR Target 的110%，则经销商有权获得其实际SAP 采购的H&E 试剂产品总额（含税）2%的折扣优惠；
- 2) 若经销商在本采购年度的H&E 试剂产品采购总金额大于2020SAP Target 和2020 RCR Target 的110%，则经销商有权获得其实际SAP 采购的H&E 试剂产品总额（含税）5%的折扣优惠；
- 3) 若经销商在本采购年度的H&E 试剂产品采购总金额大于2020 SAP Target 和2020 RCR Target 的120%，则对于超过部分的采购金额，罗氏不再额外提供折扣优惠。

尽管本协议存在其他条款约定，就本条款下经销商所享有的H&E 试剂产品折扣优惠而言，所有的 H&E 试剂产品折扣优惠将在本协议签署生效后经销商后续符合本协议约定条件的 H&E 试剂产品订单中与订单总金额予以抵扣，并且订单产品仅限于罗氏 H&E 试剂产品。

二、Pab 和 IHC 试剂激励政策

1. 就经销商向罗氏采购的BC 试剂产品（“BC 产品”）而言（BC 产品见附录）时，
 - 1.1 若同时满足以下条件，经销商有权获得其实际SAP 采购的BC 产品总金额（含税）8%的折扣优惠：
 - a) IHC 产品2020 SAP Target 达成率大于或等于100%；
 - b) 相较于2019 年采购年度而言，采购年度的BC 产品SAP 增长率大于或等于25%；
 - c) BC 产品2020 SAP Target 达成率大于或等于110%；
 - d) 本采购年度的P53+p63+E cad+CK5/6 产品的SAP 采购总额大于或等于100,000 元人民币（含税）。
2. 就经销商向罗氏采购的LC 试剂产品（“LC 产品”）而言（LC 产品见附录）时，罗氏将根据经销商的实际达成情况自动选择最优的折扣优惠方案，即在经销商满足下述第2.2 条折扣优惠方案时将不再适用下述第2.1 条的折扣优惠方案。
 - 2.1 若同时满足以下条件，经销商有权获得其实际SAP 采购的LC 产品总金额（含税）5%的折扣优惠：
 - a) IHC 产品2020 SAP Target 达成率大于或等于100%；

2020. TD. 杭州倍特医疗设备有限公司. 0052075921. CIB Entitlement 主合同. 01

- b) 相较于 2019 年采购年度而言, 本采购年度的 LC 产品 SAP 增长率大于或等于 40%;
 - c) LC 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 110%;
- 2.2 若同时满足以下条件, 经销商有权获得其实际 SAP 采购的 LC 产品总金额 (含税) 10% 的折扣优惠:
- a) IHC 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 100%;
 - b) 相较于 2019 年采购年度而言, 本采购年度的 LC 产品 SAP 增长率大于或等于 40%;
 - c) LC 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 110%;
 - d) Pan TRK 或者 PD L1 产品的新客户开发数量大于 5 家 (所有新客户必须在 2020 年 10 月 1 日之前开发成功即产生 RCR 销量), 且每家新客户的 RCR 总金额需从有 RCR 销量当月开始月均大于或等于 RMB 5000 元 (含税)。

上述 2.2 条中 Pan TRK 或者 PD L1 产品的新客户是指, 经销商在罗氏组织诊断部的目标客户列表中的客户处, 2019 年采购年度内的 pan TRK 产品和 PD L1 产品中的任一产品的 RCR 总金额为 RMB 0 元。

上述 2.2 条中新客户 RCR 总金额需每月大于或等于 RMB 5000 元 (含税) 是指, 2019 年采购年度内 pan TRK 产品和 PD L1 产品中的任一产品的 RCR 总金额为 RMB 0 元的产品的 RCR 总金额从有 RCR 销量当月开始月均大于或等于 RMB 5000 元 (含税), 2019 年采购年度内 pan TRK 产品和 PD L1 产品中的任一产品的 RCR 总金额大于或等于 RMB 0 元的标志物不参与计算, 且该 RCR 计算从经销商在本采购年度内新客户处新开发的第一个抗体开展的自然月开始。

3. 就经销商向罗氏采购的 GI 试剂产品 (“GI 产品”) 而言 (GI 产品见附录) 时,
- 3.1 若同时满足以下条件, 经销商有权获得其实际 SAP 采购的 GI 产品总金额 (含税) 5% 的折扣优惠:
- a) IHC 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 100%;
 - b) 相较于 2019 年采购年度而言, 采购年度的 GI 产品 SAP 增长率大于或等于 25%;
 - c) GI 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 110%;
- 3.2 若同时满足以下条件, 经销商有权获得其实际 SAP 采购的 GI 产品总金额 (含税) 15% 的折扣优惠:

2020. TD. 杭州倍特医疗设备有限公司. 0052075921. CIB Entitlement 主合同. 01

- a) IHC 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 100%;
- b) 相较 2019 年采购年度而言, 采购年度的 GI 产品 SAP 增长率大于或等于 25%;
- c) GI 产品 2020 SAP Target 达成率大于或等于 110%;
- d) GI 产品的新客户开发数量大于 5 家 (所有新客户必须在 2020 年 10 月 1 日之前开发成功即产生 RCR 销量), 且每家新客户的 RCR 总金额需月均大于或等于 RMB 5000 元 (不含税)。

上述 3.2 条中 GI 产品的新客户是指, 经销商在罗氏组织诊断部的目标客户列表中的客户处, 2019 年采购年度内的 GI 产品中的任一产品的 RCR 总金额为 RMB 0 元。

上述 3.2 条中新客户 RCR 总金额需每月大于或等于 RMB 5000 元 (不含税) 是指, 2019 年采购年度内 GI 产品中的任一产品的 RCR 总金额为 RMB 0 元的产品 RCR 总金额从有 RCR 销量当月开始月均大于或等于 RMB 5000 元 (不含税), 2019 年采购年度内 GI 产品中的任一产品的 RCR 总金额大于或等于 RMB 0 元的标志物不参与计算, 且该 RCR 计算从经销商在本采购年度内新客户处新开发的第一个抗体开展的自然月开始。

4. 若经销商在本采购年度的 BC 试剂产品、LC 试剂产品、GI 试剂产品分别的采购金额大于该试剂产品 2020 SAP Target 的 130%, 则对于超过部分的采购金额, 罗氏不再额外提供折扣优惠。

尽管本协议存在其他条款约定, 就本条款下经销商所享有的 Pab 和 IHC 试剂产品折扣优惠而言, 所有的 Pab 和 IHC 试剂产品折扣优惠将在本协议签署生效后经销商后续符合本协议约定条件的 Pab 和 IHC 试剂产品订单中与订单总金额予以抵扣, 并且订单产品仅限于 Pab 和 IHC 试剂产品。

经销商特此确认, 经销商与罗氏之间就 Pab 和 IHC 试剂产品采购及折扣优惠事宜不存在本协议以外的其他协议 (“原折扣优惠协议”)。

附录：试剂产品清单

↵

一、 H&E 试剂产品清单

名称
H&E Reagents

↵

二、 Advance Stains 试剂产品清单

1、 IHC 产品清单

名称
IHC Detection
IHC Ancillaries

↵

2、 BC 产品清单

名称
Her2
ER
PR
Ki 67
CK 5/6
E-cad
P53
P63

↵

3、 LC 产品清单

名称
TTF-1
P40
<u>Napsin A</u>
CK 7
ALK
PD L1(SP263)
pan TRK
CD56

Syn

4、GI 产品清单

名称
MLH1
MSH2
MSH6
PMS2
<u>Braf</u>
CDX-2

2020. TD. 杭州倍特医疗设备有限公司. 0052075921. CIB Entitlement 主合同. 01

附件一 表二
地区级折扣优惠方案

附件一 表三
战略客户折扣优惠方案