

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”）×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。