经销商行为准则

1. 基本介绍

上海联影医疗科技股份有限公司及其子公司、分公司（合称“联影”）在开展生产经营活动的过程中始终遵守法律法规，恪守商业道德和行业准则。经营联影产品、服务、项目（合称“联影业务”）的协议经销商（即专业经销商）、次级经销商以及代表联影与第三方开展业务和进行业务沟通的代理商（统称“经销商”）在行为标准上应当和联影保持一致性。本经销商行为准则（“行为准则”）旨在帮助经销商对照和执行相关行为标准，也为联影对经销商的评价提供依据。

2. 适用范围

本行为准则适用于中华人民共和国境内的所有联影经销商。本行为准则对经销商的具体要求同样适用于经销商的董事、高管、经理、员工、派遣人员、临时工、顾问等人员（统称“经销商人员”）。

经销商需要确保其人员遵守本行为准则的要求。

3. 符合法律

经销商应当遵守所有适用的法律法规。

经销商应当配合司法、执法部门依法开展调查、问询等法律程序。

经销商不得以经销商与联影之间的任何约定或者联影对经销商提出的任何要求为借口，实施或者指示任何单位或个人实施违反法律法规规定的行为，或者对司法、执法部门依法提出的要求不予配合。

4. 禁止贿赂

经销商不得为了获取或者维持商业机会/商业利益或者影响交易（合称“商业利益目的”），而给与或者承诺给与任何政府部门、企业、事业单位或社会组织的工作人员任何形式的利益。

联影和联影关联企业属于前述“企业”范围之内。

经销商不得为了商业利益目的，向受交易相对方委托办理相关事务的单位或个人给与或者承诺给与任何形式的利益。

经销商不得为了商业利益目的，向基于职权或者影响力能够影响交易的单位或个人给与或者承诺给与任何形式的利益。

经销商不得账外暗中给与交易相对方回扣。

经销商及经销商人员不得索要或接受任何单位或个人的贿赂。经销商应当采取切实有效的措施，杜绝经销商人员收受贿赂。

前述“利益”包括但不限于：

- 现金
- 折扣
- 回扣
- 材料、器材、软件或设备的使用
- 好处
- 礼品
- 旅行及住宿
- 研究捐赠
- 赞助
- 合同
- 贷款
- 机票、娱乐
- 雇佣/聘用

5. 推广宣传

经销商开展宣传活动，应当遵守当地关于医疗器械推广及广告方面的法律法规，同时符合联影的经营理念、商业信誉及社会普遍价值观。在宣传推广中，应当清楚、准确、客观和真实地描述产品和服务的功能、质量、用途或者其他信息，并与最新且有效的科研、试验数据和临床实践保持一致。如果宣传推广活动按照当地广告相关法律法规属于需要获得审批的，应当获得当地监管执法部门的行政审批。

6. 利益冲突

经销商应当杜绝/避免以下利益冲突行为/情形：

1) 经销商人员和联影人员存在亲属关系；
2) 经销商向任何联影人员提供任何形式的利益；
3) 经销商与任何联影人员存在任何形式的经济往来；
4) 经销商或经销商的关联企业或经销商人员经营联影竞争产品或从事联影竞争业务。

以下情形也会产生利益冲突，经销商应当主动、及时、完整、真实地向联影披露这些利益冲突情形：

1) 经销商或经销商关联企业由任何联影人员投资（无论直接或间接，显名或隐名，全部或部分）；

2) 联影人员投资、经营或服务的商业实体由经销商、经销商关联企业或经销商人员投资（无论直接或间接，显名或隐名，全部或部分）。

7. 反垄断

经销商应当通过提升服务质量、提高经营效率参与市场竞争，不得通过控制（投资或其他途径）、协议、协同行为等方式实施以下任一行为：

1) 在相同市场或者针对相同客户，与经销商的关联企业分别经营具有竞争性的不同产品或服务；
2) 与其他具有竞争关系的经营者就分割市场、固定或变更价格、抵制交易、限制产品数量等进行约定或实施协同行为；
3) 与上游或下游经营者约定产品只转售给特定对象；
4) 与上游或下游经营者固定产品转售价格或者限定最低转售价。

以上第3、4项要求不适用于基于招投标结果或者客户采购合同/意向进行供货的情形。

8. 质量安全

经销商应当具备符合医疗器械监督管理条例、医疗器械经营监督管理办法、医疗器械经营质量管理规范等监管法规和规定（合称“医疗器械监管法规”）要求的质量管理体系，并保证质量管理体系得到有效运行，确保产品安全性和有效性。

9. 环境健康

经销商应保护其员工及其他工作者在工作场所的安全、健康。经销商应采取预防措施或提供防护装备保护前述人员不在工作场所受到伤害和患职业病。

经销商应明确标识和管理对人或环境可能造成危害的化学品和其他材料，确保其得到安全处理、移动、储存、使用、回收和再利用。

10. 数据隐私

若经销商因经销活动、产品/服务追溯、售后与维保服务、产品/服务分析及改进等目的需要收集、处理、存储或共享给联影任何个人数据的，经销商应具有法律、法规、规章（合称“法律”）的依据，或者应确保已获得数据主体（如患者、受检者、医疗卫生专业人士等）的明示同意，并采取必要技术手段确保及时响应数据主体的合法权益。若经销商向联影提供的个人数据属于根据数据隐私法律规定应当进行去标识化/去匿名化处理的，则经销商应保证在提供前已经采取符合数据安全规则的处理措施。

若经销商因履行法定义务或者合同义务之需从联影获得任何个人数据的，经销商应当严格按照法律规定使用/利用，未经联影同意不得擅自提供给任何单位或个人，不得公开；应当确保该个人信息不会意外丢失、销毁或损坏；应当在相关使用/利用目的实现后立即返还或删除该个人数据。

11. 参与投标

经销商参与招投标项目（包括但不限于集采、招标、竞争性磋商、竞争性报价、延续性采购和单一来源采购等）不得：

1) 与其它投标人相互串通进行投标；
2) 与招标人或者招标代理人串通投标；
3) 为获得业务或者维护业务，向招标人或者评标委员会或者任何可能对招标结果产生影响的单位或个人，提供任何好处，在投标文件及最终采购合同（若中标并签署）中约定的给与采购方的优惠除外；
4) 通过伪造证明资料、授权文件等欺骗行为，骗取中标，或者帮助任何第三方获得中标。

12. 学术会议

经销商邀请医疗人士参与自办学术性会议（“自办会议”）或者支持医疗人士参与第三方学术性会议（“第三方会议”）应当遵循以下要求：

1) 只得为了学术目的邀请或支持医疗人士参加自办会议或者第三方会议。严禁为了销售产品，邀请或者支持医疗人士参会。

2) 邀请医疗人士参加自办活动的，应当向医疗机构/人士发去加盖公章的正式书面邀请（纸质或电子信函的方式）。在支持医疗人士参加第三方会议中，无论是向举办会议的医疗机构提供捐赠，还是向参会医疗人士所在医疗机构提供捐赠，抑或是向组织医疗人士参会的医疗机构提供捐赠，都需要与作为受赠方的医疗机构签订捐赠协议。签约双方需在捐赠协议上加盖各自公章。

3) 邀请医疗人士参加的自办会议应当选在交通便捷的地点举办，不应选在旅游度假胜地举办。若第三方会议在旅游度假胜地举办的，除非会议属于医学领域的重大会议，一般不为医疗人士参会提供支持。

4) 在邀请或者支持医疗人士参会的过程中，仅为医疗人士因为参会所发生的必要且适当的费用提供支付或者报销。前述“费用”仅限于交通、住宿、餐饮、会议注册/报名费（第三方会议适用）。若第三方会议的注册/报名费包含了住宿或餐饮的，则原则上不再为医疗人士的其它住宿或餐饮费用提供支付或报销。

5) 在邀请或者支持参会的过程中，不得为医疗人士安排任何休闲娱乐活动或为医疗人士的任何休闲娱乐活动提供资金支持；不得为医疗人士参会需求以外的私人需求（如探亲）提供资金支持；不得为医疗人士的陪同亲友提供任何费用上的支付或报销。

13. 商务礼节

经销商出于商务礼节向客户（如医疗人士）提供餐饮、茶歇、小额纪念礼品的过程中

应当遵循以下要求：

除了餐饮、茶歇和小额纪念礼品，不得以商务礼节为由向客户提供任何其它服务或有价物（如现金、红包、礼品卡、购物卡、代金券、工艺品、收藏品、消费类电子产品、手表、烟酒茶、音乐会/球赛门票、高档奢侈品等）。

经销商出于商务礼节向客户提供餐饮、茶歇应当避免奢侈浪费，不得超出当地的一般消费水平。

经销商不得对同一客户频繁提供商务礼节性的服务或者纪念礼品。

14. 次级经销商

若经销商委托、授权或以转售等方式通过其他经营者（“次级经销商”）经营联影产品/服务的，经销商应当向次级经销商提出本准则项下的要求，并采取必要措施督促和保证次级经销商遵守本准则。

15. 文档记录

经销商应当保存记录其商业活动的目的、安排和开展的真实、准确、完整的记录，包含文字、视频、音频、计算机数据等各种可以得到保存并能够客观反映事实的信息和资料，如关于学术活动的（内部）审批、协议、通知、发票、凭证、课件、签到证明、照片等等；关于销售活动的招投标文件、合同、发票、付款凭证等等；关于劳动人事管理的劳动合同、岗位职责说明等等。

说明：

A. 遵循本经销商行为准则是所有协议经销商和次级经销商与联影合作的前提条件。

B. 联影有权基于法律、法规、行业道德标准和相关实践要求的变化，随时对经销商行为准则进行修订，并通知到经销商。对于联影修订的经销商行为标准，经销商应当予以遵循。

C. 经销商应当积极参加联影基于经销商行为准则对经销商进行的培训。培训的内容属于对经销商行为准则的细化和解释，经销商应当予以遵循。

D. 本经销商行为标准自 2026 年 1 月 1 日生效。