

Value Advantage Plus (增值服务优先奖励计划)

业务伙伴指南

4.1 版

2003 年 9 月

该指南和更新的版本将被张贴在“IBM 软件合作伙伴发展计划(IBM PartnerWorld for Software)”的网站上。请查看“IBM 软件合作伙伴发展计划(IBM PartnerWorld for Software)”网站：<http://www.ibm.com/partnerworld/software> 的业务伙伴栏目(Business Partner Zone)中该指南的最新版本。

对亚太地区的业务伙伴，the Value Advantage Plus 奖励不适用于针对 IBM 所指定的大型企业用户的销售。

目录

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 介绍	1
业务伙伴的增值理由	1
对合作伙伴加盟的要求	1
“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 的标准/要求	3
如何加盟 “增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”	7
“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 附件	9
如何获得 “增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 提供的奖励	10
授权软件	12
软件分销	12
遵从	12
实例	13
常见问题解答	15
术语解释	19
使折扣加倍的 Linux 奖励计划	21

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 介绍

“Value Advantage Plus (增值服务优先奖励计划)” 是 IBM 公司为通过应用技术和/或服务、以中间件软件为基础的各种解决方案向用户提供增值服务的业务伙伴制订的一种财经奖励计划。对于将自己开发的各种软件解决方案和 IBM 软件结合起来提供给用户的业务伙伴，“增值服务优先奖励计划(Value Advantage Plus)”可以帮助他们增加财务收入的机会。

业务伙伴的增值理由

除了各种软件产品外，用户对各种解决方案的需要正在日益增长，提出对其信息技术方面的要求等等。他们会不断向有能力的供应商投入资金以获取各种应用软件和服务。所以，那些从事软件解决方案业务伙伴们将会处于非常有利的地位，在整个用户环境中增加市场份额。

此外，业务伙伴还能获得由“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”提供的财经奖励。该财经奖励的方式为：

1) 将 IBM 软件与自己的解决方案结合起来转售给终端用户的业务伙伴可以从首选分销商处得到额外的折扣，或

2) 向业务伙伴提供影响费(influence fee)*。这些合作伙伴虽然不结合自己的解决方案转售 IBM 的软件产品给终端用户，但向其终端用户推荐和介绍解决方案需要的 IBM 软件产品。在两种情况中，财经奖励包括 IBM 预先批准的增值解决方案中的授权软件的销售。该奖励适用于一些新的许可方式，即 IBM 通过“通行证优先计划(Passport Advantage)”和通过一种新的、专门针对中小企业市场、简化的购买选择方式 (Passport Advantage Express) 配销的中间件软件产品的新的许可销售方式。

对合作伙伴加盟的要求

加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的基本要求是，合作伙伴的经营模式是不仅向终端用户提供软件产品，还提供不同的解决方案。可参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴包括独立软件开发商 (ISVs)、解决方案提供商 (SPs) 和系统集成商 (SIs)。尤其适合那些合作伙伴，即他们大部分 (50%以上) 收入来自于自己开发的智力产品，至少拥有一项应用技术或被确认的服务产品需要利用 IBM 的软件来支持。不包括硬件及与硬件有关的服务。

* 在某些国家不提供影响费(influence fee)。

符合参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”资格的合作伙伴应具备下列条件：

- 其主要经营模式是向终端用户提供应用技术和/或各种相应的服务。有地方/国家/地区的代表。
- IBM 中间件软件作为其解决方案和业务内容的重要组成部分。
- 识别和争取新的销售机会的能力。

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 的标准/要求

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 致力于将合作伙伴包含 IBM 中间件软件的解决方案打入市场。与由 IBM 认可的、进入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 的解决方案结合销售的 IBM 中间件软件被称为 IBM “授权软件”。

IBM 公司征寻在以下方面满足标准的合作伙伴：

- 具有解决方案销售经历和终端用户参考资料的解决方案经营模式之公司
- 至少有一项包含 IBM 授权软件的增值解决方案
- “软件业务伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)” 的会员
- 会员关系的责任 (信任度)

1. 经营模式

合作伙伴 50%以上的销售收入必须来自公司自己的技术产品或资产，或者是来源于合作伙伴的各种 IT 服务。实例包括：

- 合作伙伴开发和销售应用技术产品的许可证收入
- 合作伙伴对所开发和销售的应用技术产品的维护和支持
- 业务或应用技术方面的咨询服务
- IT 咨询服务
- 应用技术的用户化、设计及其服务的实施
- 软件产品的安装、集成、支持和培训服务

服务设施 (应用及其它托管服务)

只要合作伙伴参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”，就必须保留一项增值服务经营模式。需要合作伙伴有解决方案销售经历和至少三个用户参考资料来佐证其加盟该计划的资格。

* 不包括硬件及与硬件有关的服务。

2. 包含 IBM 授权软件的增值解决方案

欲加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 的合作伙伴必须至少拥有一项以 IBM DB2 信息管理软件、Lotus®软件、Tivoli®软件或者是 WebSphere®软件为基础的由 IBM 公司认可的增值解决方案。实例包括：

- 一项在 IBM 授权软件上操作的应用技术 (例如：使用 IBM DB2® Universal Database™ 软件的“Sale Force Automation”)

一项包含或在 IBM 授权软件上操作的服务。（实例包括用户化的应用软件设计、软件安装、用户化集成或产品培训）

一项应用软件结合一项服务

不适用于 IBM 软件技术的服务项目（例如：项目管理、一般终端用户支持），没有资格作为增值解决方案的部分。

解决方案交易

解决方案交易是指一项将增值解决方案和 IBM 授权软件销售给终端用户的买卖活动。该增值解决方案必须在交易总价 (total billed value) 中至少占 40%。

一项交易定义为由业务伙伴，或合作伙伴和 IBM 共同向终端用户提供适当的增值解决方案和相应的 IBM 授权软件时所产生的一系列发货票（一张或更多）。

此外：

- 所有的发货票据必须在 6 个月内结清，以便作为收入的一部分计入该增值解决方案
- 业务伙伴增值解决方案和 IBM 授权软件销售的营业总额构成了该增值解决方案的交易总额
- 在交易中 IBM 所占的部分指售出的其授权的软件，按用户的外部价格(external price)计算，即按照“建议零售价 (SRP)”或“建议批量价 (SVP)”来计算（哪个适用便按哪个来计算）¹
- 交易总帐面价值和 IBM 授权软件销售额之差，便是业务伙伴解决方案的销售收入
- 在一项交易中，业务伙伴所贡献的增值解决方案（即他们的应用技术、服务或带有服务的应用技术项目）必须至少占该交易帐面总额的 40%

¹有关 SVP 或 SRP 的地区信息，请参见“增值服务优先奖励计划操作指南(Value Advantage Plus Operation Guide)”。

增值解决方案交易值的计算

T=来自有关发货票据¹的、销售给终端用户的合作伙伴增值解决方案和 IBM 授权软件的交易总额

I=以建议零售价（Passport Advantage）或建议批量价（Passport Advantage Express）为依据计算的 IBM 授权软件²交易额。

P=业务伙伴贡献的交易额：T-I

P/T 必须大于或等于 40%

1. 合作伙伴在 6 个月内向其终端用户提供发票。不包括硬件。
2. 在交易中，以 Passport Advantage 或 Passport Advantage Express 方式销售的软件可以申请获得“增值服务优先奖励计划”中的销售奖励。

3. “软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)” 会员资格

每个“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的加盟者必须具有“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”会员资格。

通过“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”，业务伙伴有权得到许多利益优惠。这些利益优惠有助于增加销售额、提高市场份额，用 IBM 的软件技术打入新的市场。有关“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”的信息，可从以下网站获得：

<http://www.ibm.com/partnerworld/software>。

强烈推荐“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的加盟者购买由“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”提供的可选超值软件包(optional Value Package)。超值软件包为业务伙伴提供多方面的优惠利益。其中包括：

- 教育培训
- 技术支持服务
- 示范和试用版软件
- 运行内部业务软件
- 解决方案保证手册
- 现场技术指导

可享受的优惠利益之多少是按照“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”会员的级别而定的，建议“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的加盟者争取获得高级或金牌（最高）级会员资格。拥有更高会员级别（即高级或金牌级）的业务伙伴，有资格获取更多的优惠利益。可以通过在四个方面（即承诺、能力、用户满意程度和贡献）取得良好成绩来晋升为高级和金牌级会员。

4. 会员关系的责任（可信用度）

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的加盟者必须同意以下责任：

- 选择一个首选 IBM 软件分销商并与之保持某种关系
- 认定 IBM 首选分销商

参加 IBM “特殊贡献计划 (Top Contributor initiative)” 的合作伙伴必须为“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”指定同一个首选分销商

- 如果分销商有变化，请提前 30 日以书面形式通知 IBM 公司

允许在 12 个月之内改变一次分销商

- 在签订合同时，向分销商提供合作伙伴的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码和解决方案识别代码，以及分销商要求的软件安装报告资料。

如何加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”

对参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”有兴趣的合作伙伴，必须拥有“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”的会员资格。

此外，合作伙伴必须完成“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的申请程序。申请程序简介如下。

申请加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的合作伙伴及其首选分销商将由电子邮件通知其申请被认可与否。此外，还将获得有关该计划的进一步细节。

申请程序

- 按下列网址：<http://www.ibm.com/partnerworld/software> 访问“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”的网站。更新其“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”的档案资料。
- 选择“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”加盟申请。
- 完成下列申请步骤：

--接受“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件的条款和条件

--完成针对该计划的“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”档案资料

--提交申请，等待批准。

注意：如果要求纸张式的附件，申请加盟的合作伙伴可以打印出“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件，签署后邮寄到指定的地址。本过程是除了通过“软件合作伙伴发展计划”接受条款和条件以外的一个附加步骤。

一旦合作伙伴的加盟申请被 IBM 批准，申请者的“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”档案资料将在以下方面反映出有关加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的信息：

- 合作伙伴的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码。
- 由合作伙伴指定的首选分销商。
- IBM 认可的增值解决方案（带有系统提供的解决方案识别代码）。
- 对每项解决方案适用的授权 IBM 中间件软件。

档案资料将由合作伙伴维护。要求该档案资料每年必须重新生效一次。

从“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”档案资料中选取的信息将提供给首选分销商。

批准加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”，并不意味着将不允许合作伙伴从事其他原本进行着的转售活动。合作伙伴可以通过参加下列任何活动来获取基本折扣：

- 在开放式分销中转售任何 IBM “通行证优先 (Passport Advantage) 或者 IBM Passport Advantage Express 产品，无论是否被批准参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”。
- 向任何终端用户转售任何开放式分销产品。
- 通过分销商向任何终端用户提供“通行证优先”批量许可证。
- 转售维护更新业务。

“增值服务优先奖励计划附件(Value Advantage Plus Attachment)”

在“软件合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Software)”网站上申请加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”时，合作伙伴必须通过该网站同意“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件的条款。

注意：如果要求纸张式的附件，申请加盟的合作伙伴可以打印出“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件，签署后邮寄到指定的地址。本过程是除了通过“软件合作伙伴发展计划”接受条款和条件以外的一个附加步骤。

在 IBM 批准了合作伙伴加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的申请之后，“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件即告生效。

记录的保留

对于合作伙伴加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的记录，要求自有关解决方案交易之日起保留 3 年，以支持索求对额外折扣或影响费 (influence fee)。

参加“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的合作伙伴，在向终端用户转售软件产品时，必须保留与用户之间发生的、有关增值解决方案交易的各种发票或其他法律文件（如合同）的复印件，该交易中应包含 IBM 的授权软件。

对于合作伙伴推荐终端用户到 ibm.com 网站而实现的软件销售，合作伙伴必须保留销售增值解决方案给用户开据的各种发票或其他法律文件（如与用户签订的合同）复印件。

修正

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件将无修正。

更新/终止

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件将自动更新，除非被 IBM 或者加盟的合作伙伴的任何一方在 2 周内以书面通知终止。

如何获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”提供的奖励

额外折扣或影响费 (Influence Fee)

“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”奖励以下列形式之一提供给加盟计划的合作伙伴：

- 当合作伙伴将包含在增值解决方案内的 IBM 授权软件销售给终端用户时，通过合作伙伴的首选分销商，获得额外的折扣。或者
- 由 IBM 公司直接付给合作伙伴“影响费”。这些加盟计划的合作伙伴并不销售包含 IBM 授权软件的增值解决方案，而是推荐终端用户访问 ibm.com 网站，并最终促成软件交易的实现。

合作伙伴需要向这些终端用户提供如何通过 ibm.com 订购软件的指导。

该奖励适用于通过 Passport Advantage 或者 Passport Advantage Express 方式销售给终端用户的新许可证。

被 IBM 指定为“大型企业许可证协议(Enterprise License Agreement)”，通过“Passport Advantage(通行证优先)”方式签订的销售合同不具有获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”奖励的资格。更新许可证(renewals)也不具有获得该奖励的资格。

为了获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”奖励，在合作伙伴的“软件合作伙伴发展计划”档案资料中确认的 IBM 授权软件，在每次交易中必须结合合作伙伴的增值解决方案一同销售。

在每次有资格的交易中，“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的加盟者必须通过向他们的首选分销商，或者 ibm.com（无论以何种成交方式）提交以下材料来索求奖励：

- 通常 Passport Advantage 或 Passport Advantage Express 优先资格所要求的终端用户信息（即：名称、地址、邮政编码、电子邮件识别等）
- 合作伙伴的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码
- 与适用增值解决方案相关的解决方案识别代码

合作伙伴可以销售不属于有资格的增值解决方案交易部分的软件许可证，但是合作伙伴不得由于签订了这类软件的销售合同而申请“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励。

影响费的支付

通过 ibm.com 签订软件销售合同，可获得影响费。它是通过在销售给终端用户 IBM 授权软件的净销售价格(the net value billed)上乘以一个百分数来计算的。

授权软件的净销售价格是指“建议零售价(the Suggested Retail Price)”或“建议批量价(Suggested Volume Price)”，哪个适用便采用哪个，并扣除任何折扣或赊欠(credits)。各种税和运费不包括在奖励的计算中。影响费将在交易发生那个季度的下一个季度中支付。

授权软件

授权软件是指 IBM 同意业务伙伴将其包含在他们的增值解决方案中的 IBM 中间件软件产品。以下列出的一种或更多 IBM 软件品牌必须与某个增值解决方案相结合：DB2、Lotus、Tivoli 或 WebSphere。该信息将保存在“软件合作伙伴发展计划”的合作伙伴档案资料中。

软件分销

以下信息适用于以 Passport Advantage Express 模式转售 IBM 软件产品的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”加盟者。

如果终端用户还没有购买必要的 IBM 软件来实现合作伙伴的增值解决方案，业务伙伴就有责任将必需的 IBM 软件提供给该终端用户。

业务伙伴按以下方法去做：

1. 从他们的首选分销商处订购 Media & Documentation Kits ,同时订购 IBM 的软件许可证，或者
2. 只从分销商处订购 IBM 的软件许可证。让终端用户从通行证优先在线网站(Passport Advantage Online web site)购买软件。为终端用户提供进入该网站的资格，以便购买适用的软件许可证。

如果合作伙伴的终端用户已经拥有了实施合作伙伴增值解决方案所必要的 IBM 软件的拷贝，并希望得到该软件额外的拷贝，业务伙伴只需从他们的首选分销商处订购 IBM 的软件许可证。

以下信息适用于以 Passport Advantage 模式转售 IBM 软件产品的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”加盟者。

如果合作伙伴在 Passport Advantage 模式下向终端用户转售 IBM 软件，就所销售的软件而言，他们将不对软件分销商负责。

遵从 (Compliance)

IBM 将以抽查的方式检查合作伙伴遵从“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”附件（协议）的情况。

实例

例 1：“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 奖励是以额外折扣的形式提供给解决方案提供商或者独立软件开发商的。

如果某个业务伙伴有能力向终端用户提供包含 IBM 软件或建立在 IBM 中间件软件基础上的解决方案。那么该业务伙伴或者是一个 2 级解决方案提供商(SP)，向终端用户转售 IBM 软件并提供软件安装和产品培训服务；或者是一个 2 级独立软件开发商(ISV)，转售 IBM 软件，并为终端用户开发结合使用 IBM 中间件软件的用户化软件应用技术产品。

业务伙伴通过“软件合作伙伴发展计划”网站完成了整个申请程序，即成为被批准的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”加盟者。作为申请程序的组成部分，业务伙伴已经指定了一个首选分销商并填报了有关其增值解决方案出货配置信息。

作为申请审批过程的组成部分，IBM 要审查业务伙伴的增值解决方案。如果申请被批准，该解决方案将被给予一个系统生成的、独特的解决方案识别代码。该解决方案识别代码通过“软件合作伙伴发展计划”系统生成，并只适用于合作伙伴经 IBM 命名和被批准的增值解决方案。此外，还将给合作伙伴提供一个独特的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码。

业务伙伴已经为他们的增值解决方案确定了终端用户。该终端用户便是 ABC 公司。ABC 公司已经决定购买包含 IBM 中间件软件的增值解决方案产品。

业务伙伴与其首选分销商联系，并向分销商提供与购买包含在增值解决方案中的 IBM 中间件软件有关的 ABC 公司的必要的信息（如名称、地址、邮政编码、电子邮件 ID 等）。业务伙伴还需向分销商提供其“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码和与增值解决方案相关的解决方案识别代码，以便从分销商处获得额外折扣。

业务伙伴通知 ABC 公司，IBM 将会寄发中间件软件的“权利证明(Proof of Entitlement)”。IBM 将对 ABC 公司购买的每个许可软件拷贝寄发“权利证明(Proof of Entitlement)”。业务伙伴通知 ABC 公司，IBM 还将对 ABC 公司履行授权软件的权利（即软件的维护，包括软件升级准许权和技术支持服务）。

业务伙伴提供给终端用户的发票必须清楚地反映出解决方案或服务的销售是针对经 IBM 命名和批准的解决方案产品。

例 2：“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”奖励是以“影响费”的形式提供给系统集成商的。

如果某个业务伙伴有能力向终端用户提供包含 IBM 软件或建立在 IBM 中间件软件基础上的用户化的软件集成产品。那么该业务伙伴便是不从事转售 IBM 软件产品的系统集成商(SI)。该系统集成商(SI)通过“软件合作伙伴发展计划”网站完成了申请程序，即成为被批准的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”加盟者。

该业务伙伴的用户化软件集成产品已经过 IBM 审查并被批准作为一项认可的增值解决方案。该增值解决方案从“软件合作伙伴发展计划”得到了一个系统生成的、独特的解决方案识别代码。该系统集成商(SI)还获得了一个“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码。

该系统集成商(SI)已经为其无线增值解决方案确定了终端用户。该终端用户便是 XYZ 公司。XYZ 公司已经决定购买该系统集成商(SI)包含 IBM 中间件软件的用户化软件集成产品。终端用户将需要通过 ibm.com 网站订购软件产品。在签订合同时，终端用户必须向该网站提供有关 SI 的增值解决方案识别代码和 SI 的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”识别代码。这些信息是必要的，以便 IBM 向该 SI 支付影响费(Influence Fee)。因为该软件集成商 (SI) 推荐终端用户到 ibm.com 购买了包含在 SI 增值解决方案中的 IBM 软件产品。

IBM 将会给 XYZ 公司寄发其中间件软件的“权利证明(Proof of Entitlement)”。IBM 将对 ZYX 公司购买的每个软件许可证拷贝寄发“权利证明(Proof of Entitlement)”。IBM 还将对 XYZ 公司履行授权软件的权利（即软件的维护，包括软件升级准许权和技术支持服务）。

IBM 将直接向该软件集成商 (SI) 支付影响费(Influence Fee)。

常见问题解答

问：什么样的增值解决方案有资格成为“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”中认可的增值解决方案？其标准是什么？

答：必须是一个建立在 IBM 授权软件基础上的增值解决方案，尤其是 IBM 的中间件软件。实例包括：

1. 一个在 IBM 授权软件之上操作的应用解决方案。
2. 一个包含 IBM 授权软件或在 IBM 授权软件之上操作的服务解决方案，例如用户化的应用软件设计、软件安装、用户化集成或产品培训。
3. 结合服务内容的应用软件解决方案。

问：加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴可以享受哪些优惠利益？

答：作为加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴，有资格获得充分的财经奖励。当业务伙伴将 IBM 授权的软件包含在其认可的增值解决方案中，销售给终端用户时，即可得到奖励（或激励）。奖励是以额外折扣的形式由首选分销商发给结合 IBM 授权软件转售其增值解决方案的业务伙伴的。或者以影响费(Influence Fee)的形式由 IBM 直接支付给业务伙伴，这些业务伙伴虽然不转售软件，但推荐终端用户到 IBM 的电子商务网站 ibm.com 实现软件交易。该奖励适用于通过 Passport Advantage 或者 Passport Advantage Express ---一种针对中间市场终端用户的新型、简捷的购买方式销售 IBM 分销的中间件软件产品的新型许可证。

问：申请加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴如何选择其首选分销商？

答：在“软件合作伙伴发展计划”网站的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”申请程序中将会提供一个在所在国家/地区的 IBM 分销商名录列表。作为申请程序的组成部分，业务伙伴将在其中选择一个首选分销商。

问：Passport Advantage Express(PAX) 和 Passport Advantage(PA)有什么区别？

答：两者不同的方面包括：实体范围、软件的获取、价格模式、软件的维护（即软件升级准许权和技术支持服务）、更新比例(renewal proration)。有关 Passport Advantage Express(PAX) 和 Passport Advantage(PA)的信息，可通过以访问下网站查找到：www.ibm.com/software/passportadvantage

问：“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”是如何与 IBM PASS (Passport Advantage Solution Selling)计划协作的？

答：为独立软件开发商(ISVs)设计的 IBM PASS (Passport Advantage Solution Selling)是一种与“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”相伴的计划。它通过 Passport Advantage 方式，使选择的独立软件开发商的应用解决方案得以销售。这些 IBM PASS 的解决方案可以由 2 级转售商通过他们的 IBM 分销商来订购，和订购其他 Passport Advantage 产品一样。

IBM PASS 独立软件开发商是一些典型的开发/市场营销组织，他们与加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴密切合作。后者将主要销售 IBM PASS 解决方案，作为 IBM 认可的增值解决方案的一部分，与他们的服务及 IBM 软件捆绑在一起销售。只有作为解决方案一部分的授权 IBM 中间件软件的销售，才有资格获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的折扣或影响费。此外，该独立软件开发商 (ISV) 从 IBM PASS 获得的应用软件销售价值将计入业务伙伴符合条件的解决方案交易额中。

问：“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”是如何与“特殊贡献计划(Top Contributor initiative)”配合的？

答：尽管业务伙伴可以同时加盟这两项计划，但每笔交易只能计入一项计划中，而不是同时计入二者当中。IBM 将首先审查确认在下订单时，交易是否符合“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”之要求。如果符合条件，业务伙伴将有资格获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励，该交易将不被计入“特殊贡献计划(Top Contributor initiative)”中。如果不符合“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”规定的条件，该交易将只被计入“特殊贡献计划”当中。

问：如果加盟了“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴想在多个国家/地区/进行销售活动，应如何做？

答：业务伙伴必须在每个国家或地区都分别申请加入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”。

问：如果加盟了“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴有多个增值解决方案，应如何做？

答：每个增值解决方案必须经过 IBM 批准，并提供有特有的解决方案识别代码。对于每项与场终端用户进行的、包含 IBM 授权软件的解决方案交易，业务伙伴都有资格获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励。

问：业务伙伴如何利用“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”网站申请加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”？

答：业务伙伴必须完成“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”网站提供的在线申请程序。申请的审批处理大约需要 3 周时间。

问：对于使用 Passport Advantage 和 Passport Advantage Express 购买方式的新终端用户（意指不具有当前 Passport Advantage Online(在线)用户代码和在 IBM 没有信用记录的新用户），业务伙伴应将该终端用户介绍到 IBM 的电子销售网站 ibm.com。该终端用户需要向销售网站提供业务伙伴的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 识别代码和相关的解决方案识别代码。

如果终端用户已经是 Passport Advantage Online 用户（意指已具有当前 Passport Advantage Online 用户代码并在 IBM 有信用记录的老用户），业务伙伴应介绍该终端用户使用 Passport Advantage Online（通行证优先在线）的“电子订购手段 (eOrdering facility)”。该终端用户需要在订购入口 (order entry) “键入” 业务伙伴的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)” 识别代码和相关的解决方案识别代码。

问：什么是“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”？

答：“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”是针对销售 IBM 软件和解决方案的业务伙伴推出的一个软件市场营销支持计划。该计划为会员提供了许多优惠政策，利用 IBM 的软件技术产品帮助业务伙伴不断增加销售量、提高市场份额、打入新兴市场。

问：什么是“软件开发商合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Developers)”，它与“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”是什么关系？

答：“软件开发商合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Developers)”为利用 IBM 软件技术创建各种解决方案的开发商们提供了 IBM 全球资源的入口点。

两个计划都属于“IBM 伙伴联盟 (IBM PartnerWorld®)”中的计划。业务伙伴的主要经营模式和经营重点决定了哪个计划将能更好地满足他们的需要。有关“软件开发商合作伙伴发展计划 (PartnerWorld for Developers)”和“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”的信息，在下列网站提供：<http://www.ibm.com/partnerworld>。

问：如果一个业务伙伴已经被批准认可了一项“现在就开始(Start Now)”计划中的中小企业电子商务基础构架解决方案，并与几个终端用户进行过解决方案的交易，请问该业务伙伴是否可以被批准加入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”？

答：该业务伙伴仍需提出加入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的申请。但是，在“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”之下，“现在就开始(Start Now)”计划中的解决方案有资格作为一项已被 IBM 预先批准的解决方案。

问：如果一个业务伙伴已经被“现在就开始解决方案认证计划(Start Now Solution Proven)”独立软件开发商批准作为一项解决方案的提供商，并正在将该独立软件开发商利用 IBM 中间件软件开发的应用技术产品和服务销售给某个终端用户，请问该业务伙伴是否可以被批准加入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”？

答：该业务伙伴仍必须通过“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”提出加入“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的申请。但是，在“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”中，“现在就开始解决方案认证计划(Start Now Solution Proven)”中的解决方案有资格作为一项已被 IBM 预先批准的解决方案。

问：在上述情况下，即使业务伙伴并未实际开发“现在就开始解决方案认证计划(Start Now Solution Proven)”中的应用技术产品，是否有资格申请“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励？

答：有资格。尽管业务伙伴并未实际开发“现在就开始解决方案认证计划(Start Now Solution Proven)”中的应用技术产品，但只要业务伙伴的交易符合“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”和解决方案交易的要求（即业务伙伴已被批准加入 VAP 计划），就有资格申请获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励。

术语解释

- **应用软件(Application Software)**是为某个特殊解决方案而设计开发的软件[如财务、销售力量自动化(sales force automation)、客户关系管理 (CRM---Customer Relationship Management) 等]。
- **授权软件(Authorized software)**是指包含在由 IBM 认可的业务伙伴增值解决方案中的 IBM 中间件软件。业务伙伴将其由 IBM 认可的增值解决方案结合 IBM 授权软件销售给终端用户，便有资格获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的财经奖励。
- **遵从审查(Compliance review)**是由 IBM（或者其代理）进行的一种分析，以便确认在与终端用户进行的“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”解决方案交易中，至少 40%的增值是来自非 IBM 中间件软件产品（即软件应用技术、重复性的服务或者是建立在 IBM 软件技术基础上的软件应用技术和服务的结合）。
- **分销商(A Distributor)**是在 IBM 合同协议的约定下将软件产品转售给销售 IBM 中间件软件的业务伙伴（即 2 级转售商）的销售商。分销商以多种形式的服务支持 IBM 中间件软件的 2 级转售商，这些服务包括（不只限于）订单管理、信用、市场开发及业务伙伴满意度。根据 IBM 分销商协议书 (IBM Distributor Agreement) 之规定，分销商不能直接向终端用户销售产品。由加盟“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”的业务伙伴选择的首选分销商来履行终端用户的软件合同，这些合同是有资格获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”财经奖励的。
- **终端用户(End user)**是指任何购买软件自用，而不再售出的用户。终端用户不能是业务伙伴公司中的一部分。
- **独立软件开发商(Independent software vendor --- ISV)**以开发和销售软件产品为其主要经营模式。ISV 可以出售与其软件产品有关的服务，但他们的业务主要还是围绕应用软件的开发和销售。
- **中间件软件(Middleware)**是建立在基础构架技术上的软件，使各种应用软件和其他信息技术的应用软件得以顺利运行。
- **操作系统(Operating System)**是一种控制计算机的输入/输出系统如键盘和磁盘驱动器，以及载入和运行其他计算机程序的软件。操作系统还是一系列的机制和方针，协助定义受控的系统资源共享。Linux®、AIX®、Windows®和 OS390®就是操作系统的实例。“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”未考虑对操作系统的财经奖励。
- **解决方案识别代码(Solution identification number)**是由“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”系统生成的特有的、与业务伙伴的增值解决方案相对应的代码。该解决方案识别代码（或解决方案识别符）必须包含在每项 IBM 授权软件的销售合同中，作为“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”解决方案交易的一部分，以便确认业务伙伴获得“增值服务优先奖励计划 (Value Advantage Plus)”财经奖励的资格。

- **解决方案提供商(solution provider---SP)** 将各种解决方案如软件安装服务、应用软件、通信服务和其他技术服务组合为“交钥匙 (turn key)” 解决方案，提供给终端用户。
- **解决方案交易(Solution transaction)**是将业务伙伴的增值解决方案和 IBM 授权软件提供给终端用户的销售活动。其中增值部分所占的比例至少应是总的帐面销售额的 40%。交易的营业额可能反映在一张或更多的发票上，这些发票来自业务伙伴或业务伙伴和 IBM 公司。必须在 6 个月内结清。授权软件的价值用“建议批量价格(SVP)”或“建议零售价格(SRP)”计算，哪个适用便使用哪个²。
- **系统集成商(System integrator---SI)**以提供专业信息技术咨询和服务为其主要经营模式。他们重点为用户推荐各种软件解决方案和/或为终端用户实施各种解决方案。
- **增值服务优先奖励计划识别代码(Value Advantage Plus Identification Number)**是提供给增值服务优先奖励计划加盟者的特定代码。该识别代码在签订 IBM 授权软件销售合同及申请“增值服务优先奖励计划(Value Advantage Plus)”财经奖励时要用到。该代码是在业务伙伴加盟“增值服务优先奖励计划(Value Advantage Plus)”的申请被批准时提供的。它被记录在业务伙伴的“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”的档案资料中。业务伙伴的“增值服务优先奖励计划识别代码(Value Advantage Plus Identification Number)”与其“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”的会员 ID (识别符)是不同的。

²有关 SVP 或 SRP 的地区信息，请参见“增值服务优先奖励计划操作指南(Value Advantage Plus Operation Guide)”

使折扣加倍的 Linux 奖励计划

在任何提供奖励机会之处，有资格加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”的业务伙伴可获得加倍的折扣。该折扣通常是由 IBM 针对一些交易而建议提供的，这些交易指将 IBM 软件结合认可的、建立在 Linux 平台上的解决方案进行销售的活动。

为使上述交易符合条件，IBM 必须在自 2003 年 8 月 18 日（含 18 日）起至 2004 年 6 月 30 日之前这段时间内收到来自业务伙伴首选分销商的定单。

注意：该优惠政策仅在某些国家提供。如果在贵国或地区，您有任何有关通过 Linux Incentive(奖励计划)使折扣加倍的问题，请与当地的 PartnerWorld Contact Services/Membership Centre 联系。

附加说明

拥有一项被批准(认可)的解决方案的“增值服务优先奖励计划(VAP)”加盟者，结合其解决方案向由 IBM 指定的中小企业用户销售 IBM 授权软件，均有资格从其首选分销商处获得建议的*30%的折扣。通过这个新的奖励计划，当其解决方案符合下列条件时，业务伙伴们将有资格获得高达 60%的折扣 – 即将通常的折扣加倍：

- 经过调整或创建使 IBM 软件在 Linux 平台上运行
- 以一项 Linux 平台可识别的解决方案注册“增值服务优先奖励计划(VAP)”，并且
- 销售给在 Linux 平台上使用 IBM 软件的中小企业用户。

*** 注意：**业务伙伴从其分销商获得的实际折扣，只取决于分销商而非 IBM。

自 2003 年 8 月 18 日起，业务伙伴可开始通过“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”注册加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”的各种 Linux 解决方案。

资格

“使折扣加倍的 Linux 奖励计划 (The Double Your Discount with Linux incentive)”适用于通过 Passport Advantage Express 或 Passport Advantage 销售的各种新的软件产品许可证，但不包括被认定为大型企业许可证协议(Enterprise License Agreements---ELA)的、作为 Passport Advantage 合同一部分的交易。收缩性薄膜包装产品的销售或维护更新的销售亦不在此列。

所有满足要求并被批准加入“增值服务优先奖励计划(VAP)”的业务伙伴均有资格参加“使折扣加倍的 Linux 奖励计划 (The Double Your Discount with Linux incentive)”。

要使某项解决方案有资格成为“使折扣加倍的 Linux 奖励计划 (The Double Your Discount with Linux incentive)”的奖励对象，必须使其明确地注册为 Linux 解决方案，并以一项 Linux 系统可识别的解决方案被批准加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”。所有交易必须使用由 IBM 提供给业务伙伴们的、唯一分配的 Linux 解决方案识别符(Linux Solution Identifier)来下定单。

欲申请加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”或寻求对解决方案的批准，包括各种 Linux 解决方案，业务伙伴必须通过“软件合作伙伴发展计划(PartnerWorld for Software)”，提交加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”申请表。对业已批准加盟“增值服务优先奖励计划(VAP)”的解决方案，尽管也许它们能在 Linux 平台上运行，仍必须重新注册，使之可由 Linux 系统识别。在更新的操作指南(an updated Operations Guide)上，将向已被批准加入“增值服务优先奖励计划(VAP)”的业务伙伴提供有关参加“使折扣加倍的 Linux 奖励计划 (The Double Your Discount with Linux incentive)”的进一步详细信息。

该奖励计划不适用于对大型企业用户(Enterprise Customers)的销售交易。

本通告未对通过 ibm.com 而提供的“增值服务优先奖励计划(VAP)”影响费(influence fee)做任何更改。该影响费对所有合格的交易仍保持有效，其中也包括 Linux 可识别的解决方案的交易。

IBM 保留随时撤消或者更改 Linux 奖励计划及相关优惠政策之权利。IBM 保留对加盟本计划及各种相关优惠做出最终决定的权利。对其他限制条款也适用。

©2003 IBM 公司版权所有
IBM（美国）公司地址
11400 Burnet Road
Austin, Texas 78758

2003 年 2 月在美国生产

版权所有

IBM、DB2、DB2 Information Management Software、DB2 Universal Database、Lotus Tivoli、WebSphere、AIX、OS390、PartnerWorld 均已注册商标或均是“国际商用机器公司（IBM）”在美国的和其他国家和地区的注册商标。

Windows 是微软公司(Microsoft Corporation)在美国的和其他国家和地区的注册商标。

Linux 是 Linus Torvalds 的注册商标。