



适用于中华人民共和国（“中国”）的思科价值激励计划第 30 期

思科® 价值激励计划 (VIP) 是一个全面的后端激励计划，旨在帮助转售企业网络、安全、协作和数据中心产品的思科渠道合作伙伴提高利润。此计划将为那些在六个月或三个月的计划期内实现计划目标的中华人民共和国（“中国”）合作伙伴提供奖励，奖励形式为对未来的采购订单提供贷款抵扣（“激励”）。价值激励计划第 30 期 (VIP 30) 的起止时间为 2017 年 7 月 30 日至 2018 年 1 月 27 日。

参加条件

思科价值激励计划第 30 期包含 1 个路径和 4 个子路径。每个子路径的参加条件各不相同。所有子路径都遵循相同的特定注册期限，但是每个子路径必须单独取得激励计划要求，才能获得奖励。

表 1 列出了思科价值激励计划第 30 期的子路径，以及相应的必备条件。

表 1. 思科价值激励计划 (VIP) 第 30 期各子路径的必备条件（准入条件）

VIP 30 路径	VIP 30 子路径	注册参加本计划时的要求
架构	企业网络	高级核心和广域网服务专业化认证和/或高级统一接入专业化认证和/或高级企业网络架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证
	安全	高级安全架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证
	数据中心	高级数据中心架构专业化认证和/或统一交换矩阵技术专业化认证和/或统一计算技术专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证

VIP 30 路径	VIP 30 子路径	注册参加本计划时的要求
	协作	高级协作架构专业化认证和/或思科网真® 视频 ATP 大师级专业化认证（包括卫星、跨国、全球和远程认证）和/或 Express 视频专业化认证和/或高级视频专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证

在注册思科价值激励计划时，您必须持有所要求的专业化认证、认证、资格或授权技术提供商 (ATP) 资格。您还必须能够使用思科合作伙伴访问在线 (PAL) 工具提供客户的联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址）。如果您不能使用这个工具，请与思科合作伙伴客户经理 (PAM) 联系，获取使用权限。

注册流程

如要注册参加某个路径，您必须满足该路径下至少一个子路径的必备条件。有关具体的必备条件，请参见表 1。成功注册参加某个路径后，只要符合子路径要求，您可以注册参加该路径下的任何子路径。所有参加计划的合作伙伴都需要在 <http://www.cisco.com/go/ppe> 进行注册。注册成功后，合作伙伴会收到确认电子邮件，其中会注明符合条件的特定子路径。

VIP 30 的注册申请受理期限如下表 2 所示。如果您对注册有任何问题，请于注册期限结束之前，向客户服务中心 (CSC) 反映问题。通过邮件而不是使用 CSC 报告的问题将不予受理。

表 2. VIP 第 30 期的时间安排

计划期	持续时间	注册开始日期	注册截止日期	在 2018 年 1 月 27 日以前订购，并在 2018 年 2 月 10 日前发货的订单领取奖励的大致日期	在 2018 年 1 月 27 日以前订购，但在 2018 年 2 月 10 日至 2018 年 4 月 28 日期间才发货的订单领取奖励的大致日期
2017 年 7 月 30 日至 2018 年 1 月 27 日	六个月	2017 年 7 月 30 日	2017 年 9 月 8 日	2018 年 4 月	2018 年 7 月
2017 年 10 月 29 日至 2018 年 1 月 27 日	三个月	2017 年 10 月 29 日	2017 年 11 月 24 日	2018 年 4 月	2018 年 7 月

奖励条件

客户满意度条件

合作伙伴可以通过以下方式满足客户满意度 (CSAT) 要求：从参加 VIP 之日起到 2018 年 1 月 27 日为止，持续拥有金牌、全球金牌或高级级别的思科认证。不符合金牌、全球金牌或高级认证要求的合作伙伴必须至少提供 30 个（金牌）或 10 个（高级、优选和注册）客户的联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址），才能满足 VIP 条件（在适当的情况下）。有关思科客户满意度调查流程的更多信息，请访问 <http://www.cisco.com/go/csats>。如果合作伙伴未能提供所需数量的客户联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址），则该合作伙伴在任何子路径中均不具有奖励资格。无论客户联系信息数量（包括客户满意度调查将发送到的邮箱地址）和跟进活动情况如何，未满足金牌认证要求的金牌认证合作伙伴均不具有获得金牌认证额外的奖励资格。六个月计划和三个月计划的客户满意度条件是相同的。

全球客户满意度调查期限	<p>在以下日期之间提供的有效客户联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址）将纳入该合作伙伴的思科价值激励计划客户满意度调查要求。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 开始日期：2017 年 7 月 30 日 • 结束日期：2017 年 1 月 27 日
可以作为调查对象的客户	<ul style="list-style-type: none"> • 对于尚未由思科或其他合作伙伴在当前财年内提供的客户，合作伙伴必须提供客户的联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址）。 • 合作伙伴不得提供自己公司邮箱域名的邮箱地址或任何联营公司（例如，同一公司的不同业务部门或母公司的子公司）的联系信息。 • 合作伙伴可以提供在本 VIP 计划期开始之前从其处购买过思科产品和服务的客户的联系信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址），前提是该合作伙伴在当前 VIP 计划期内仍在为上个 VIP 计划期所售的产品提供服务。
有效的客户调查答卷	<p>只有在太平洋时间 2018 年 1 月 27 日下午 5 点之前收到的客户联系人信息（包括接收客户满意度调查的邮箱地址），才会被视为符合客户满意度调查条件。</p>

专业化认证、认证和销售量条件

架构路径

合作伙伴必须满足以下任意一个子路径的必备条件，才能注册参加架构路径：企业网络、安全、数据中心、协作。只要满足相关要求，合作伙伴即有资格同时获得多个子路径的奖励。

企业网络子路径

必须满足表 3 中的所有条件，才能获得企业网络子路径的奖励资格。

表 3. 企业网络奖励条件

条件	如果注册参加六个月计划	如果注册参加三个月计划
专业化认证/资格/认证	<p>从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级核心和广域网服务专业化认证和/或高级统一接入专业化认证和/或高级企业网络架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。</p>	<p>从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级核心和广域网服务专业化认证和/或高级统一接入专业化认证和/或高级企业网络架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。</p>
销售量**	<p>所购买的符合条件的企业网络产品的 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。</p>	<p>所购买的符合条件的企业网络产品的 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。</p>

安全子路径

必须满足表 4 中的所有条件，才能获得安全子路径的奖励资格。

表 4. 安全奖励条件

条件	如果注册参加六个月计划	如果注册参加三个月计划
专业化认证/资格/认证	从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级安全架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。	从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级安全架构专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。
销售量**	所购买的符合条件的安全产品的 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。	所购买的符合条件的安全产品的 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。

数据中心子路径

必须满足表 5 中的所有条件，才能获得数据中心子路径的奖励资格。

表 5. 数据中心奖励条件

条件	如果注册参加六个月计划	如果注册参加三个月计划
专业化认证/资格/认证	从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级数据中心架构专业化认证和/或统一交换矩阵技术专业化认证和/或统一计算技术专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。	从获得专业化认证/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级数据中心架构专业化认证和/或统一交换矩阵技术专业化认证和/或统一计算技术专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。
销售量**	所购买的符合条件的数据中心 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。	所购买的符合条件的数据中心 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/资格/认证的具体情况而定。

协作子路径

必须满足表 6 中的所有条件，才能获得协作子路径的奖励资格。

表 6. 协作奖励条件

条件	如果注册参加六个月计划	如果注册参加三个月计划
专业化认证/ATP 认证/资格/认证	从获得专业化认证/ATP/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级协作架构专业化认证和/或思科网真® 视频 ATP 大师级专业化认证（包括卫星、跨国、全球和远程认证）和/或 Express 视频专业化认证和/或高级视频专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。	从获得专业化认证/ATP/资格/认证之日起至 2018 年 1 月 27 日，必须始终持有有效的高级协作架构专业化认证和/或思科网真® 视频 ATP 大师级专业化认证（包括卫星、跨国、全球和远程认证）和/或 Express 视频专业化认证和/或高级视频专业化认证和/或大师级、高级或 Express 云服务和托管服务资格和/或全球金牌认证。

条件	如果注册参加六个月计划	如果注册参加三个月计划
销售量**	所购买的符合条件的协作 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/ATP/资格/认证的具体情况而定。	所购买的符合条件的协作 SKU，必须达到最低净订购金额。***计算最低订购金额的时间范围视合作伙伴注册及获得专业化认证/ATP/资格/认证的具体情况而定。

**销售量：如果合作伙伴注册六个月计划，最低订购金额将从 2017 年 7 月 30 日开始计算；如果合作伙伴注册三个月计划，最低订购金额将从 2017 年 10 月 29 日开始计算。对于在六个月或三个月计划注册期限之外获得子路径认证的合作伙伴，最低订购金额将从获得专业化认证、ATP 认证或其他适用资格之日起开始计算。对于所注册的路径下的所有子路径，最低订购金额目标将视注册的计划持续时间而定（六个月计划或三个月计划）。对于全球金牌认证合作伙伴，企业网络、安全、数据中心和协作子路径的最低订购金额目标应以全球金牌认证的最低订购金额目标为准。

- 注册参加价值激励计划并直接从思科订购产品的合作伙伴：当订单状态变为“Cisco booked”（思科订购）后，即表明此次直接订购已被承认。
- 注册参加价值激励计划并通过思科授权经销商订购产品的合作伙伴：无论合作伙伴何时从经销商处订购产品，只有在产品发货并开具发票之后，思科才承认该经销商销售点 (POS) 的有效性。对于通过授权经销商购买产品的合作伙伴，思科将根据上报日期（经销商向思科上报 POS 交易的日期）来判断订购是否符合条件。就 VIP 第 30 期而言，只有在 2018 年 1 月 25 日之前上报的 POS 交易才视为有效交易。如果分销订单通过思科的渠道预订中立 (CBN) 流程提交，则会被转换为直接订单并按直接订单处理。因此，CBN 订单的截止日期与直接订单的截止日期一致，即 2018 年 1 月 27 日之前订购，2018 年 4 月 28 日之前发货。如果分销订单通过分销可视性 (DSV) 流程提交，DSV 订单的截止日期也与直接订单的截止日期一致：在 2018 年 1 月 27 日之前完成 DSV 订购，并在 2018 年 4 月 28 日之前完成 DSV POS 交易上报，才能被 VIP 30 视为有效的交易。

最低订购金额列表

***三个月计划的最低订购金额目标是后述六个月计划最低订购金额目标的一半。最低订购金额目标的单位为美元 (USD)。

	企业网络	安全	数据中心	协作
中国	400,000	50,000	100,000	80,000

奖励

基础奖励

思科将根据表 2 所示计划期内所有用于转售且符合条件的 SKU 的净出货量，为符合各个价值激励计划子路径奖励条件的合作伙伴提供基础奖励，奖励百分比详见表 7。

额外奖励

- 金牌认证/大师级云服务和托管服务计划合作伙伴奖励：**思科将根据表 2 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和所有权转让）订单且符合条件的 SKU 的净出货量，为符合安全、数据中心和协作子路径奖励条件的金牌认证合作伙伴和/或全球金牌认证合作伙伴和/或大师级云服务和托管服务计划合作伙伴提供 1% 的额外奖励。此外，思科将根据表 2 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和所有权转让）订单且符合条件的 SKU 的净出货量，为符合企业网络子路径奖励条件的金牌认证合作伙伴和/或全球金牌认证合作伙伴和/或大师级云服务和托管服务计划合作伙伴提供适用于 D 类和 E 类 SKU 的 1% 的额外奖励。

- **大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励：**思科将根据表 2 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和所有权转让）订单且符合条件的 SKU 的净出货量，按照以下奖励百分比为符合相应子路径奖励条件的具有特定 Cisco Powered 服务资格的大师级专业化认证和/或云服务和托管服务计划合作伙伴提供额外的奖励：协作子路径 - 3%；安全子路径 - 2%；数据中心子路径 - 1%。

如果合作伙伴持有大师级协作专业化认证，或者云服务和托管服务计划合作伙伴持有与协作相关的特定 Cisco Powered 服务资格，则可以在协作子路径下享受大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有网真视频大师级 ATP 认证，则可以在协作子路径下享受仅适用于网真 SKU 的大师级专业化认证 /Cisco Powered 合作伙伴奖励（有关详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipskus）。如果合作伙伴持有大师级安全专业化认证，或者云服务和托管服务计划合作伙伴持有与安全相关的特定 Cisco Powered 服务资格，则可以在安全子路径下享受大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有大师级云构建商专业化认证，或者云服务和托管服务计划合作伙伴持有与数据中心相关的特定 Cisco Powered 服务资格，则可以在数据中心子路径下享受大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。

- **客户突破奖励(UCS Account Breakaway)：**如果合作伙伴在表 2 所示计划期内利用已获批准的 UCS/Hyperflex 客户突破交易完成订购，思科将根据 VIP 和客户突破计划下所有符合条件的 SKU 的净出货量，为合作伙伴提供 2% 的额外数据中心子路径奖励。

注： 合作伙伴必须在注册时拥有金牌认证和/或全球金牌认证，并且/或者具有思科云服务和托管服务计划下的大师级合作伙伴资格，并在整个计划期内保持该认证和/或资格，才能获得金牌认证/大师级云服务和托管服务资格合作伙伴奖励。合作伙伴必须在注册时拥有特定 Cisco Powered 服务的 Cisco Powered 服务资格和/或大师级专业化认证，并在整个计划期内保持该资格和/或认证，才能获得大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。

表 7 总结了各 VIP 路径的基础奖励和额外奖励的百分比。

表 7. 架构路径奖励百分比

	奖励类别	企业网络	安全	数据中心	协作
基础奖励	A	20%	20%	20%	20%
	B	15%	15%	15%	15%
	C	10%	10%	10%	10%
	D*	8%	8%	8%	8%
	E*	6%	6%	6%	6%
	F	5%	5%	5%	5%
	G	4%	4%	4%	4%
	H	3%	3%	3%	3%
	I	2%	2%	2%	2%
	J	1%	1%	1%	1%

	奖励类别	企业网络	安全	数据中心	协作
额外奖励	金牌/CMSP 大师级奖励	1%*	1%	1%	1%
	大师级专业化认证/Cisco Powered 奖励	无	2%	1%	3%**
	客户突破奖励 (UCS Account Breakaway)	无	无	2%	无

* 思科将根据表 2 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和所有权转让）订单且符合条件的 SKU 的净出货量，为符合企业网络子路径奖励条件的金牌认证合作伙伴和/或全球金牌认证合作伙伴和/或大师级云服务和托管服务计划合作伙伴提供适用于 D 类和 E 类 SKU 的 1% 的额外奖励。

** 如果合作伙伴持有网真视频大师级 ATP 认证，则可以在协作子路径下享受仅适用于网真 SKU 的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励（有关详细信息，请访问 www.cisco.com/go/vipskus）。

符合条件的产品和年度(Annuity)业务产品

有关 VIP 第 30 期符合条件的 SKU 和年度(Annuity)业务产品的完整列表，请访问 <http://www.cisco.com/go/vipskus>。在表 2 所示的计划期内，此列表可能会随时更新。所有关于 SKU 或奖励百分比的变更将每月公布一次。如需查看这些 SKU 的订购情况，请访问 <http://www.cisco.com/go/tpv>。

其他条款和条件

1.简介

1.1 要注册参加思科价值激励计划，您的公司必须接受本《思科价值激励计划协议：第 30 期》（以下简称“本协议”）的条款和条件。

本协议的双方为思科和您在《合作伙伴注册申请》（如果有）中签署的公司（以下简称“合作伙伴”）。本协议中所称的“思科”定义如下：

如果合作伙伴的主要营业地点位于加拿大，则“思科”定义为加拿大公司 Cisco Systems Canada Co.，主要营业地点为 88 Queens Quay West, Suite 2900, Toronto, Ontario, M5J 0B8, Canada。

如果合作伙伴的主要营业地点位于日本，则“思科”的定义为日本公司 Cisco Systems G.K.，主要营业地点为 9.7.1, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-622, Japan。

如果合作伙伴的主要营业地点位于拉丁美洲、加勒比地区或美利坚合众国（以下简称“美国”），则“思科”的定义为 Cisco Systems, Inc.，一家加利福尼亚有限公司，主要营业地点为 170 West Tasman Drive, San Jose, California 95134, United States。

主要营业地点在巴西的合作伙伴，由思科系统公司在此区域提供产品和服务，“思科”的定义为思科系统公司，一家位于美国加利福尼亚州的公司，其主要营业地点为 170 West Tasman Drive, San Jose, California 95134, United States。主要营业地点在巴西的合作伙伴，由 Cisco Comércio e Serviços de Hardware e Software do Brasil Ltda. 在此区域提供产品和服务，“思科”的定义为 Cisco Comércio e Serviços de Hardware e Software do Brasil Ltda.，一家依据巴西法律成立的有限责任公司，主要营业地点为 CENU - West Tower, 2nd Floor, Suite 1, Av. das Nações Unidas 12901, Brooklin Novo, São Paulo - SP, Brazil, 04578-000。

如果合作伙伴的主要营业地点位于印度、荷兰或韩国，则“思科”是指思科系统国际有限公司，此公司根据荷兰法律成立，主要营业地点位于荷兰阿姆斯特丹 Haarlerbergpark, Haarlerbergweg 13-19, 1101 CH。

如果合作伙伴的主要营业地点位于欧洲经济区（荷兰和意大利除外）、瑞士、以色列、亚太地区（澳大利亚、中国、印度、韩国和日本除外）、中东、非洲、中欧和东欧（俄罗斯联邦除外），则“思科”定义为依据英国法律成立的思科国际有限公司，主要营业地点为 1 Callaghan Square, Cardiff, CF10 5BT, United Kingdom。

如果合作伙伴的主要营业地点位于中国，则“思科”是指 1) Cisco China Company, Limited（思科（中国）有限公司）（以下简称“思科”），主要营业地点位于中国杭州市上城区望江国际 3 号楼 19 和 20 层；和 2) Cisco (China) Innovation Technology Co., Ltd（思科（中国）创新科技有限公司），主要营业地点位于中国广东省广州市番禺区南村镇万博二路 79 号 303 室。

如果合作伙伴的主要业务地点位于俄罗斯联邦，则“思科”定义为依据俄罗斯联邦法律成立的一家有限责任公司 Cisco Solutions LLC，注册地址为 Krylatskaya Street, 17, Building 4, Moscow 121614, Russian Federation。

如果合作伙伴的业务委托人在以色列，或者除荷兰或意大利之外的欧洲经济区 (EEA) 国家/地区，则“思科”的定义为 Cisco International Limited，为一家依据英国法律成立的有限公司，主要经营地点为 1 Callaghan Square, Cardiff, CF10 5BT, United Kingdom。

如果渠道合作伙伴的主要营业地点在意大利，则“思科”的定义为 Cisco Systems Italy S.R.L. (Cisco Italy)，为一家依据意大利法律成立的有限公司，经营地点为 Via Torre Bianchi 7, 20871 Vimercate MB, Italy。

如果合作伙伴的主要营业地在澳大利亚，则“思科”的定义为 Cisco Systems Australia Pty Limited，公司代码为 ABN 52 050 332 940，为一家澳大利亚有限公司，主要营业地点为 Level 9, 80 Pacific Highway, North Sydney, NSW 2060, Australia。

在本协议中，除非出于客户权利以及思科在本协议之下所应承担的责任和义务考虑，接受客户订单的思科实体应为适当的实体，且出于此种原因本协议应在客户与该实体之间签订，否则“思科”泛指上述所有思科实体。

1.2 政策概述

本文档规定了合作伙伴参与本计划的条款和条件，思科会不定期更新本文档，并在 <http://www.cisco.com/go/vip>（“计划规则”）发布。

2. 定义

首字母大写的术语如未在本条款和条件中作出定义，则应参照《经销协议》中的定义。如果《经销协议》与本条款和条件中的定义存在冲突，应以本条款和条件为准，因为本条款和条件中的定义更加符合主题内容。

2.1 联营公司：任何直接或间接控制合作伙伴，或受合作伙伴控制，或与合作伙伴共同受控于同一方的企业、公司、合伙机构或其他实体。

2.2 分配模型：SKU 的净订购金额依据构成该 SKU 的技术领域进行划分。符合条件的 SKU 列表、分配百分比和奖励百分比均发布在 <http://www.cisco.com/go/vipskus>。

2.3 思科订购：输入思科订单系统的订单已通过初步的持有/信用检查，且符合思科内部订购受理政策的规定。

2.4 Cisco Capital®：向思科合作伙伴和最终客户提供融资支持，帮助其顺利开展销售和业务发展活动的思科实体。思科融资租赁的网址为：<http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/index.html>。

2.5 国家/地区组：国家/地区组是思科在特定区域/地理范围/大区内确定的一组国家/地区，合作伙伴可以在国家/地区组中的每个国家/地区开展业务。

2.6 直接订单：直接向思科下的订单。

2.7 最终客户：(i) 已购得产品和/或服务的最终购买者或被许可方，且购买目的是为了自身内部使用，而非转售、恢复性营销或分销；以及 (ii) 由经销商根据下述第 5.2 条的规定定性的最终购买者或被许可方。

2.8 GPL：Cisco.com 网站上公布的思科全球价目表。

2.9 GPN：思科的全球合作伙伴网络计划。

2.10 内部使用：最终客户或合作伙伴将产品内部用于任何业务用途，此定义有别于下文中“转售”的定义。

2.11 净订购金额：订购金额减去取消订购的金额。

2.12 净发货金额：已发货的订购金额减去产品退订金额。

2.13 合作伙伴：从授权进货来源或授权渠道处购买产品和服务或产品和服务的许可证，然后将其直接转售给最终客户的思科注册经销商。

2.14 产品：《合作伙伴转售协议》中定义并在现行思科全球价目表中列出的思科硬件产品、软件及相关文档。

2.15 《转售协议》：《思科间接渠道合作伙伴协议》(ICPA)、《思科系统集成商协议》(SIA)，或者用于向最终客户授予思科产品和服务转售权的其他类似思科协议。

2.16 大区：中华人民共和国 (PRC)。

3. 资格要求

3.1 奖励资格要获得参加 VIP 的奖励资格，合作伙伴必须满足以下资格要求。

3.1.1 合作伙伴必须是当前思科产品转售合作伙伴或 CMSP 合作伙伴。

3.1.2 在整个计划期内，合作伙伴必须取得或持有相关的有效专业化认证、认证、资格、模块或 ATP 认证，并定期根据现行标准进行资格认证。

3.1.3 合作伙伴必须满足客户满意度 (CSAT) 要求。

3.1.4 合作伙伴必须满足每个子路径的收入要求才有资格享受 VIP 奖励。收入要求基于向思科所下订单的净订购金额（直接订购方式和 CBN 订单），或者向思科授权经销商或授权渠道所下订单的净 POS（销售点）和净 DSV POS（即价格介于思科与经销商之间）的交易额（其他间接订购方式）。各子路径所要求的收入可详见

<http://www.cisco.com/go/vip>。

3.2 购买资格

3.2.1 合作伙伴只有销售 <http://www.cisco.com/go/vipskus> 上列出的符合 VIP 条件的 SKU 才能获得奖励（以保留所有权和所有权转让形式用于转售以及云服务和托管服务订单）。

3.2.2 思科保留在计划期内随时修改符合条件的 SKU 列表的权利。

3.2.3 如果从经销商处采购产品，只能向经授权国家/地区的授权来源或授权渠道（依照《合作伙伴转售协议》）购买。

3.2.4 通过虚拟计算环境 (VCE) 联盟购买产品的合作伙伴，只有购买下列产品且产品已由总代理商发货之后，才有资格获得 VIP 奖励：思科统一计算系统™（思科 UCS®）、思科 Nexus®、思科 Catalyst® 3750X、Catalyst 3560、ASA 1000v、虚拟安全网关、GBIC/SFP、MDS 和思科云智能自动化。

4. 不符合 VIP 条件的情况

4.1 对于不符合计划目的的交易，思科有权拒绝延长本要约。

4.2 依据思科原始存储制造商 (OSM) 合同规定，合作伙伴作为 OSM 的订单不能纳入 VIP 计划。

4.3 在以下情况下，架构路径产品不符合 VIP 的奖励条件：(a) 购买用于合作伙伴内部使用；(b) 在“简化定价”下购买；(c) 在任何外包商促销时购买；(D) 通过思科或思科收购的公司的任何旧的订购平台订购。VIP 不涉及与服务相关的奖励。

5. 合作伙伴的义务

5.1 合作伙伴不应在提交报价时将 VIP 奖励考虑在内。否则，合作伙伴应自行承担风险，因为过早将 VIP 奖励纳入合同价格可能导致利润和/或赢利能力受到不利影响。在这种情况下，思科无法通过修改、免除或扩大 VIP 资格范围，或者像在竞价时为所有思科合作伙伴提供优惠那样，为合作伙伴提供任何形式的补偿。

5.2 从授权来源或授权渠道采购的合作伙伴应确保该授权来源或授权渠道向思科报告的销售数据准确无误。如果由于授权来源或授权渠道在后端申请过程中报告的数据不正确（例如在 POS 申报过程中，最终客户名称和/或细节内容报告错误）而导致销售交易不符合条件，思科保留不在此类交易提供 VIP 奖励的权利。

5.3 思科相信合作伙伴能够依法接收本计划下的奖励，并依法进行真实披露。

5.4 遵守法律和思科政策

5.4.1 合作伙伴保证将遵守所有法律、执照、许可和法规的规定，包括但不限于任何购买或使用产品的政府或相关部门制定的任何有关反贿赂、利益冲突、隐私和数据保护或采购的法律或法规（以下简称“适用法律”）。合作伙伴应确保思科不会因为合作伙伴违反任何适用法律而受到伤害，如果出现此种情况，合作伙伴应承担思科所蒙受的损失。

5.4.2 合作伙伴应向思科保证将遵照《转售协议》的条款和所有思科政策行事。如果合作伙伴未能遵守任何此等条款，则可能无法获得奖励。

5.5 合作伙伴应保留自己的销售信息。思科将通过“Total Program View”（整体计划视图）（<http://www.cisco.com/go/tpv>）向合作伙伴提供计划结果。

5.6 签订本协议即表明合作伙伴同意并将确保其他数据主体明确同意 (i) 思科以及欧洲经济区国家/地区、非欧洲经济区国家/地区、被认为有适当数据保护法律的国家/地区的思科附属公司、分包商和代理；(ii) 根据思科隐私政策（位于 <http://www.cisco.com/web/siteassets/legal/privacy.html> 且不定期进行修改）的规定，可以处理向思科提供的或思科通过其他途径获得的与本协议有关的合作伙伴、其员工和最终客户的信息。

5.7 合作伙伴附属公司

5.7.1 通常情况下，合作伙伴不得搜集其附属公司产品销售的 VIP 计划，但思科将酌情允许一些例外情况（例如，附属公司已搜集多个非 IT 业投标）。如果思科认为提交的最终客户是合作伙伴的附属公司，但合作伙伴对此有异议，则除对其具有合作伙伴与思科签订的协议中规定的审核权之外，就像处理任何其他争议一样，思科还将对其提出以下要求：

5.7.1.1 提交补充 POS 信息和其他相关信息，包括但不限于：(i) 最终客户的购买订单；(ii) 合作伙伴向最终客户出具的交货单；以及 (iii) 合作伙伴向最终客户出具的发票。如有必要，可在报告中隐去价格。交货单必须包括日期、最终客户公司的全称、最终客户的签名以及最终客户的印章；以及

5.7.1.2 思科可自行酌情决定由思科或思科审计人员进行额外的特定审核，以监控和确保合作伙伴遵守本计划的条款。思科发出合理通知后，合作伙伴应及时确保思科或思科审计人员能够在正常营业时间内获得相关记录并访问经营场所（包括获许访问最终客户的经营场所）。应思科的要求，合作伙伴必须征得最终客户的同意，以便思科访问和检查最终客户的办公地点，进行上述审核并验证产品是否为 VIP 申请之物。

5.7.2 如果合作伙伴未遵守上述附属公司条款，而且/或者思科认定最终客户是附属公司、是思科合作伙伴，或者使用目的不在本计划的许可范围内，则思科保留拒绝受理申请的权利，且在此情况下，思科对该附属公司/终客户的所有采购订单均不予奖励。

6. 计划奖励条款

6.1 必须完全符合奖励条件才能获得奖励。

6.2 每个子路径必须单独取得奖励资格。

6.3 奖励方式为对未来的采购订单提供货款抵扣。

6.4 应用的最大货款抵扣限额为下一笔采购订单价值的 10%。思科保留必要时修改此最大限制的权利。合作伙伴有权将享有的剩余奖励结转到后续采购订单中进行抵扣。

6.5 VIP 奖励只能用于未来的产品订单货款抵扣，而不能用于服务订单。

6.6 直接合作伙伴只能为直接向思科进行的购买活动申请奖励，间接合作伙伴只能为通过思科授权经销商进行的购买活动申请奖励。在中国获得的奖励只能用于中国。

6.7 合作伙伴申请有关未来订单的奖励具有时间限制。奖励受过期政策约束，有效期为从思科通知奖励可以使用之日起的 180 个日历日。即使发生合并或收购的情况，此过期政策也将依然适用。

6.8 合作伙伴必须达到最低 250 美元的奖励金额要求。思科可自行酌情决定将少于 250 美元的奖励转到下一个处理周期（如果可用），直到达到最低奖励金额，但是不会超过一个 VIP 计划周期。

6.9 仅对转销以及云服务和托管服务订单（保留所有权和所有权转让）中的合格 SKU 提供奖励。各子路径的符合条件的产品列表可详见 <http://www.cisco.com/go/vipskus>。

6.10 如果某个交易经确认需要由思科（中国）有限公司和思科（中国）创新科技有限公司以外的思科实体提供奖励，则该交易的奖励将按照相应思科实体的思科通用 VIP 规则提供。

6.11 思科保留为验证申报的交易是否符合 VIP 资格而要求其他信息的权利。思科对交易是否符合 VIP 要求具有最终决定权。

6.12 实际奖励取决于特定 VIP 计划期（VIP 计划规则中定义的时间段）内已发货的订购总额。如果发货请求日期符合计划规则，而思科未能在本文档中规定的发货截止日期之前交付产品，则思科可酌情延长发货截止日期。

6.13 如果合作伙伴选择使用融资服务（由 Castle Pines Capital、GE Capital、Wells Fargo Capital Finance 等机构提供的任何非 Cisco Capital 融资服务）购买符合 VIP 条件的思科产品，可能会对此类订单的 VIP 奖励造成不利影响。在这种情况下，合作伙伴奖励可能会有所减少。

6.14.不得指定个人作为奖励的受益人，只有企业实体能够作为奖励受益人。

6.15 如果合作伙伴违反这些条款和条件中的第 5.4 条，则思科保留酌情部分或全部拒绝或保留根据此计划合作伙伴应得的任何和全部奖励。

7. 奖励差异

7.1 合作伙伴应向思科确认并报告思科发布的订购金额和其自身记录之间的任何差异。报告订购金额差异问题的截止时间在最终订购日期后一个月内，最迟不得超过 2018 年 3 月 2 日。此外，合作伙伴必须在发货截止日期后的 30 天内提供证明文档，最迟不得超过 2018 年 6 月 2 日。如果合作伙伴未能满足这一期限要求，则合作伙伴的差异申请将被自动拒绝。

7.2 如果奖励存在差异，合作伙伴必须在收到有关奖励的第一次通知后的三周内进行报告。如果合作伙伴未收到奖励通知，必须在思科首次向合作伙伴发送通知后的 90 天内报告奖励差异。

7.3 请通过“My Cisco”（我的思科）中的“Customer Service Central (CSC)”（客户服务中心 [CSC]）模块反映与订购和奖励差异相关的问题。通过邮件而不是使用 CSC 报告的差异问题将不予受理。

7.4 奖励差异问题必须通过以下方式提交：在 <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace> 反映问题；或者发送邮件至 csq-cn@cisco.com。以任何其他方式反映的奖励差异问题将不予受理。

7.5 合作伙伴应参阅“Total Program View”（整体计划视图）(<http://www.cisco.com/go/tpv>) 了解其官方订购状态，并访问思科合作伙伴访问在线 (PAL) 工具 (<http://www.cisco.com/go/pal>) 了解其官方客户满意度结果。

7.6 如果从思科 VIP 团队（如合作伙伴客户经理）以外的思科员工获取的信息与使用整体计划视图查询到的信息有冲突，应以后者为准；此类信息也不能作为解决分歧的依据。

7.7 思科将尽最大努力确保合作伙伴能及时获得奖励。然而，有时此类奖励可能会由于思科不可控的原因而延迟。此外，如果合作伙伴没有及时申请奖励，而思科对此类延迟没有过错，则该奖励将会过期并自动撤销。

8. 合作伙伴终止条款

8.1 除非另有补救措施，思科保留出于以下原因终止合作伙伴参加本计划和无限期收回任意奖励的权利：(a) 提供虚假、有误导倾向或者不完整的计划信息，包括声称在按照计划要求销售产品；(b) 存在其他欺诈行为，或者滥用本计划或其他思科营销或销售计划的行为；(c) 经销不是由思科或思科授权总代理商提供的产品；(d) 向最终客户以外的任何其他方销售思科产品；以及 (e) 违反《合作伙伴转售协议》。

9. 其他渠道计划

9.1 对于思科云服务和托管服务计划 (CMSP) 交易，所有奖励将提供给注册参加 VIP 的主合作伙伴。代理合作伙伴不能获得 CMSP 交易的 VIP 奖励。

9.2 GPN（全球合作伙伴网络）五步流程和交易管理框架不能影响 VIP 资格规则。

9.3 要获得本计划的奖励，合作伙伴必须在参加思科渠道合作伙伴计划期间具有良好的信誉。需要特别指出的是，如果合作伙伴或其任何附属公司在思科或思科附属公司负有债务，则将无法获得奖励，除非此类债务是在思科标准三十 (30) 天偿还期内的正常交易（或者与思科或思科附属公司就偿还期另有书面协议），在此种情况下，思科保留以下权利 (i) 以本计划之下的任何奖励金额冲抵未讫发票；以及 (ii) 直接推迟合作伙伴或其附属公司接收本计划之下的奖励的资格，直至合作伙伴或其附属公司全额还清所有未偿还金额。如果合作伙伴拖欠思科或思科附属公司债务一 (1) 年以上，该合作伙伴在本计划之下获得的未付奖励将被没收。

9.4 除非思科另有规定，否则根据思科价值激励计划符合奖励条件的销售额不能参加任何其他思科绩效激励计划。

10. 一般条款

10.1 合作伙伴可自行单方面确定其最低转售价格。本计划不承诺也不保证能够帮助合作伙伴提高利润和盈利能力。

10.2 思科保留在不提前通知合作伙伴的情况下修改或取消本计划的权利。

10.3 有关特定于参加领域和地域的所有其他适用的 VIP 流程和要求，合作伙伴应参阅 VIP 网站：
<http://www.cisco.com/go/vip>。

11. 保密性

11.1 根据《合作伙伴转售协议》中的定义，思科与合作伙伴之间共享的所有与 VIP 相关的信息，包括计划的条款和条件及特定计划的奖励信息，均为保密信息。

11.2 违反保密规定。如果合作伙伴违反本条款和条件中所包含的的保密规定，思科保留取消该合作伙伴今后参与 VIP 计划的资格的权利。

其他规定

场景 1-4 中描述的规则适用于所有子路径的合作伙伴。此外，如果合作伙伴在订购差异截止日期之前通过 CSC 反映问题，则可能需要做特定调整以反映场景 5。

合作伙伴情况：

情况 1：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B（XYZ 也在该国家/地区组注册参加了 VIP）进行销售。XYZ 可在国家/地区组 B 中根据其 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

情况 2：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B（XYZ 在该国家/地区组设有法人实体，但未注册参加 VIP）进行销售。XYZ 不会在国家/地区组 A 或 B 中获得 VIP 奖励。

情况 3：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B（XYZ 在该国家/地区组未设有法人实体）进行销售。XYZ 不会在国家/地区组 A 或 B 中获得 VIP 奖励。

情况 4：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 未注册参加 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 中订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B（XYZ 在该国家/地区组注册参加了 VIP）进行销售。合作伙伴 XYZ 可在国家 B 中根据其 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

第五个场景：

仅面向 CMSP 合作伙伴：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B 进行销售。XYZ 可在国家/地区组 A 中根据此类 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

仅面向全球客户支持流程 (CMSP) 合作伙伴：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP SKU，并向国家/地区组 B 的特定 GCSP 客户进行销售。XYZ 可在国家/地区组 A 中根据此类 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

仅面向思科网讯 SKU：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP 思科网讯 SKU，并向国家/地区组 B 进行销售。XYZ 可在国家/地区组 A 中根据此类 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

仅面向思科网真® 视频大师级跨国 ATP 认证和/或思科网真® 视频大师级全球 ATP 认证合作伙伴：位于国家/地区组 A 的合作伙伴 XYZ 注册参加了 VIP。XYZ 在国家/地区组 A 订购 VIP 网真 SKU，并向国家/地区组 B 进行销售。XYZ 可在国家/地区组 A 中根据此类 VIP 订购金额获得 VIP 奖励。

符合此类处理的资格的思科网讯和网真 SKU 详见 <http://www.cisco.com/go/vipskus>。

如有任何问题，请通过“我的思科”中的客户服务中心 (CSC) 模块反映问题，具体创建流程如下：

- 1) 转至 [“My Cisco Workspace”（我的思科工作空间）](#)。如果您第一次使用客户服务中心，您需要将此模块添加到您的工作空间点击“Open a case”（反映问题）。
- 2) 在“Program & Tool Support”（计划和工具支持）下，选择“View all”（查看全部）。相应地选择“Partner Program Booking Claims”（合作伙伴计划预订申请）、“Partner Program Incentive Eligibility”（合作伙伴计划奖励资格）或“Partner Program Enrollment”（合作伙伴计划登记）。
- 3) 描述问题，必要时可附加文件。
- 4) 从“Program/Promotion”（计划/促销）下拉菜单选择“Value Incentive Program (VIP)”（价值激励计划 [VIP]）。
- 5) 提交您的问题。
 - 有关 VIP 奖励货款抵扣问题，[请发邮件至 gcih@cisco.com](mailto:gcih@cisco.com) 反应问题。



美洲总部
Cisco Systems, Inc.
加州圣何西

亚太地区总部
Cisco Systems (USA) Pte.Ltd.
新加坡

欧洲总部
Cisco Systems International BV
荷兰阿姆斯特丹

思科在全球设有 200 多个办事处。地址、电话号码和传真号码均列在思科网站 www.cisco.com/go/offices 中。

思科和思科徽标是思科和/或其附属公司在美国和其他国家或地区的商标或注册商标。有关思科商标的列表，请访问此 URL：www.cisco.com/go/trademarks。本文提及的第三方商标均归属其各自所有者。使用“合作伙伴”一词并不暗示思科和任何其他公司存在合伙关系。(1110R)