



价值激励计划第 33 期附录：计划规则

目录

概述	2
注册	2
准入要求和奖励条件	3
客户满意度 (CSAT) 奖励要求	5
最低订购金额奖励要求	6
计划的薪酬框架	9
持续资格	15
一般计划条款	15

注：思科会定期更新本文档。合作伙伴可在价值激励计划网站 (www.cisco.com/go/vip) 查看最新版本。始终以英文版本为最新版本。如果文档的翻译版本与英文版本存在差异，应以英文版本为准，英文版本的内容也包含于思科与其合作伙伴达成的协议中。

概述

思科® 价值激励计划是一项全面的后端奖励计划，旨在帮助那些转售特定技术产品/服务的思科渠道合作伙伴提高利润，这些产品/服务包括（但不限于）企业网络、安全、协作、数据中心、运营商技术、Meraki® 和基于年金的解决方案。此计划为那些在六个月计划期内实现计划目标的合作伙​​伴提供奖励。价值激励计划第 33 期 (VIP 33) 的起止时间为 2019 年 1 月 27 日至 2019 年 7 月 27 日。

大区特定条款和条件。

此计划将为那些在六个月的计划期内实现计划目标的中华人民共和国（“中国”）境内合作伙伴提供奖励，奖励形式为对未来的采购订单提供折扣而非直接给予奖励。通过思科中国有限公司和思科（中国）创新技术有限公司处理业务的合作伙​​伴不符合价值激励计划的奖励条件。在计算未来的采购订单的折扣时，奖励的定义是相同的。大区特定条款和条件中提供了具体的业务规则。

“价值激励计划附录：计划规则”（“VIP 计划规则”）定义关键计划元素，包括（但不限于）注册、准入资格条件、奖励条件，以及有关计划和付款的一般规则。合作伙伴还应熟悉计划网站 (www.cisco.com/go/vip) 上提供的《价值激励计划销售指南》并检查是否有任何修改和/或更改。

合作伙伴计划注册工具 (<http://www.cisco.com/go/ppe>) 上的渠道计划激励协议已通过引用纳入本 VIP 计划规则。如果本 VIP 计划规则与渠道计划激励协议发生冲突，则以本 VIP 计划规则为准。

表 1. VIP 第 33 期的时间安排

计划期	持续时间	从注册向一次性注册过渡的开始日期	从注册向一次性注册过渡的截止日期	2019 年 7 月 27 日之前订购并于以下时间发货的订单领取奖励的大致日期	
				2019 年 8 月 10 日之前	2019 年 8 月 10 日至 2019 年 10 月 26 日
2019 年 1 月 27 日至 2019 年 7 月 27 日	6 个月	2019 年 1 月 27 日	2019 年 3 月 8 日	2019 年 10 月	2019 年 12 月

仅限阿根廷：2019 年 10 月 26 日至 2020 年 1 月 24 日之间发货的订单将在最早的定期奖励期开始后领取奖励。

注册

要注册本计划，合作伙伴必须先通过合作伙伴计划注册工具 (<http://www.cisco.com/go/ppe>) 接受渠道计划激励协议中列出的条款和条件。渠道计划激励协议为合作伙伴提供一次性注册功能。合作伙伴接受渠道计划激励协议条款之后，只要他们充分满足本计划的资格条件并与思科保持良好的合作关系，我们就会自动为其注册价值激励计划。分配的注册宽限期到 2019 年 3 月 8 日截止。

合作伙伴通过一次性注册功能成功注册价值激励计划后，他们将收到通知，要求他们确认在成功注册本计划后符合奖励条件的具体子路径。只要符合子路径要求，合作伙伴可以注册参加已注册路径下的任何其他子路径。表 2 列出了思科价值激励计划第 33 期的路径和子路径，以及相应的必备条件。

在注册参加思科价值激励计划时，合作伙伴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。每个子路径必须单独满足奖励资格。

有关注册步骤和必要时提交支持案例的更多信息*，请参阅 [《价值激励计划第 33 期全球实操指南》](#)。

* 如对注册有任何问题，需要在注册期限结束之前，向客户服务中心 (CSC) 提交支持案例。通过邮件报告的问题将不予受理。

准入要求和奖励条件

如“注册”部分所述，合作伙伴必须满足每个子路径的准入必备条件后才能注册本计划。此外，合作伙伴还必须在整个计划期内始终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，才符合获得奖励的条件。下面的表 2 (架构路径) 和表 3 (新业务路径) 概述了每个路径/子路径的条件。

表 2. 架构路径注册必备条件和奖励要求

价值激励计划 - 架构路径 注册必备条件和奖励要求			
注册必备条件		奖励要求	
子路径	需要在注册时提供	必须在整个计划期内始终持有*	销售量****
企业网络	<ul style="list-style-type: none"> 高级企业网络架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级企业网络架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	所购买的符合条件的企业网络 SKU，必须达到最低净订购金额**。
安全	<ul style="list-style-type: none"> 高级安全架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级安全架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	所购买的符合条件的安全 SKU，必须达到最低净订购金额**
数据中心	<ul style="list-style-type: none"> 高级数据中心架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级数据中心架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	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**

价值激励计划 - 架构路径			
注册必备条件和奖励要求			
注册必备条件		奖励要求	
子路径	需要在注册时提供	必须在整个计划期内始终持有*	销售量****
协作	<ul style="list-style-type: none"> 高级协作架构专业化认证和/或 思科网真® 视频大师级 ATP 专业化认证 (包括卫星、跨国、全球和远程认证) 和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级协作架构专业化认证和/或 思科网真® 视频大师级 ATP 专业化认证 (包括卫星、跨国、全球和远程认证) 和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	所购买的符合条件的协作 SKU, 必须达到最低净订购金额**
运营商技术	<ul style="list-style-type: none"> 高级运营商架构专业化认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级运营商架构专业化认证 	所购买的符合条件的运营商技术 SKU, 必须达到最低净订购金额**

表 3. 新业务路径注册必备条件和奖励要求

价值激励计划 - 新业务路径			
注册必备条件和奖励要求			
注册必备条件		奖励要求	
子路径	需要在注册时提供	必须在整个计划期内始终持有*	销售量****
企业网络 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> 高级企业网络架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 企业网络路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级企业网络架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 企业网络路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络 (年金) SKU 的金额, 必须达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求。***
安全 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> 高级安全架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 安全路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级安全架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 安全路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的安全 (年金) SKU 的金额, 必须达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求***
数据中心 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> 高级数据中心架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 数据中心路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	<ul style="list-style-type: none"> 高级数据中心架构专业化认证和/或 Express 专业化认证 - 数据中心路径或中小企业路径和/或 全球金牌认证 	通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的数据中心 (年金) SKU 的金额, 必须达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求***
协作 (年金)	<ul style="list-style-type: none"> SaaS 订用转售计划 (简单转售) 或通过生命周期管理路径转售已获批准 (包括通过 SaaS 订用转 	<ul style="list-style-type: none"> 注册参加思科 SaaS 订用转售计划 (简单转售) 或通过生命周期管理路径转售已获批准 (包括通过 SaaS 订 	通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的协作 (年金) SKU 的金额, 必须达到最低

	售计划条款和条件要求进行的 COLT 测试), 和/或	用转售计划条款和条件要求进行的 COLT 测试), 和/或	累计每月经常性收入 (MRR) 要求***
	<ul style="list-style-type: none"> 协作 SaaS 授权 	<ul style="list-style-type: none"> 协作 SaaS 授权 	
Meraki	<ul style="list-style-type: none"> 合作伙伴来自美洲、亚太地区和日本、大中华区以及欧洲、中东、非洲和俄罗斯的一些国家/地区, 在这些国家/地区, Meraki® 在价值激励计划期开始时已列入 GPL 高级企业网络架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	必须始终持有有效的: <ul style="list-style-type: none"> 高级企业网络架构专业化认证和/或 大师级或高级云服务和托管服务资格和/或 全球金牌认证 	所购买的符合条件的 Meraki SKU, 必须达到最低净订购金额.**

* 从获得专业化认证、认证、资格或授权技术提供商 (ATP) 资格之日起至 2019 年 7 月 27 日。

** 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的具体情况而定。

*** 计算最低累计每月经常性收入 (MRR) 的时间范围视合作伙伴注册及获得资格的具体情况而定。

**** 销售量: 对于 2019 年 3 月 8 日之前注册的合作伙伴, 最低订购金额将从 2019 年 1 月 27 日开始计算。对于 2019 年 3 月 8 日之后获得子路径参加资格的合作伙伴, 最低订购金额将从注册之日开始计算。无论注册日期如何, 最低订购金额目标保持不变。对于全球金牌认证合作伙伴, 企业网络、安全、数据中心、协作、企业网络 (年金)、数据中心 (年金) 和 Meraki® 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要求为准。

- 注册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“思科订购”后, 即表明直接订购已获承认。
- 注册价值激励计划并通过思科授权总代理商间接订购产品的合作伙伴: 无论合作伙伴何时向总代理商订购产品, 只有在产品发货并开具发票之后, 思科才承认该总代理商销售点 (POS) 的有效性。对于通过授权总代理商购买产品的合作伙伴, 思科将根据上报日期的下述具体情况来判断订购是否符合条件:
 - 总代理商向思科上报 POS 交易的日期
 - 通过初始检查, 并且
 - 符合思科的内部 POS 受理政策

就当前的价值激励计划第 33 期而言, 只有上报日期不晚于 2019 年 7 月 25 日的 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 2019 年 7 月 27 日之前订购, 2019 年 10 月 26 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 2019 年 7 月 27 日之前完成 DSV 订购, 并在 2019 年 10 月 26 日之前完成 DSV POS 交易上报, 才能被价值激励计划第 33 期视为有效的交易。

客户满意度 (CSAT) 奖励要求

除上表中列出的子路径奖励条件之外, 合作伙伴还必须满足客户满意度 (CSAT) 要求。合作伙伴可以通过以下方式满足客户满意度 (CSAT) 要求: 从参加价值激励计划之日起到计划期结束, 始终持有金牌、全球金牌或高级级别的思科认证。无论注册日期如何, 客户满意度条件都是相同的。

注：年金子路径不受 CSAT 要求约束。

不符合金牌、全球金牌或高级认证要求的合作伙伴必须在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动，才能满足 VIP 奖励条件。

如果合作伙伴能在 2019 年 1 月 27 日至 2019 年 7 月 27 日之间在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动，则认为该合作伙伴达到思科价值激励计划客户满意度调查要求。注：PAL 工具将于 2019 年 7 月 12 日关闭。

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/csat>。

注：如果合作伙伴未在 PAL 工具中对当前财年收到的所有分数较低的调查完成跟进活动，则该合作伙伴将没有资格获得任何子路径的奖励。无论客户的联系信息数量和跟进活动情况如何，不符合金牌认证要求的金牌认证合作伙伴均无资格获得金牌认证的奖励。

最低订购金额奖励要求

合作伙伴必须达到并保持按子路径和国家/地区组决定的最低订购金额。最低订购金额要求具体取决于向思科所下订单的净订购金额（直接订购方式和 CBN 订单），或者向思科授权总代理商或授权渠道所下订单的净 POS（销售点）和净 DSV POS（即价格介于思科与总代理商之间）的交易额（其他间接订购方式），或者通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的年金 SKU 的累计每月经常性收入（MRR）。无论注册日期如何，最低订购金额目标保持不变。除了加拿大用加元（CAD）之外，最低订购金额目标均以美元（USD）为单位。

表 4. 要求：美洲地区最低订购金额

美洲地区	架构路径					新业务路径					
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商技术	Meraki	年金子路径				
							企业网络	协作	安全	数据中心	
美国	800,000	225,000	200,000	300,000	1,000,000	150,000	<p>通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。</p> <p>如果当时那一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入等于或超过前一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。</p>				
加拿大	650,000	150,000	130,000	150,000	250,000	150,000					
墨西哥	500,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					
阿根廷、智利、秘鲁、乌拉圭、玻利维亚	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					
CANSAC	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					
巴西	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					

表 5. 要求：亚太地区最低订购金额

亚太地区	架构路径					新业务路径					
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商技术	Meraki	年金子路径				
							企业网络	协作	安全	数据中心	
日本	800,000	225,000	200,000	200,000	250,000	150,000	<p>通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入 (MRR) 要求，即 1000 美元。</p> <p>如果当时那一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入等于或超过前一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。</p>				
澳大利亚	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					
印度次大陆	400,000	50,000	100,000	100,000	250,000	150,000					
新加坡	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
中国香港	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
韩国	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
印度尼西亚	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
泰国	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
马来西亚	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
中国台湾	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
新西兰	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
菲律宾	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
越南	400,000	50,000	100,000	80,000	250,000	150,000					
中国	400,000	50,000	100,000	80,000	不适用	150,000					

表 6. 要求：欧洲、中东、非洲和俄罗斯最低订购金额

欧洲、中东、 非洲和俄罗斯	架构路径					新业务路径				
	企业网络	安全	数据中心	协作	运营商技术	Meraki	年金子路径			
							企业网络	协作	安全	数据中心
英国	800,000	225,000	200,000	300,000	250,000	150,000				
德国	800,000	150,000	200,000	300,000	250,000	150,000				
法国	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
海湾地区	400,000	130,000	100,000	250,000	250,000	150,000				
沙特阿拉伯	400,000	130,000	100,000	250,000	250,000	150,000				
意大利	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
瑞士	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
西班牙	600,000	130,000	200,000	250,000	250,000	150,000				
荷兰	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
比利时	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
丹麦	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
挪威	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
瑞典	600,000	130,000	200,000	200,000	250,000	150,000				
冰岛	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
东欧	400,000	80,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
波兰	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
俄罗斯	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	不适用				
MENAL	400,000	130,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
东南欧	400,000	80,000	100,000	150,000	250,000	150,000				
奥地利	600,000	130,000	200,000	100,000	250,000	150,000				
爱尔兰	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
葡萄牙	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
南非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
以色列	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
东非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
捷克共和国	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
西非英语国家	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				
匈牙利	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000				

通过 CCW 的思科年金平台订购符合条件的企业网络（年金）、协作（年金）、安全（年金）或数据中心（年金）SKU 的金额达到最低累计每月经常性收入（MRR）要求，即 1000 美元。

如果当时那一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入等于或超过前一期价值激励计划结束时的累计每月经常性收入，则可能有资格获得续约奖励。

芬兰	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000
希腊、塞浦路斯、马耳他	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000
西非和中非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000
巴基斯坦	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000
新兴南非	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000
波罗的海诸国	400,000	80,000	100,000	100,000	250,000	150,000

优先规则

优先规则用于管理在订购时立即进行的价值激励计划订购金额分配，无论合作伙伴奖励资格如何。对于 SKU 在两个子路径中均符合资格的订购，企业网络子路径将优先于运营商技术子路径。

计划的薪酬框架

价值激励计划的薪酬框架由基本奖励和额外奖励两部分组成。

基本奖励

思科将根据计划期内所有符合条件的 SKU 的净出货量或计划期内通过 CCW 的思科年金平台订购所有符合条件的 SKU 的累计每月经常性收入 (MRR)，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本奖励。有关符合本计划条件的 SKU 和年金产品/服务、奖励比率及奖励类别的完整列表，请参阅以下链接提供的符合条件的 SKU 列表：

<http://www.cisco.com/go/vipskus>。SKU 列表和奖励比率在整个计划期内会不时更新，所有关于 SKU 或奖励比率的变更将每月公布一次。

不包括构成迁移的交易（例如 GPL、GRA 订用、OpenDNS 续约转为年金）、内部商务用途、NFR 和/或简化定价。在计算所有年金子路径奖励时，将使用在计算奖励时（而非在销售、订购或发货时）适用的思科货币兑换比率（兑换为美元）。

如需查看符合条件的 SKU 的订购情况，请访问 <http://www.cisco.com/go/tpv>。

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 1 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和转让所有权）订单且符合条件的 SKU 的净出货量，为符合相应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。这些 SKU 包括适用于企业网络子路径的 4% 奖励类别 SKU，适用于安全子路径的 5% 奖励类别 SKU，适用于数据中心子路径的 3% 和 5% 奖励类别 SKU，适用于协作子路径的 3%、5% 和 10% 奖励类别 SKU，以及适用于 Meraki 子路径的 4% 奖励类别 SKU。

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，并在整个计划期内始终持有该认证和/或资格，才能获得金牌认证/大师级云服务和托管服务资格的奖励。

- **大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励：**思科将根据表 1 所示计划期内所有用于转售以及云服务和托管服务（保留所有权和转让所有权）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：企业网络子路径 - 1%；协作子路径 - 2%；安全子路径 - 2%；数据中心子路径 - 1%。思科将根据表 1 所示 VIP 计划期内思科通过 CCW 的思科年金平台获得的总合同价值 (TCV) 净增长额，按照以下奖励百分比为符合相应子路径奖励条件的大师级专业化认证合作伙伴提供额外的奖励：企业网络（年金）子路径 - 1%；协作（年金）子路径 - 2%；安全（年金）子路径 - 2%；数据中心（年金）子路径 - 1%。

如果合作伙伴持有大师级网络专业化认证，或者云服务和托管服务计划合作伙伴持有与企业网络相关的特定 Cisco Powered 服务资格，将获得企业网络子路径的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有大师级网络专业化认证，将获得企业网络（年金）子路径的大师级专业化认证合作伙伴奖励。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，将获得协作子路径的大师级专业化认证/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，将获得协作子路径下仅适用于网真 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协作专业化认证，将获得协作（年金）子路径的大师级专业化认证合作伙伴奖励。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，将获得安全子路径的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有大师级安全专业化认证，将获得安全（年金）子路径的大师级专业化认证合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有大师级数据中心和混合云专业化认证，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，将获得数据中心子路径的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。如果合作伙伴持有大师级数据中心和混合云专业化认证，将获得数据中心（年金）子路径的大师级专业化认证合作伙伴奖励。

合作伙伴必须在注册时拥有大师级专业化认证和/或特定 Cisco Powered 服务的 Cisco Powered 服务资格，并在整个计划期内始终持有该认证和/或资格，才能获得协作、安全、数据中心、协作（年金）、安全（年金）和数据中心（年金）子路径的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。此外，合作伙伴还必须在 2019 年 7 月 27 日之前获得大师级专业化认证和/或特定 Cisco Powered 服务的 Cisco Powered 服务资格，才能获得企业网络和企业网络（年金）子路径的大师级专业化认证/Cisco Powered 合作伙伴奖励。

- **客户突破奖励：**如果合作伙伴在表 1 所示计划期内利用已获批准的客户突破计划交易完成订购，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% 的企业网络、安全和数据中心子路径额外奖励。
- **迁移奖励：**如果合作伙伴在表 2 所示计划期内利用已获批准的迁移激励计划 (MIP) 交易完成订购，思科将根据 VIP 和 MIP 下所有符合条件的 SKU 的净出货量，为合作伙伴提供 2% 的企业网络、安全、协作、数据中心他运营商技术子路径额外奖励。
- **激活奖励：**

企业网络和企业网络（年金）子路径：

如果合作伙伴在表 1 所示计划期内成功激活企业网络和企业网络（年金）子路径下的关键软件，思科将根据符合条件的 SKU 的净出货量以及相关的总合同价值 (TCV) 为合作伙伴提供 7% 至 24% 的奖励。

企业网络和企业网络（年金）激活奖励：

1. 在生产网络中基于预定义的使用案例激活 Cisco DNA 中心，可获得 7% 的额外奖励，大师级网络合作伙伴的奖励为 10%。合作伙伴必须在 2019 年 7 月 27 日之前获得大师级网络专业化认证才符合条件。
2. 激活 Cisco DNA 中心概念验证 (PoC)/价值验证 (PoV) 可获得 3% 的额外奖励。
3. 在生产网络中激活思科身份服务引擎 (ISE)，可获得 7% 的额外奖励。
4. 在生产网络中激活思科 Stealthwatch，可获得 7% 的额外奖励。

可同时获得多项激励奖励。必须按照以下时间在 www.cisco.com/go/ppe 上提交履约证明 (POP) 供审查，以此证实已激活软件：企业网络子路径 - 2020 年 4 月 26 日之前，企业网络（年金）子路径 - 2020 年 10 月 24 日之前。

企业网络和企业网络（年金）激活履约证明：

1. 必须在生产网络中通过 Cisco DNA 中心激活遥测数据证实已达到以下 Cisco DNA 中心最低部署要求并已部署两个预定义使用案例之一：

证明 Cisco DNA 中心最低部署：

- 选择参加遥测的设备向思科发送遥测数据
- 250 个客户端连接到 Cisco DNA 中心
- 连接到云来获取软件更新

无线网络状态感知模块（使用案例）：证明最低部署

- 已将 1 个无线局域网控制器和 100 个无线接入点分配到某个站点
- 250 个无线客户端连接到网络状态感知模块

SDA（使用案例）：证明最低部署

- 已创建 1 个虚拟网络
 - 1 个 IP 池与虚拟网络关联
 - 将设备添加到交换矩阵：边缘节点 - 1 台交换机，边界节点 - 1 台交换机/路由器，控制节点 - 1 台交换机/路由器
 - 已将 1 个 SSID 分配给交换矩阵（仅适用于无线设置）
 - 250 个客户端通过有线或无线方式连接到交换矩阵
 - 已将以下设备添加到交换矩阵
 - 边缘节点 - 25 台交换机
 - 边界节点 - 1 台交换机/路由器
 - 控制节点 - 1 台交换机/路由器
 - 对于 SDA 软件版本 1.2.8，需要通过遥测数据加以证实。对于软件版本 1.2.6，需要使用通过命令行界面捕获的屏幕截图和有关部署的命令导出作为履约证明。
2. Cisco DNA 中心的概念验证 (PoC)/价值验证 (PoV) 要求设备资产屏幕中至少显示 50 个客户端。可以在 www.cisco.com/go/ppe 上提交遥测数据或履约证明供审查，以此证实已激活软件。
 3. 思科身份服务引擎 (ISE) 要求至少使用 15% 的 ISE Base 或 Plus 许可证。必须在 www.cisco.com/go/ppe 上提交履约证明供审查，以此证实已激活软件。
 4. 思科 Stealthwatch 要求至少在 Stealthwatch 中激活 30% 的流收集率。必须在 www.cisco.com/go/ppe 上提交履约证明供审查，以此证实已激活软件。

如有需要，可在 POP 报告中隐去 IP 地址。有关其他信息，请参阅以下链接提供的《VIP 实操指南》和《VIP 激活奖励演示》：www.cisco.com/go/vip。

数据中心（年金）子路径：

此外，思科将根据表 1 所示 VIP 计划期内思科通过 CCW 的思科年金平台获得的与符合条件的订阅相关的总合同价值 (TCV)，按照以下奖励百分比在数据中心（年金）子路径下为合作伙伴提供激活奖励：激活思科 ACI 软件、思科 Tetration 软件和网络保障引擎软件订阅 - 10%；激活思科 Intersight™ 上的 UCS 服务器 - 5%。

必须于 2020 年 4 月 26 日之前在 www.cisco.com/go/ppe 上提交履约证明 (POP) 供审查，以此证实已在生产环境中激活软件。

数据中心（年金）激活履约证明：

- 思科 ACI 软件要求至少有 2 台枝叶交换机连接到交换矩阵，并通过提交 POP 屏幕截图对此加以证实。
- 思科 Tetration Analytics 要求至少激活 10 个传感器，并通过提交 POP 屏幕截图对此加以证实。
- NAE 要求在生产环境激活，并通过提交 POP 屏幕截图对此加以证实。
- 思科 Intersight 要求激活 25% 的已获得许可证的 UCS 服务器，并通过遥测数据对此加以证实。

必须于 2020 年 4 月 26 日之前在 www.cisco.com/go/ppe 上提交履约证明 (POP) 供审查，以此证实已激活软件。

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殊客户验证流程。根据思科的要求，合作伙伴必须获得客户对软件激活的证实。如果提交了任何虚假或有误导倾向的信息，思科保留按照“持续资格”部分所述终止合作伙伴参与此计划的权利。

订用开始日期必须在指定的计划期内，并且必须通过 CCW 的思科年金平台下达订单。

Cisco DNA 中心激活加速计划推介：

思科将根据推介期内申报的预定义使用案例，为前 40 位提交三 (3) 笔不同客户 Cisco DNA 中心概念验证 (PoC)/价值验证 (PoV) 激活交易或生产网络中的 Cisco DNA 中心激活交易并获得批准的符合条件的合作伙伴提供 50,000 美元的额外奖励。

1. 要符合此推介活动下的奖励条件，必须按照 VIP 激活奖励规则和 Cisco DNA 中心激活履约证明 (PoP)/遥测指南，通过 VIP 激活奖励流程提交/申报 Cisco DNA 中心激活 PoP。
 2. 必须在 2018 年 12 月 1 日至 2019 年 5 月 25 日之间提交激活 POP 并获得批准，而且要遵守 VIP 31、32、33 的激活奖励截止时间。
 3. 在 2018 年 12 月 1 日之前通过 VIP 激活奖励 POP 流程提交的激活 POP 或思科已通过遥测数据确定是在 2018 年 12 月 1 日之前激活的客户不符合 Cisco DNA 中心激活加速计划推介活动的奖励条件。
 4. 每个客户只能算一笔激活交易。
 5. 每笔客户激活交易的最低净订购金额要求为 VIP 31、32 或 33 期间订购的 50,000 美元符合 VIP 激活奖励条件的 Cisco DNA Advantage、思科 ONE Advantage 和思科 ONE 企业协议 SKU。
 6. 合作伙伴必须符合企业网络或企业网络（年金）子路径的奖励条件，具体取决于激活的是哪一种符合 VIP 激活奖励条件的 SKU。
 7. 奖励将于 POP 获得批准后由思科连同其他 VIP 奖励一起支付给符合条件的合作伙伴。
- **签约和扩展奖励：**思科将根据 VIP 计划期内思科通过 CCW 的思科年金平台获得的总合同价值 (TCV) 净增长额，为符合各个价值激励计划年金子路径奖励条件的合作伙伴提供签约和扩展奖励。有关奖励比率，请参阅以下链接提供的符合条件的 SKU 列表：<http://www.cisco.com/go/vipskus>。SKU 列表和奖励比率在整个计划期内会不时更新，所有关于 SKU 或奖励比率的变更将每月公布一次。

不包括构成迁移的交易（例如 GPL、GRA 订用、OpenDNS 续约转为年金）、内部商务用途、NFR 和/或简化定价。订用必须能够为客户增加价值，无论是以新客户订用的形式还是以增加客户当前订用价值的形式。订用开始日期必须在指定的计划期内，并且必须通过 CCW 的思科年金平台下达订单。在计算所有奖励时，将使用在计算奖励时

(而非在销售、订购或发货时)适用的思科货币兑换比率(兑换为美元)。

- **续约奖励：**思科将根据 VIP 计划期内思科通过 CCW 的思科年金平台获得的续约订用总合同价值 (TCV)，为符合各个价值激励计划年金子路径奖励条件的合作伙伴提供续约奖励。有关奖励比率，请参阅以下链接提供的符合条件的 SKU 列表：<http://www.cisco.com/go/vipskus>。SKU 列表和奖励比率在整个计划期内会不时更新，所有关于 SKU 或奖励比率的变更将每月公布一次。在 2019 年 7 月 27 日，合作伙伴必须是有效的企业协议生命周期顾问才有资格获得企业网络（年金）和/或数据中心（年金）子路径下更高的企业协议总合同价值续约奖励，必须是有效的 Webex 生命周期顾问和/或获得批准的 SaaS 订用转售计划 - 通过生命周期管理转售合作伙伴才有资格获得协作（年金）子路径下更高的续约奖励。

不包括构成迁移的交易（例如 GPL、GRA 订用、OpenDNS 续约转为年金）、内部商务用途、NFR 和/或简化定价。订用开始日期必须在指定的计划期内，并且必须通过 CCW 的思科年金平台下达订单。在计算所有奖励时，将使用在计算奖励时（而非在销售、订购或发货时）适用的思科货币兑换比率（兑换为美元）。

持续资格

为了保持享受价值激励计划的权利，合作伙伴必须始终满足本 VIP 计划规则中列出的所有资格要求。思科保留出于以下原因终止合作伙伴参与本期 VIP 和/或价值激励计划并无限期收回任意奖励的权利：

- 提交虚假、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；
- 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；
- 分销从思科或授权思科总代理商以外的任何渠道购买的思科产品；
- 向最终客户以外的任何其他方销售思科产品；以及
- 违反《合作伙伴转售协议》。

一般计划条款

购买资格规则

1. 思科保留在计划期内随时修改符合条件的 SKU 列表的权利。
2. 如果从总代理商处采购产品，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. 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，才有资格获得价值激励计划奖励：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。

不符合价值激励计划条件的情况

1. 对于不符合本计划目的的交易，思科有权拒绝延长此优惠。
2. 依据思科原始存储制造商 (OSM) 合同规定，合作伙伴作为 OSM 的订单不能纳入价值激励计划。
3. 在以下情况下，架构和新业务路径产品不符合计划奖励的条件：(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订购平台订购。

合作伙伴的义务

1. 合作伙伴不应在提交报价时将价值激励计划奖励考虑在内。否则，合作伙伴应自行承担风险，因为过早将价值激励计划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、免除或扩大价值激励计划资格范围，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。
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价值激励计划奖励的权利。
3. 思科相信合作伙伴能够依法获得本计划下的奖励，并依法进行真实披露。

遵守法律和思科政策

1. 合作伙伴应向思科保证严格遵照《转售协议》的条款和所有思科政策行事。如果合作伙伴未遵守任何此类条款，则合作伙伴无法获得奖励。
2. 合作伙伴有责任保留自己的销售信息。思科将通过“总合作伙伴视图” (<http://www.cisco.com/go/tpv>) 向合作伙伴提供计划结果。
3. 参与价值激励计划期即表示合作伙伴同意并将确保其他数据主体明确同意，思科可以在遵守以下条件的情况下，处理向思科提供或思科通过其他途径获得的与本价值激励计划期有关的合作伙伴、合作伙伴员工和最终客户信息：
 - 按照思科隐私权政策（位于 <http://www.cisco.com/web/siteassets/legal/privacy.html> 且不定期进行修改）的规定，并且
 - 由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、分包商和代理进行处理。

合作伙伴附属公司

1. 通常情况下，合作伙伴向其附属公司销售的产品不得计入价值激励计划，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投标并且不属于 IT 行业）。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：
 - a. 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、最终客户的全称、最终客户的签名和最终客户的印章；以及
 - b. 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殊审核，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，进行上述审核并核实产品是否为价值激励计划申请之物。
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/最终客户的所有采购订单均不予奖励。

计划付款

1. 必须完全符合奖励条件才能获得奖励。
2. 每个子路径必须单独满足奖励资格。
3. 合作伙伴必须满足 250 美元的最低奖励金额要求，才能获得奖励。思科可自行酌情决定将少于 250 美元的奖励转到下一个奖励周期（在可能的情况下），直到达到最低奖励金额，但不会超过一个价值激励计划期。
4. 思科保留为核实申报的交易是否符合价值激励计划资格而要求提供其他信息的权利。思科对交易是否符合价值激励计划要求具有最终决定权。
5. 实际奖励取决于本 VIP 计划规则中定义的时间段内，具体价值激励计划期内已发货的订购总额。如果发货请求日期符合定义的时间段，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. 如果合作伙伴选择使用融资服务（指任何由 Cisco Capital、Castle Pines Capital、Wells Fargo Capital Finance 等机构提供的融资服务）购买符合价值激励计划条件的思科产品，可能会对此类订单的价值激励计划奖励造成不利影响。在这种情况下，合作伙伴奖励可能会有所减少。

奖励过期

1. 合作伙伴的奖励付款申请有时间限制。通过 Global EasyPay 支付奖励的期限为 90 或 120（仅俄罗斯）个日历日，自思科发出第一份付款申请通知之日算起。
2. 思科可能会因为一些原因而无法向合作伙伴进行支付，包括（但不限于）银行信息错误、缺少所需的证明文件以及付款联系人信息错误或缺失。
3. 思科将在首次尝试通知合作伙伴需要更多信息才能处理付款后九十（90）个日历日内保留奖励。如果合作伙伴未能在 90 天内提供正确的奖励详情和符合要求的税务发票来弥补错误，则该合作伙伴将丧失获得这笔奖励的权利。（俄罗斯除外）
4. 在九十（90）个日历日内发起付款申请，但由于信息不正确或不完整而导致付款失败的合作伙伴，将额外获得三十（30）个日历日来纠正问题，从付款失败之日算起。如果合作伙伴在此延长的期限内未回复思科提出的支持询问和要求提供信息的请求，则该合作伙伴将丧失获得这笔奖励的权利。

俄罗斯奖励过期

1. 鉴于俄罗斯实行手动申请付款流程，因此该国境内的合作伙伴须在一百二十（120）个日历日内答复并申请付款。如果合作伙伴未能在一百二十（120）个日历日内提供正确的奖励详情、符合要求的税务发票和已签署的 Act of Acceptance 文档来弥补错误，则该合作伙伴将丧失获得这笔奖励的权利。
2. 在一百二十（120）个日历日内发起付款申请，但由于信息不正确或不完整而导致付款失败的合作伙伴，将额外获得三十（30）个日历日来纠正问题，从付款失败之日算起。如果合作伙伴在此延长的期限内未回复思科提出的支持询问和要求提供信息的请求，则该合作伙伴将丧失获得这笔奖励的权利。

有关间接税费的规定

1. 合作伙伴向思科出具的任何发票必须符合当地的增值税规定和思科的要求。思科将拒绝接受未按这些规定出具的发票并将之退还给合作伙伴。有关更多信息，请咨询您当地的税务顾问。

2. 思科需要收到 APJ、GC 和 EMEAR 大区思科合作伙伴的发票之后，才能支付价值激励计划奖励。
3. 我们鼓励合作伙伴在向思科申请付款时使用“自开发票，已创建收件人”发票选项。有关如何在申请过程中选择“自开发票”选项，请参阅 Global EasyPay 翻译内容页上提供的“合作伙伴培训”演示文稿，网址如下：
http://www.cisco.com/web/partners/tools/gep_mpc.html。仅在“自开发票”选项被视为符合当地法律时，才应选择此选项。有关通过 Global EasyPay 计划付款的更多信息，请访问 <http://www.cisco.com/go/gep>，并点击“培训”选项卡。

4. 思科将按照本计划向合作伙伴支付的奖励视为合作伙伴为思科提供市场拓展服务的报酬。因此，此类服务受欧盟增值税指令 2006/112/EG 第 44 款的约束，应在此类服务的接受方（即合作伙伴的委托人）设有营业地点的国家/地区缴纳增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco Systems International B.V.，则此类服务应在荷兰缴纳增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco International Limited，则此类服务应在英国缴纳增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco Systems Italy SRL，则此类服务应在意大利缴纳增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco Systems International B.V.，且合作伙伴在英国未设营业地点，则思科应按照逆向征收机制负责在英国缴纳增值税，合作伙伴不应再收取增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco International Limited，且合作伙伴在英国未设营业地点，则思科应按照逆向征收机制负责在英国缴纳增值税，合作伙伴不应再收取增值税。如果合作伙伴的委托人为 Cisco Systems Italy SRL，且合作伙伴在意大利未设营业地点，则思科应按照逆向征收机制负责在意大利缴纳增值税，合作伙伴不应再收取增值税。
5. 无论何时，在任何情况下，如果任何一方认为应以其他方式处理增值税，请求变更增值税处理方式的一方必须以书面形式说明此类变更的理由（致函中应提供所有支持此类变更的相关法律法规条款），并获得另一方的书面认可，才能以其他增值税处理方式开具发票。如果双方未就增值税处理方式达成一致，双方可以共同指定一名独立的外部专家，由其作出有关处理方式的最终（具有约束力的）决定。此外部咨询服务的费用由希望按上述方式变更增值税处理方式的一方承担。
6. 适用于服务产品的欧盟成员国发票规定可在欧盟委员会的贸易商信息页面找到：
http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/traders/vat_community/index_en.htm。
7. 合作伙伴应确保向思科提交的任何付款申请均能按照间接税费的规定进行正确处理。如果当地法律部门要求出具正式的税务发票，合作伙伴有责任提供。
8. 如果因合作伙伴出具的发票上增值税处理不当而导致任何费用，包括（但不限于）税务机关处以的罚款或评估的利息，思科对此不承担任何责任。如果合作伙伴未正确收取增值税，思科保留随时要求提供增值税贷项通知单的权利。如果外部专家确定向思科提供的市场拓展服务应缴纳任何间接税费（如增值税、消费税）和类似税费，合作伙伴收到的所有奖励金额都应被视为已包含此类间接税费和类似税费。*此外，作为当地间接税费的纳税人，合作伙伴有责任确保向思科提交的所有付款申请都符合最广义的间接税费规定。如果外部专家判断需缴纳增值税，思科会要求开具正式的税务发票，发票上应单独列出当地征收的增值税。

* 不包括向 Cisco Systems International BV 请款的荷兰合作伙伴、向 Cisco International Limited 请款的英国合作伙伴，以及向 Cisco Systems Italy SRL 请款的意大利合作伙伴。

合作伙伴奖励 - 合作伙伴的付款地点

1. 转售协议可由一个或多个合作伙伴的法人实体签署。
2. 思科将每个签署协议的法人实体分配给国家/地区组（它可能包含单个或多个国家/地区）。思科可自行维护国家/地区分组映射。一些思科计划在国家/地区组层面应用计划奖励，而另一些思科计划在国家/地区层面应用计划奖励。
3. 思科的计划奖励将根据合作伙伴在本计划中注册参加的国家/地区或分配的合作伙伴国家/地区组（如果适用）进行支付。
4. 对于每个国家/地区组，必须由签署本协议的任一合作伙伴法人实体接受该国家/地区组的所有条款和条件。
5. 合作伙伴必须在其国家/地区组的一个授权区域内选择一个法人实体，作为其实体和付款地点。付款受益人必须是合作伙伴在接受这些条款和条件时指定的实体。
6. 如果计划奖励是在国家/地区组层面获得的，则所有计划奖励均只能支付至合作伙伴为收取计划奖励而选定的国家/地区内的某个银行账户。银行账户的国家/地区必须在国家/地区组内。

7. 如果计划奖励是在国家/地区层面获得的，则所有计划奖励均只能支付至与这些条款和条件相关的国家/地区内的某个银行账户。
8. 计划奖励的付款地点必须在本计划期内保持不变。
9. 在以下表 7 中指定国家/地区运营的合作伙伴必须遵守其中指定的额外付款限制：

表 7. 其他付款限制

与计划奖励相关的销售地点	思科分配的国家/地区组	计划奖励的领取地点
CANSAC	CANSAC	在 CANSAC 获得的所有计划奖励将支付至合作伙伴指定的下列岛国大陆国家/地区的相应银行账户：多米尼加共和国、牙买加、波多黎各或特立尼达和多巴哥。如果所有奖励均不是在大陆国家/地区获得的，思科会将奖励支付至 CANSAC 地区岛屿国家内的授权区域（安圭拉、安提瓜和巴布达、阿鲁巴、巴哈马、巴巴多斯、百慕大、开曼群岛、多米尼加、格林纳达、瓜德罗普、马提尼克、蒙特赛拉特、荷属安地列斯、圣基茨和尼维斯、圣卢西亚、圣文森特和格林纳丁斯、特克斯和凯科斯群岛、英属维京群岛、美属维京群岛）的相应银行账户。
印度	印度次大陆	对于在印度次大陆国家/地区组获得的所有计划奖励，思科会将其支付至印度境内的相应银行账户。如果所有奖励均不是在印度获得的，思科会将奖励支付至印度次大陆国家/地区组内的授权区域的相应银行账户。
乌克兰	东欧	如果有任何奖励是在乌克兰获得的，思科会将在东欧国家/地区组获得的所有奖励都支付给乌克兰境内的合作伙伴实体指定的相应银行账户。如果所有奖励均不是在乌克兰获得的，思科会将奖励支付至东欧内的授权区域的相应银行账户。

受益人、银行和联系人

1. 思科不允许合作伙伴在本计划期内更改名称和/或付款地点。
2. 合作伙伴不得指定第三方作为付款受益人。合作伙伴不得通过支付聚合器收取报酬。
3. 不得指定个人作为付款受益人。只有企业实体能够作为付款受益人。

付款联系人

1. 对于合作伙伴计划通过 Global EasyPay 接收奖励付款的每个计划和国家/地区组合，必须设置和指定付款联系人，至少专门指定一名奖励协调员。有关其他信息，请参阅以下链接提供的《VIP 实操指南》：www.cisco.com/go/vip。
2. 在为计划和地区组合分配有效的奖励协调员之前，无法处理付款。
3. 合作伙伴有责任通过合作伙伴自助服务 (PSS) 工具有效管理其付款联系人。此举至关重要，可以确保只有合作伙伴公司中获得授权的人员才能收到奖励申请说明，用于完成申请和付款流程。

4. 如果发送给 Global EasyPay 团队的付款因合作伙伴未通过合作伙伴自助服务 (PSS) 工具有效管理奖励协调员信息而使得此类信息缺失, 则此类付款会被暂时搁置。思科会每周查看一次暂时搁置的付款交易, 以确认是否已添加奖励协调员。如果合作伙伴添加或更新其奖励协调员, 将发放这些受影响的款项。如果合作伙伴未在付款准备就绪、可以通过 GEP 支付解决方案处理之日起的 90 个日历日内 (或 120 天, 只适用于俄罗斯) 向思科提供奖励协调员信息, 则暂时搁置的付款会自动过期。在这种情况下, 思科可以酌情永久撤消付款。
5. 如果合作伙伴违反这些条款和条件, 则思科有权酌情部分或全部拒付或扣留合作伙伴根据本计划应得的任何或全部奖励。

奖励差异

1. 合作伙伴有责任发现并向思科报告思科发布的订购金额与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 2019 年 8 月 30 日。此外，合作伙伴必须在发货截止日期后的 30 天内提供证明文件。如果合作伙伴未能满足这一期限要求，合作伙伴的差异申请将被自动拒绝。
2. 如果奖励存在差异，合作伙伴必须在收到每笔奖励的第一次付款通知后三周内进行报告。如果合作伙伴未收到付款通知，必须在收到第二笔奖励的第一批通知后 90 天内报告奖励差异。
3. 与激活奖励相关的例外请求（延期、客户签字接受等）必须在 2020 年 4 月 26 日或 2020 年 10 月 24 日（适用于思科 ONE 企业协议）前提交。如果合作伙伴未能满足这一期限要求，合作伙伴的申请将被自动拒绝。
4. 订购金额、奖励差异问题以及与激活相关的例外请求必须通过“我的思科”中的“客户服务中心 (CSC)”模块提交。通过邮件而不是使用 CSC 报告的差异问题将不予受理。
5. 合作伙伴应参阅“总合作伙伴视图” (<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。
6. 如果从思科价值激励计划团队以外的思科员工（例如合作伙伴客户经理）处获取的信息与 VIP 计划规则和总合作伙伴视图中的信息有冲突，应以后者为准；此类信息也不能作为解决分歧的依据。
7. 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付款，而思科对此类延迟没有过错，则该奖励将会过期并被思科没收。

其他渠道计划

1. 对于思科云服务和托管服务计划 (CMSP) 交易，所有奖励将支付给注册价值激励计划的主合作伙伴。代理合作伙伴不符合云服务和托管服务计划交易的价值激励计划奖励条件。
2. 全球合作伙伴网络 (GPN) 五步流程和交易管理框架不影响价值激励计划资格规则。
3. 要获得本计划的奖励，合作伙伴必须在参加合作伙伴计划期间具有良好的信誉。具体而言，只要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，则无法获得奖励，除非此类债务是在正常的思科标准 30 天付款期限内（或者与思科或思科附属公司以书面形式商定的任何其他付款期限内）。在这种情况下，思科保留以下权利：以本计划之下的任何奖励金额中抵未讫发票，并直接推迟合作伙伴或其附属公司获得本计划规定的奖励的资格，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。
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后端奖励计划。

一般条款

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。
2. 服务无法获得价值激励计划奖励。
3. 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。
4. 有关特定于参加领域和地域的所有其他适用的价值激励计划流程和要求，合作伙伴应参阅价值激励计划网站：

<http://www.cisco.com/go/vip>

其他规定

1. 下面的四种情况中描述的规则适用于所有子路径和合作伙伴。

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。

2. 全球客户支持流程 (GCSP)

下表根据总部所在国家/地区和业务所在国家/地区的合作伙伴状态，定义了 GCSP 订购交易的 VIP 处理方式。VIP 33 的所有标准规则均适用。

总部所在国家/地区和业务国家/地区的定义如下：

总部所在国家/地区	业务国家/地区
<p>指的是：</p> <ul style="list-style-type: none"> GCSP 客户的总部所在国家/地区 GCSP 合作伙伴与客户的关系取决于总部所在国家/地区。 <p>示例：如果某 GCSP 客户的总部位于美国，并从在全球为客户提供支持的经批准的美国 GCSP 合作伙伴处购买思科产品和服务，则：</p> <ul style="list-style-type: none"> “总部所在国家/地区”为美国 该美国 GCSP 合作伙伴是 GCSP 总部所在国家/地区的合作伙伴。（GCSP 合作伙伴与客户的关系计入总部所在国家/地区。） 	<p>指的是：</p> <ul style="list-style-type: none"> 客户设有站点并使用思科产品和服务的任何国家/地区（总部所在国家/地区除外）。 <p>示例：如果 GCSP 客户为其英国站点购买思科产品和服务，则将英国视为“业务国家/地区”。</p>
<p>总部所在国家/地区：合作伙伴注册参加了 VIP 并有资格获得 VIP 奖励</p>	
业务国家/地区	GCSP 订购交易的 VIP 处理方式
<p>合作伙伴在业务国家/地区注册参加思科 VIP（拥有 BE GEO ID）。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 根据 GCSP 订购向业务国家/地区提供 VIP 奖励 基于总部所在国家/地区子路径奖励资格和凭证（适用于大师级、金牌认证...）



- 根据总部所在国家/地区合作伙伴的最低订购门槛确认订购

<p>合作伙伴未在业务国家/地区注册参加思科 VIP (无 BE GEO ID)。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 根据 GCSP 订购向总部所在国家/地区提供 VIP 奖励 • 基于总部所在国家/地区子路径奖励资格和凭证 (适用于大师级、金牌认证...) • 根据总部所在国家/地区合作伙伴的最低订购门槛确认订购 • 注：如果合作伙伴在业务国家/地区注册参加思科 VIP (收到 BE GEO ID) ，则将根据前面的示例就未来销售额获得奖励
<p>总部所在国家/地区：合作伙伴未注册参加 VIP 或无资格获得 VIP 奖励</p>	
<p>业务国家/地区</p>	<p>GCSP 订购交易的 VIP 处理方式</p>
<p>合作伙伴注册参加思科 VIP (有 BE GEO ID) 或未注册参加思科 VIP (无 BE GEO ID)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 任一国家/地区均无法享受 VIP 奖励。 • 如果总部所在国家/地区的合作伙伴注册参加 VIP ，则 GCSP 订购将根据总部所在国家/地区合作伙伴的最低订购门槛进行确认。但是，如果总部所在国家/地区合作伙伴不符合 VIP 奖励的条件，则总部所在国家/地区或业务国家/地区合作伙伴均不会获得奖励。

3. 如有任何问题，请通过“我的思科”中的“客户服务中心 (CSC)”模块提交支持案例。有关提交支持案例的其他信息，请参阅《VIP 实操指南》。
4. 有关 VIP 资金的电汇问题，请发送邮件至 globaleasypay@cisco-programs.com 反映问题。

大区特定条款和条件

美洲市场合作伙伴须知：

在任何情况下，本计划在加拿大的所有奖励均不包括任何税费、杂费、关税或其他款额，且包括（但不限于）统一销售税 (HST)、货物和服务税 (GST)、省销售税 (PST)，以及在本计划奖励或产品或服务价格基础之上或者针对本计划征收的增值税和扣代缴税。

价值激励计划应不容协商地进一步适用于符合要求的渠道合作伙伴，并应符合《加拿大竞争法》的规定。

价值激励计划在加拿大的任何奖励均不可转让和/或分配。

在最终客户为美国政府的交易中，如果合作伙伴获得 OIP 或 TIP 奖励，则该合作伙伴可以在交易中获得价值激励计划奖励。任何其他合作伙伴在该交易中没有资格获得价值激励计划奖励。此举旨在补偿那些拥有 OIP 或 TIP 的合作伙伴在售前过程中所付出的努力。

如果合作伙伴获得过 OIP 或 TIP 奖励且最终客户为美国政府，则仅该合作伙伴有资格获得该交易中的价值激励计划奖励。

亚太地区和日本 (APJ) 及大中华区 (GC) 市场合作伙伴须知：

除澳大利亚和日本合作伙伴外，合作伙伴有权获得的所有奖励金额均已包括间接税费（如消费税）及类似税费。向澳大利亚和日本合作伙伴支付的奖励不包括间接税费（如增值税、货物和服务税、消费税）及类似税费。合作伙伴应确保按照间接税费的规定正确处理任何付款申请。如果当地法律部门要求出具正式的税务发票，合作伙伴有责任提供。在付款前，澳大利亚和日本合作伙伴必须分别向思科提交澳元和日元发票。申请以美元付款时，日本合作伙伴必须在付款前提供纸质发票；申请以日元付款时，必须在付款后提供纸质发票。

直接订单和间接订单的奖励将通过银行转账方式，支付给符合条件的思科系统集成商或合作伙伴。合作伙伴必须同意核算出的付款金额并通过 Global EasyPay 工具添加消费税，思科才会启动付款流程。

- a) 合作伙伴收到 Global EasyPay 发送的邮件通知后，可选择付款的货币类型。
- b) 如果合作伙伴选择使用日元作为付款币种，则会使用付款当日的外汇汇率。
- c) 首次使用银行转账形式收取思科付款的合作伙伴，需要在 Global EasyPay 工具中注册银行信息。

思科系统公司将支付业务外包给 Vistex, Inc.。思科尊重合作伙伴的隐私权并承诺保护合作伙伴与思科共享的个人信息。思科可能会出于注册/管理本计划的目的而使用价值激励计划工具中输入的合作伙伴个人信息，以便合作伙伴能够随时获得有关本计划的最新信息。思科认为合作伙伴注册参加本计划即表示同意思科的隐私声明。思科隐私声明可在 <http://www.cisco.com/japanese/warp/public/3/jp/privacy.shtml> 上找到，该声明对思科如何收集和使用合作伙伴的个人信息进行了说明。

中华人民共和国（“中国”）合作伙伴须知

计划奖励条款

1. 奖励方式为对未来的采购订单提供折扣。
2. 可使用的最大奖励额度为下一笔采购订单价值的 10%。思科保留酌情修改此最大额度限制的权利。合作伙伴有权将享有的剩余奖励结转到后续采购订单。
3. VIP 奖励只能用于未来的产品订单，而不能用于服务订单。
4. 直接合作伙伴只能对直接向思科进行的采购使用奖励。间接合作伙伴只能对通过思科授权总代理商进行订购的采购使用奖励。在中国获得的奖励只能用于中国。
5. 合作伙伴对未来的订单使用奖励具有时间限制。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. 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。
7. 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 csg-cn@cisco.com。以任何其他方式反映的奖励差异问题均不予受理。
8. 如果在 Inventive Hub 中将 VIP 奖励应用到下次购买交易时遇到问题，请发送邮件至 gcih@cisco.com 反映问题。

定义

首字母大写的术语如未在本 VIP 计划规则中作出定义，则应参照《转售协议》中的定义。如果《转售协议》与本 VIP 计划规则中的定义存在冲突，应以本 VIP 计划规则为准，因为本 VIP 计划规则中的定义更符合主题内容。

附属公司：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第三方的企业、公司、合伙机构或其他实体。

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>。

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

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。Cisco Capital 的网址为：<http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/index.html>。

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。

直接订单：直接向思科下的订单。

最终客户：符合以下条件的最终购买者或被许可人：(i) 已经购买产品和/或服务供自身内部使用而非将其用于转售、再销售或分销，以及 (ii) 被总代理商确定为该类购买者或被许可人。

GPL：Cisco.com 上公布的思科全球价目表。

GPN：思科的全球合作伙伴网络计划。

内部使用：产品供最终客户或合作伙伴自身内部用于任何商务用途。

净订购金额：订购金额减去取消订购的金额

净发货金额：已发货的订购金额减去产品退订金额。

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。

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。

《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。

区域：美洲地区；欧洲、中东、非洲和俄罗斯 (EMEAR)；亚太地区和日本 (APJ) 以及大中华区 (GC)



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作关系。(1110R)