

[\[這裡是 IO 名稱\]](#)

適用於下列國家和地區：

IBM PartnerWorld 補充條款

行銷資金附件

能否獲准從事 IBM PartnerWorld 共同出資的行銷活動，端視事業夥伴是否接受以下規範的條款：

- 1) 「IBM PartnerWorld 行銷資金附件」（「附件」，請參閱附錄 C）的「補充條款」；
- 2) 「附件」及
- 3) IBM PartnerWorld 合約（統稱為「合約」）。

萬一此補充條款與附件發生衝突，應以本補充條款為準。事業夥伴接受本「補充條款」時即接受「合約」條款。一旦線上接受這些獲得法律認可的條款，事業夥伴代表即確認有權約束事業夥伴遵守條款。事業夥伴必須接受這些條款，且不得將責任委派給代理商或任何其他相關各方。

目錄：

1.0	簡介、縮寫/定義、聯合行銷資金補助、代理商和範圍	1
2.0	非活動型需求產生活動	2
3.0	活動型需求產生活動	3
4.0	所有行銷活動（活動型、非活動型及其他）的條款	6
4.1	非給付費用	6
4.2	導致整個請款案不符合給付資格的行為	6
5.0	支出限制	9
6.0	提交 MAP 與給付請款案	10
7.0	付款	12
8.0	總則	13
附錄 A:	縮寫及定義	14
附錄 B:	活動認證	15
附錄 C:	IBM PartnerWorld 合約 - 行銷資金附件	16

1.0 簡介、縮寫/定義、聯合行銷資金補助、代理商和範圍

- 1.1 **簡介:** IBM 聯合行銷方案對於創造 IBM 及其事業夥伴的業績，扮演了舉足輕重的核心角色。聯合行銷資金補助可運用在各種不同的策略中，包括 IBM 透過「數位內容行容 (DCM)」工具提供且事業夥伴可以針對獨特需求而進行客製化的「準備就緒」行銷活動，以及長期一貫的策略，例如廣告、數位和直效行銷、客戶會議及商展等等。IBM 鼓勵其事業夥伴善用資金補助來創造需求與增加銷售量。這些「條款」詳載事業夥伴使用聯合行銷資金補助時必須遵守的規則。IBM 希冀其事業夥伴能透過善用資金補助來創造成功的事業，同時必須確保事業夥伴在尋求與達成事業成功之際，能夠恪遵這些規則。

- 1.2 縮寫及定義: 請參閱「附錄 A: 縮寫及定義」, 以取得本「補充條款」中所用專有名詞之縮寫及定義的清單。
- 1.3 使用聯合行銷資金補助: 事業夥伴僅可將合格資金使用於合法目的, 並謹遵「合約」條款, 包括事業夥伴行為規範, 以及本文所列之「條款」。舉例來說, 此一責任包括確保事業夥伴提供予 GOE 員工的所有商業設施, 皆根據適用的法律合法供應, 包括適用的地方或機關政府規章或道德政策, 以及反賄絡法 (例如美國外國腐敗行為法案)。
- 1.4 IBM 資金補助: IBM 補助的行銷活動必須能夠創造對 IBM 產品或服務的需求。此外:
- A. IBM 與事業夥伴將根據獎勵方案中所指定的給付比例, 並依照 IO 中所提出的限制, 共同分攤行銷策略的成本。
 - B. 在獲得 IBM 核准之前, 事業夥伴不得將 IBM 針對其他行銷、促銷或獎勵方案所核發的資金補助, 挪用來支付這些成本。
 - C. 在事先獲得 IBM 書面核准的情況下, 如果事業夥伴在活動中同時促銷 IBM 與 IBM 競爭對手的產品和技術, IBM 將會按照 IBM 產品和技術內容所佔的百分比進行給付。
- 1.5 IBM 聯合行銷代理商: 在任何情況下, 事業夥伴皆可依賴代理商來處理事業夥伴據本「補充條款」所產生的責任, 而事業夥伴必須負責確保該代理商完全擔負起這些責任。此外, 明確來說,
- (i) 代理商完全代表事業夥伴,
 - (ii) IBM 對於代理商的行動或未履行行動不負任何責任,
 - (iii) 事業夥伴對 IBM 負有所有行動和未履行行動的責任。對於代理商的作為, 事業夥伴放棄任何目前或未來向 IBM 索賠的權利。
- 1.6 條款的範圍: 如果 IBM 針對行銷策略的任何部分進行給付, 則整個策略皆必須遵循「條款」, 包括僅由事業夥伴或其他人出資的部分。
- 1.7 **供應項目目標:**
下列方案已核准用於此供應項目, 而且必須在 MAP 提交中識別:

方案 A : 展示日/迷你會議

目標 - 展示日: 使用展示中心來提供 IBM 產品或服務的簡介。

迷你會議: 這是一種客戶會議, 著重於產業解決方案, 以產生 IBM 產品或服務的需求。與會者中至少需要 2 家客戶公司。

方案 B : 電話行銷

目標 - 在現有的事業夥伴與潛在客戶名單中挖掘出 IBM 重點銷售的商機

方案 C : 數位行銷

目標 - 透過 Wechat、微博、網站開發、影像製作, 以及其他數位行銷技術, 創造 IBM 和事業夥伴解決方案的數位能見度

方案 D : 行銷研討會 (面對面研討會)

目標 - 利用面對面研討會方式, 將 IBM 重點解決方案展現給事業夥伴的現有和潛在客戶。向與會者講解有關 IBM 和事業夥伴解決方案的價值。挖掘銷售商機

方案 E : 廣告 / 線上廣告

目標 - 在廣大的潛在客戶市場中, 以 IBM 解決方案專家之姿建立事業夥伴的形象。挖掘 IBM 重點銷售的商機

方案 F：搜尋引擎

目標 – 以 IBM 解決方案專家之姿建立事業夥伴的能見度，並且提高數位能見度。挖掘 IBM 重點銷售的商機

方案 G：協力廠商商品展/產業會議

目標 – 事業夥伴參加核准的 IBM 或協力廠商產業活動。活動必須事先取得 IBM 的核准。

2.0 非活動型需求產生活動

2.1 非活動型活動，給付資格：如果要符合給付資格，所有非活動型行銷策略的主要目的必須是為了促銷、展示或說明 IBM 產品或服務。

若事先獲得 IBM 核准，特定的非活動型行銷策略可能符合給付資格，前提是：

- (i) 所有非活動型行銷策略必須是為了促銷、展示或說明運作於或包含 IBM 產品或服務的事業夥伴解決方案；且
- (ii) 事業夥伴在行銷其解決方案時須促銷、展示或說明 IBM 產品或服務的價值。

行銷策略 – 非活動型需求產生活動	
IBM 支付的活動費用 (取決於適用限制)	事業夥伴提出的績效證明 ("PoP")
<p><u>所有非活動型活動的一般費用適用於：</u></p> <p>方案 B：電話行銷</p> <p>方案 C：數位行銷</p> <p>方案 E：廣告/線上廣告</p> <p>方案 F：搜尋引擎</p> <p>購買潛在客戶清單</p> <p>創作、製作及發送供應項目內容 (例如：宣傳手冊、傳單、白皮書、個案研討、銷售簡報、線上廣播、播客、視訊及自動執行的示範)</p> <p>創作及製作回應機制 (例如：回應網頁、登錄網站和回應電話號碼)</p> <p>商機擷取系統</p> <p>商機產生服務 (例如：提供潛在客戶的聯絡資訊，並包含資料庫和網際網路搜尋、電子郵件和電話行銷探勘，以及商機培育)</p> <p>臨時僱員 (直接僱用或透過人力派遣公司專門針對活動所聘僱的)</p> <p>- 由 IBM 或信譽良好的合格代理商或顧問公司提供的行銷顧問服務，與創造需求的活動一起進行 (服務包括設定行銷策</p>	<p>所有一般費用的 PoP：逐項列舉第三方發票</p> <p>交付項目的證明 (例如：電子版或印刷版的潛在客戶清單、宣傳手冊、傳單、白皮書、個案研討、銷售簡報、線上廣播、播客，以及其他宣傳資料、回應機制和商機擷取系統)</p> <p>若為線上廣播、播客、視訊和示範，請提供邀請函或議程</p> <p>若為商機產生服務，則提供可識別那些服務的供應商合約。</p> <p>直接僱用臨時僱員</p> <ul style="list-style-type: none"> - 時間表 (事業夥伴管理階層已簽署及核准) - 員工姓名、工作職稱、開始日期、工作時數總計及薪資支付總計 - 活動完成說明 <p>對於行銷諮詢服務，具體說明 IBM 或供應商服務與識別其所支援之需求產生活動的書面計劃。如果 IBM 提供行銷諮詢服務，逐項列舉的 IBM 發票 (說明並詳載支出金額與費用發生日期)</p>

<p>略和相關聯的目標鎖定和傳訊、SWOT (優勢、劣勢、商機和威脅) 分析、開發行銷回應平台和進度追蹤)</p>	
<p>廣告費用 (一般費用之外) 適用於 方案 A : 展示日/迷你會議 方案 D : 行銷研討會 (面對面研討會) 方案 E : 廣告/線上廣告 方案 G : 協力廠商商品展/產業會議</p> <p>- 透過廣告媒體創作及刊登廣告 (例如 : 印刷、戶外 (如廣告看板)、招牌、橫幅、電台和電視媒體)</p>	<p>廣告的 PoP</p> <p>- 逐項列舉第三方發票 - 刊登廣告證明, 附刊登日期 電子或印刷版廣告 (例如 : 廣告看板、招牌、橫幅的照片, 或是電台或電視廣告的腳本)</p>
<p>數位行銷費用 (一般費用之外) 適用於 : 方案 A : 展示日/迷你會議 方案 C : 數位行銷 方案 D : 行銷研討會 (面對面研討會) 方案 E : 廣告/線上廣告 方案 G : 協力廠商商品展/產業會議</p> <p>- 創作、製作及發送數位媒體 (包括網站開發、電子書、電子新聞信件、部落格、資訊圖表、視訊、社群媒體行銷活動、搜尋引擎最佳化、對內行銷服務、電子郵件行銷活動, 以及行動式應用程式開發)</p>	<p>數位行銷 PoP</p> <p>- 逐項列舉第三方發票 - 所傳播之數位媒體的電子版或書面版副本 (例如 : 網路畫面、網站鏈結、擷取畫面、電子書、電子新聞信件、部落格、資訊圖表、視訊、電子郵件行銷活動的電子郵件、數位內容、適用於行動式應用程式開發的行動裝置畫面的影像, 以及其他宣傳資料)</p> <p>- 集客式行銷服務 PoP : - 逐項列舉的第三方發票 - 可識別那些服務的供應商合約</p> <p>- 搜尋引擎最佳化 PoP : - 逐項列舉的第三方發票 - 展示搜尋引擎最佳化的擷取畫面</p>
<p>直效行銷費用 (一般費用之外)</p> <p>- 創作、製作及發送實體資料 (包括資訊圖表、型錄、廣告、腳本、郵件和傳單)</p>	<p>直效行銷的 PoP</p> <p>- 逐項列舉第三方發票 - 所發送之媒體的電子版或書面版副本 (例如 : 資訊圖表、型錄、廣告、腳本、郵件、傳單和其他宣傳資料)。</p>
<p>電話行銷費用 (一般費用之外) 方案 A : 展示日/迷你會議 方案 B : 電話行銷 方案 D : 行銷研討會 (面對面研討會) 方案 G : 協力廠商商品展/產業會議</p>	<p>電話行銷的 PoP</p> <p>- 逐項列舉第三方發票 - 提供給供應商的腳本、電訪指南或行銷活動簡報資料的副本</p>

<p>- 創作、製作及發送電話行銷資料 (例如：腳本、電訪指南和簡報資料)</p> <p>- 負責擬定方向給撥打電話的電話行銷供應商</p>	
<p>IBM 支付的商業設施費用 (取決於適用限制) 及事業夥伴提出的相關 PoP</p>	<p>與「廣告」、「數位行銷」、「直效行銷」及「電話行銷」活動相關的禮品 (包括促銷贈品) 費用：如果禮品為名目價值，且相關費用不超過「5.0：支出限制」一節所載之每人與每 MAP* 限制，則可允許該筆費用，即使 IBM 未給付這些費用也一樣。</p> <p>禮品的 PoP： 逐項列舉第三方發票</p> <p>* 取決於第 5.4C 節，因為其涉及每個 MAP 的限制。</p>
	<p>與「廣告」、「數位行銷」、「直效行銷」活動相關的演講者費用：若費用合理且金額和頻率符合慣例，而且不超過「5.0：支出限制」一節所載之每 MAP 限制，則可允許聘請特定演講者 (亦即，GOE 員工、IBM 員工、事業夥伴員工和事業夥伴客戶或潛在客戶員工演講者除外)，即使 IBM 未給付這些費用也一樣。</p> <p>請注意，IBM 將不會給付演講者的差旅/住宿費用。如果這些費用沒有逐項列舉在發票中，那麼事業夥伴必須聯繫演講者釐清費用細項，且不得向 IBM 請求給付這些費用。</p> <p>演講者費用的 PoP： 逐項列舉第三方發票</p>

2.2 刺激出席率：根據本「補充條款」規定，如果非活動型需求產生活動舉辦的目的是為了刺激活動的出席率，則不適用於聯合行銷資金補助，事業夥伴不得向 IBM 請求核發此類活動的聯合行銷資金補助。

3.0 活動型需求產生活動

3.1 活動，資金補助：聯合行銷資金補助適用於客戶會議、行銷研討會，及 IBM 或第三方商展。「IBM 商展」包括傳統 IBM 商展，例如 IBM InterConnect and Edge，以及 IBM 地區性活動，例如 IBM 的「商業分析法高峰會」。

3.2 活動，給付資格：如果要符合給付資格，所有活動的主要目的必須是為了促銷、展示或說明 IBM 產品或服務。

若事先獲得 IBM 核准，特定的活動型行銷策略可能符合給付資格，前提是：

- (i) 所有活動型行銷策略必須是為了促銷、展示或說明運作於或包含 IBM 產品或服務的事業夥伴解決方案；且
- (ii) 事業夥伴在行銷其解決方案時須促銷、展示或說明 IBM 產品或服務的價值。

行銷策略 – 活動需求產生 行銷活動	
IBM 支付的活動費用 (取決於適用限制)	事業夥伴提出的績效證明 (“PoP”)
<p>方案 A：展示日/迷你會議</p> <p>方案 D：行銷研討會 (面對面研討會)</p> <p>方案 G：協力廠商商品展/產業會議</p>	<p>所有活動相關說明文件，包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 所有預定活動的詳細議程，以展現活動的主要目的為促銷、展示或說明 IBM 產品或服務，並且即便是 IBM 不給付的不合格活動 (例如娛樂活動或其他的後續、衍生/週邊

<p>廣告、數位行銷、直效行銷及電話行銷的費用</p> <ul style="list-style-type: none"> - 詳載於 2.1 一節 <p>商業場地費用</p> <ul style="list-style-type: none"> - 設備或會議場地租借成本（飯店住宿除外），例如租借傢俱、地毯與設備（包括視聽設備及電腦） - 水電設施、電話、網際網路及設備的工人，以進行攤位的裝配與清潔 - 將資料運送至會議場地的快遞、貨運或運輸 - 招牌及攤位陳列費用 - IBM 簡報中心費用 	<p>活動），也不會發生</p> <ul style="list-style-type: none"> - IBM 內容的證明（例如，含 IBM 內容的簡報副本） - 逐項列舉第三方發票 - 所有預定費用與實際費用的相關詳細資料，包括：餐點/飲料、禮品（包括促銷贈品）、演講者與交通運輸/停車 - 所有的活動相關文件與費用支出文件，包括不能向 IBM 申請給付或不符合資格的活動與費用 - 事業夥伴的線上活動認證（請參閱「附錄 B」） <p>廣告、數位行銷、直效行銷及電話行銷 PoP</p> <ul style="list-style-type: none"> - 詳載於 2.1 一節 <p>商業場地 PoP</p> <ul style="list-style-type: none"> - 逐項列舉第三方發票 - 「IBM 簡報中心」費用的 IBM 發票或付款證明 - 實際舉行活動之地點與場地的相關詳細資料，以證明該活動於該商業場地舉辦 <ul style="list-style-type: none"> - 若為簡報中心、會議中心或展覽館，發票上應提供該中心或展覽館的名稱、地址和電話號碼，以及 IBM 要求的任何其他資訊，以驗證該簡報中心、會議中心或展覽館 - 若為餐廳，應提供該餐廳的網站鏈結，以便 IBM 確認地點和個別的專用會議室適合商務會議（以及 IBM 要求的任何其他資訊，以驗證該地點和會議室是否適當）
<p>商展贊助配套方案的費用</p> <ul style="list-style-type: none"> - 關於 <u>IBM 商展</u>，包括 IBM 安排及預先核准之咖啡/甜點茶會、餐點及接待區的贊助 - 關於 <u>第三方商展</u>，包括咖啡/甜點茶會的贊助 <p>如果贊助配套方案不包括發表展覽之新聞稿的成本，若事業夥伴有遵循 IBM 的 Press Relations Guide（媒體關係指南）來準備/發佈新聞稿，則 IBM 將給付該項成本。該手冊位於下列位置：</p> <p>https://www.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/mem/ContentHandler/pw_ast_pwp_press_release_guidelines</p> <p>附註：只有當事業夥伴在展覽中聯合展示 IBM 的產品與服務及事業夥伴的產品與服務時，事業夥伴才能申請商展活動的聯合行銷資金補助。</p>	<p>贊助配套方案的 PoP</p> <ul style="list-style-type: none"> - 事先在配套方案中附上所有項目的詳細資料，並展現並未舉辦任何不合格的活動（例如任何博弈遊戲（亦即，抽獎、賭金全贏制遊戲、樂透、競賽或其他博弈遊戲）、娛樂活動或其他的後續、衍生/週邊活動，即使 IBM 未給付這些活動），連同書面確認事業夥伴確實遵循下面 3.4 一節關於會議與參展通行證的規定。 - 如果事業夥伴購買的第三方「贊助配套方案」包含博弈遊戲，則事業夥伴必須 (1) 拒絕參加博弈遊戲，在活動開始之前，寄出書面通知（電子郵件即可）給活動主辦單位，表明其拒絕的意圖；(2) 將寄給活動主辦單位的書面通知副本附在請款案中，一併提交給 IBM；以及 (3) 利用該請款案，以書面方式向 IBM 確認，無論是在商展小冊子貼上印花或是其他方式，事業夥伴都未參加那些博弈遊戲活動。 <p>新聞稿的 PoP</p> <ul style="list-style-type: none"> - 逐項列舉第三方發票

	<p>- 遵循 IBM Press Relations Guide 的證明</p>
<p>IBM 支付的商業設施費用 (取決於適用限制) 及事業夥伴提出的相關 PoP</p>	<p>禮品 (包括促銷贈品) 費用 : 如果禮品為標價合理且相關費用不超過「5.0 : 支出限制」一節所載之每人與每 MAP* 限制, 則可允許報銷該筆費用, 即使 IBM 不給付這些費用。</p> <p>禮品的 PoP : 逐項列舉第三方發票</p> <p>* 取決於第 5.4C 節, 因為其涉及每個 MAP 的限制。</p>
	<p>餐點/飲料的費用 : 如果餐點/飲料是行銷活動中不可或缺的供應品、合理且金額和頻率符合慣例, 而且費用不超過「5.0 : 支出限制」一節所載之每人與每 MAP* 限制, 則可允許該筆費用, 即使 IBM 未給付這些費用。</p> <p>如果餐點/飲料是在舉辦活動並與商業會議結合的商業場地中供應, 並緊接在活動前後供應, 方可歸納為「行銷活動中不可或缺的供應品」。</p> <p>酒精類飲料的費用必須遵照當地法律規定, 且必須合理, 並在專業的商業場合中提供。對於任何第三方因飲酒而造成的損失或傷害, IBM 皆不承擔任何責任, 而對於 IBM 認為有不當或非專業行為的任何活動, IBM 將保留拒絕給付的權利。事業夥伴同意 IBM 不需負責與酒精類飲料服務相關的任何及所有請款案。</p> <p>PoP : > 逐項列舉第三方發票</p> <p>* 取決於第 5.4C 節, 因為其涉及每個 MAP 的限制。</p>
	<p>當地地面交通運輸及停車費用 : 如果事業夥伴為了禮遇與會者而安排 (a) 交通工具 (例如計程車或巴士), 以方便與會者往返由事業夥伴舉辦的當地行銷活動; 以及 (b) 停車費用, 若交通運輸及停車費用不超過「5.0 : 支出限制」一節所載之每 MAP 限制, 則可允許該筆費用, 即使 IBM 未給付這些費用。</p> <p>PoP : > 逐項列舉第三方發票</p> <p>* 只要出租船未提供任何型態的娛樂活動, 而且事業夥伴在其請款案中確認此事, 則出租船可視為地面交通運輸 (確認函中可包含該船務公司的網站鏈結, 其中不得包含有關娛樂的參考資訊)。</p>

與「廣告」、「數位行銷」、「直效行銷」活動相關的演講者費用：若費用合理且金額和頻率符合慣例，而且不超過「5.0：支出限制」一節所載之每 MAP 限制，則可允許聘請特定演講者（亦即，GOE 員工、IBM 員工、事業夥伴員工和事業夥伴客戶或潛在客戶員工演講者除外），即使 IBM 未給付這些費用也一樣。

請注意，IBM 將不會給付演講者的差旅/住宿費用。如果這些費用沒有逐項列舉在發票中，那麼事業夥伴必須聯繫演講者釐清費用細項，且不得向 IBM 請求給付這些費用。

演講者費用的 PoP：逐項列舉第三方發票

3.3 活動，商業場地：事業夥伴只能在商業場地舉辦活動。

3.4 活動，商展通行證：會議或參展通行證往往價值不菲；因此，為了確保分配通行證的規則夠清晰明確，IBM 明訂下列注意事項：

- A. 如果身為第三方商展的部分參展贊助，事業夥伴將會收到會議或參展通行證，事業夥伴必須確保只有其公司員工可以使用這些通行證，或繳回活動主辦者，或結合上述兩種情況。在事業夥伴的 MAP 中，其必須指出將如何處置這些通行證。在事業夥伴的請款案中，其必須註明任何收到通行證的員工，以及 IBM 聯絡這些員工及活動主辦者的聯絡方式（最好是 IBM 希望的方式）。
- B. 如果身為 IBM 商展的部分參展贊助，事業夥伴將會收到會議或參展通行證，只要事先獲得 IBM 的書面核准，事業夥伴便可以將這些通行證提供給非 GOE 員工。
- C. 事業夥伴不必提供會議或參展通行證給 IBM 員工。

4.0 所有行銷活動（活動型、非活動型及其他）的條款

4.1 非給付費用：IBM 一切依照本「補充條款」中所載，並視適用的限制而定，負責給付活動與商業設施費用。其他所有費用皆為非給付費用。在沒有其他問題或考量發生的情況下，IBM 不得因事業夥伴發生非給付費用情事而拒絕整個請款案。以下所列項目的費用，為有時會與需求產生活動相關聯的非給付費用範例：

- A. 銷售獎勵
- B. 社論式廣告（在報刊社論中出現的廣告）
- C. 事業夥伴方面為了支援行銷活動而產生的人力成本，除非獎勵方案明文允許。即使依每 IO 給付事業夥伴的人力成本，下列項目仍列入非給付費用：招聘費用、福利以及與人事相關的間接成本，以及需求產生活動現有資源的成本（例如用於進行電話行銷之銷售團隊的成本）
- D. 用於例行業務運作的服務、資本設備或設備，例如傢俱、電話設備、公司招牌或公司文具
- E. 軟體、示範設備或是個人電腦、筆記型電腦、監視器或視覺輔助產品之類設備的購置費用，**但需遵守 [4.3：額外的支出種類] 一節中允許的示範設備費用**
- F. 購買會議通行證以參加 IBM 或第三方活動的費用（有別於事業夥伴給付包含會議通行證之贊助配套方案的那些費用，或是事業夥伴為提供其員工進駐攤位的通行證而給付最低成本選項的那些費用）
- G. 為了讓 IBM 購買贊助配套方案，或是參加由事業夥伴主辦，並由 IBM（而不是事業夥伴）促銷 IBM 產品與服務之活動所需的費用。如果 IBM 選擇在事業夥伴主辦的活動促銷 IBM 產品與服務，則 IBM 會直接付費（亦即，事業夥伴不能使用聯合行銷資金補助的名義來包含該費用）
- H. 差旅，包括住宿、生活（例如津貼）及交通運輸（例如機票和計程車車資），但需遵守 3.2 一節中允許的當地地面交通運輸規定。**[如果允許差旅，則新增至 DGF 供應項目]，且如 4.3 一節所允許**
- I. 未事先取得 IBM 書面同意，事業夥伴同時促銷 IBM 和 IBM 競爭對手產品及技術的活動
- J. 禮品卡

關於事業夥伴或其他資金非給付費用（例如差旅和住宿），在所有情況下，產生費用的項目必須是合理且金額和頻率符合慣例，而且事業夥伴不得將家人、客戶的賓客，或潛在客戶員工列入相關行銷策略中，或支付家人或賓客與行銷策略相關的任何費用。

4.2 導致整個請款案不符給付資格的行為：對於某些與行銷策略相關的重大行為，IBM 將保留拒絕整個請款案的權利，而不僅只是拒絕部分請款。下列為此類行動的範例：

- A. 行為違反，或 IBM 有合理理由相信違反 (a) 任何適用法律，包括地方或政府機關規章或道德政策，以及反賄賂法（如美國外國腐敗行為法案），或 (b) 任何「合約」條款，包括事業夥伴行為規範及這些「條款」*
- B. 提供現金或任何現金等值物品給行銷策略中的任何參與者，包括可兌換成現金或等同現金的禮品卡（例如現金卡或信用卡）
- C. 邀請或准許家人、客戶的賓客，或潛在客戶員工參加行銷策略，或支付此類家人或賓客與行銷策略相關的任何費用
- D. 支付演講者費用給 GOE 員工 e
- E. 提供與活動相關的娛樂活動或其他後續、衍生/週邊活動
- F. 直接或間接支付或要求支付票券、通行證、註冊或其他入場費，或與活動相關之任何後續、衍生/週邊活動的費用
- G. 在非商業場地舉辦活動，或者舉辦活動的任何後續、衍生/週邊活動（例如，包括體育場、演唱會場地、娛樂或主題公園、酒吧、夜總會或飯店/雞尾酒會接待區）
- H. 提供、參與或贊助博弈遊戲
- I. 在未事先獲得 IBM 核准下，支付由福利或非營利組織所舉辦之活動的贊助費用

* 就此方面而言，如果事業夥伴無法提供「附錄 B」所載之線上活動認證（例如，因為事業夥伴超過本「條款」之「5.0：支出限制」一節所載之每人商業設施限制，載於第 5.0 節，消費限制，這些條款和條件），IBM 將保留拒絕整個請款案的權利（而不僅只是拒絕部分請款）。

第 4.3 節：額外的支出種類

<p>支出種類： 開發與展示 設備 (DDE) [有使用限制/「HW BGF & 新路線 - 需要預先核准」的替代文字]</p>	
<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <p>事業夥伴用來展示 IBM 技術、解決方案與服務的 IBM 示範設備成本，不包括所有保險費、關稅、進口稅、報關費、稅金或關稅。</p> <p>明確來說，僅根據 IBM DDE 方案文件採購的產品符合給付資格。</p>	<p>事業夥伴提出的績效證明 (PoP)</p> <ul style="list-style-type: none"> -IBM DDE 方案文件 -裝載或運輸/遞送確認的帳單 -IBM 確認事業夥伴符合資格可以申請購買示範設備支出給付的書面文件 -說明 DDE 如何運用，以及從 DDE 衍生的好處 -逐項列舉的 IBM 發票（說明並詳載支出金額與費用發生日期） -針對每一項提出申請或符合 IBM 給付資格的非 IBM 支出費用，逐項列舉第三方發票。
<p>支出種類： 教育/認證 [有使用限制]</p> <p>由 IBM 或經核准的供應商提供教育與訓練，以利開發 IBM 產品相關技能與業務技巧。教育與訓練的形式可以是在課堂上、遠端或透過網路進行。教育重點領域：IBM 產品行銷、IBM 技術訓練、品質、企業管理、ISO 認證、銷售認證、會議/研討會與會者及顧問服務。</p>	
<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 登記 • 認證測試 	<p>事業夥伴提出的 PoP:</p> <p>順利完成課程或認證的證明。若為教育會議，請提供註冊或線上確認文件的副本。</p> <p>[若為 SI 成長資金補助方案:]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 課程主題

	<ul style="list-style-type: none"> • 主講人姓名 • 開會日期 • SI 與會者的姓名、職稱與電子郵件位址 • IBM 代表確認完整的電子郵件] <p>針對每一項申請的費用符合 IBM 給付資格的費用，逐項列舉第三方發票</p>
<p>支出種類： 培訓活動 [有使用限制]。IBM 產品行銷、技術及銷售認證教育和訓練的開發與交付。</p>	
<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 內容創作、製作及交付 • 網路廣播 • 印刷本/電子檔訓練教材 • 主題專家/課程開發 • 若為面對面活動，例如研討會、實機演練：請參閱「3.0：活動型需求產生活動」一節中的 PoP 需求，不包括活動本身或相關活動中的業務招待，除非是 (1) 符合此合約所有條款的餐點/飲料，且提供給客戶或潛在客戶員工的是相同內容（明確來說，在活動本身或相關活動中不允許有娛樂、任何其他業務招待或後續、衍生/週邊活動），以及 (2) 低價的促銷贈品（例如：筆、日曆或 T 恤）且取決於「5.0：支出限制」一節 • 為合格的 IBM 培訓活動採購贊助費用 	<p>事業夥伴提出的 PoP：</p> <p>若為內容創作、製作及交付：內容的電子版或印刷版的內容。</p> <p>若為網路廣播：電子版或印刷版的網路畫面。若為主辦網路廣播，請提供邀請函或議程。</p> <p>若為印刷版/數位版的訓練資料：電子版或印刷版的培訓資料。</p> <p>若為主題專家/課程開發：薪資表或工作範圍，及製作的資料範本。</p> <p>若為面對面活動，例如研討會、實機演練：請參閱「3.0：活動型需求產生活動」一節中的 PoP 需求。</p> <p>在所有情況下，都要提供針對所申請或符合 IBM 給付資格之每項費用的逐項列舉第三方發票，或逐項列舉的 IBM 發票（說明並詳載支出金額與費用發生日期）。</p> <p>列出參與的事業夥伴（參與者姓名、公司名稱）。</p>
<p>支出種類： 創新中心 [有使用限制]。展示 IBM 產品與服務。</p>	
<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 建立與維護創新中心的成本，包括建立、維護及設施費用。 	<p>事業夥伴提出的 PoP：</p> <p>IBM 將提供一份核對清單，以識別事業夥伴必須符合，以繼續保有接受聯合行銷資金補助資格的要求。事業夥伴必須以季為單位提交書面報告，向 IBM 顯示其持續符合每個核對清單要求。</p> <p>附註：IBM 聯合行銷資金補助可能不可用於舉辦與創新中心活動相關的活動。對於事業夥伴所舉辦之與創新中心活動相關的所有活動，事業夥伴必須遵從「5.0：支出限制」一節所載之所有每人商業設施限制，即使事業夥伴或其他出資者（及非 IBM）將支付這些設施的費用亦然。不管在何種情況下，事業夥伴都不得在任何創新中心活動或與其相關的活動中提供娛樂活動。</p>
<p>支出種類： 人力成本 [有使用限制]。專門從事特定 IBM 行銷活動的僱員人力成本。</p>	

<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 專門從事下列特定 IBM 活動的僱員人力成本： <ul style="list-style-type: none"> • 技術培訓 • 解決方案設計 • 銷售活動 [在 VAD 請移除，在「成長投資」請保留] • 創新中心支援 [對 VAD 移除] • 專案管理 • [僅 DGF] 招募新的 IBM 事業夥伴 	<p>事業夥伴提出的 PoP:</p> <p>時間表（事業夥伴管理階層已簽署及核准），其中包含員工姓名、工作職稱、開始日期、工作時數總計、薪資支付總計（或協商過的勞務固定薪資）與活動執行說明。</p> <p>為了支援 IBM 活動而建立的交付項目證明</p>
<p>當獎勵方案需要事業夥伴僱用人員專門從事需求產生活動以支援 IBM 贊助組織時，唯有提交員工活動與成果相關詳細資料，如此才能獲得給付。此給付不代表事業夥伴僱用來執行合意行銷活動的個人與 IBM 之間具有僱傭關係，也不代表 IBM 承諾支付此次給付費用日期以外的臨時僱員費用。IBM 對於事業夥伴的招聘資源不承擔任何責任。事業夥伴一旦接受這些條款，即表示同意 IBM 不需要針對與這類臨時僱員有關的任何及所有請款案負責。</p> <p>事業夥伴隨時保有執行合意行銷活動之僱員的僱主身分，全權負責支付所有工資和福利，代扣其適用的就業相關稅額，此外並應遵守有關這些僱員所有應適用的就業法律。</p>	
<p>支付種類：解決方案與產品支援（包括人員薪資給付） 專門從事特定 IBM 行銷活動的僱員人力成本。 [限制用於「NA SI 成長資金」和「歐洲 CSI 補助方案」]</p>	
<p>IBM 支付的活動費用（取決於適用限制）</p> <p>IBM 價值主張白皮書的製作，包括創作與編寫費用</p> <p>IBM Systems Lab Services (SLS) 與相關聯的 SLS 費用，包括參與的技術倡導者和架構設計師</p> <p>評比/設計中心活動與相關費用，專門從事下列特定 IBM 活動的內部或第三方增額僱員或暫時僱員人力成本：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 白皮書製作 • 技術培訓 • 分析與收集統計數據和系統數據，以支援建立準則、白皮書、研究撰寫等等 • 解決方案設計 • 重新設計 IBM 解決方案以因應客戶需求 • 專案管理 • 已核准之「解決方案商業提案」中的活動 <p>附註：「培訓活動種類」所述內容以外的差旅費用項目不符合給付資格。</p>	<p>事業夥伴提出的 PoP:</p> <p>針對每項申請或符合 IBM 給付資格的費用逐項列舉的第三方發票或內部費率表</p> <p>為了支援產品銷售支援活動而建立的交付項目證明</p> <p>IBM 發票</p> <p>評比：</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 日期、名稱及所使用的中心地點 ▪ 目標說明 ▪ 執行評比的 SI 資源名稱 ▪ IBM CSI 聯絡人姓名 <p>時間表（事業夥伴管理階層已簽署及核准），其中包含員工姓名、工作職稱、開始日期、工作時數總計、薪資支付總計（或協商過的勞務固定薪資）與活動完成說明或逐項列舉的第三方發票</p>
<p>當獎勵方案需要事業夥伴僱用人員專門從事需求產生活動以支援 IBM 贊助組織時，唯有提交員工活動與成果相關詳細資料，如此才能獲得給付。此給付不代表事業夥伴僱用來執行合意行銷活動的個人與 IBM 之間具有僱傭關係，也不代表 IBM 承諾支付此次給付費用日期以外的臨時僱員費用。IBM 對於事業夥伴的招聘資源不承擔任何責任。事業夥伴一旦接受這些條款，即表示同意 IBM 不需要針對與這類臨時僱員有關的任何及所有請款案負責。</p> <p>事業夥伴隨時保有執行合意行銷活動之僱員的僱主身分，全權負責支付所有工資和福利，代扣其適用的就業相關稅額，此外並應遵守有關這些僱員所有應適用的就業法律。</p>	

[培訓活動差旅規定（可在聯合行銷社群中找到）的位置保留元]

5.0 支出限制

- 5.1 **限制費用**：限制適用於下列費用類型：餐點/飲料（包括酒精類飲料）、禮品（包括促銷贈品）、**當地地面交通運輸與停車以及演講者**。限制涵蓋項目成本，以及任何相關營業稅及小費。
- 5.2 **活動說明與成本預估**：所有活動都需要針對預定的餐點/飲料（包括酒精類飲料）、禮品（包括促銷贈品）、**當地地面交通運輸與停車以及演講者**，提供詳細的活動說明與成本預估。若事業夥伴對於費用種類所提供的預估值為「零」，則 IBM 將不會給付該種類的請款費用。
- 5.3 **每人限制**：以下所載之所有每人商業設施限制，皆為「不得超過」的金額（即事業夥伴對於這些商業設施，不得花費超過設定的金額，即使事業夥伴以個人的其他資金補貼亦然）。如果事業夥伴超過這類每人商業設施限制，IBM 可能會拒絕事業夥伴的整個請款案。若有適用法律可能會妨礙商業設施之供應，或其所設之限制低於「不得超過」的金額，事業夥伴務必遵守。
- 5.4 **限制表**：[各方案將依適用之國家/地區的當地貨幣來說明限制]。以下為適用的費用限制：

國家：xyz				
項目	貨幣	每人限制 包括營業稅	IBM 給付金額上限	每 MAP 限制（事業夥伴花費金額上限）
禮品，包括促銷贈品	xxx	xxx	Xxx	Xxx
餐點/飲料	xxx	xxx	Xxx	Xxx
本地地面交通工具與停車	xxx	不適用	xxx	xxx
請師費用	xxx	不適用	xxx	xxx

附註：

- A. 事業夥伴同意將所有相關的行銷策略併入相同的 MAP。例如，若事業夥伴使用「廣告」、「數位行銷」和「直效行銷」來刺激商展的參加人數，則「廣告」、「數位行銷」、「直效行銷」及商展皆為相關的行銷策略，應併入相同的 MAP。「IBM 給付金額上限」和每 MAP 限制適用於 MAP 所涵蓋之所有行銷策略的彙總，而非針對每個策略單獨套用。
- B. 每人禮品限制將套用於 MAP 所涵蓋之所有行銷策略的彙總，而非針對每個策略單獨套用。
- C. 針對適用每人限制的每一個項目：IBM 知道可能會有以下狀況：參與 MAP 所涵蓋之行銷策略的人數，會使事業夥伴超出該項目的每 MAP 限制，即使該項目的費用仍是在每人限制的範圍內。在上述情況下，IBM 不會將事業夥伴視為違反將費用維持在每 MAP 限制內的義務，而且 IBM 將會針對該項目，支付達「IBM 給付金額上限」。

6.0 提交 MAP 與給付請款案

提交 MAP

- 6.1 **指派 MAC**: 事業夥伴在接受這些「條款」之後，將指派一位 MAC（活動主辦者）。每一個獎勵方案將會為該唯一的方案指定核准的 MAC。
- 6.2 **提交 MAP**: MAC 如果要提交 IBM 資金補助的申請，可透過 CMC 工具中的 MAP。此外：
- A. 獎勵方案的 MAP 必須在在 _____ 之前或 CMC 工具中所指定的 IO 結束日期之前（取兩者之中較早的日期）提交，才符合核准資格。
 - B. 為了讓 IBM 有充裕的時間審核，事業夥伴應在活動預定開始 至少七 (7) 天前 提交 MAP。
 - C. 與需求創造策略相關之行銷服務的年費或持續進行的費用、代理商服務的訂金或押金、廣告，或是預先註冊/贊助合格的活動。事業夥伴可連同其請款案，提交上述種類的費用發票，以供 IBM 審查。
 - D. 當提交 MAP 時，事業夥伴必須透過 CMC 工具提供申請資訊（例如，事業夥伴必須依照 CMC 工具中所定義的內容，提供詳細的活動說明與成本預估）。
 - E. IBM 聯合行銷資金補助是依國家/地區來分配的。由事業夥伴在分配到資金的國家/地區執行行銷活動。只要事前獲得 IBM 的核准，事業夥伴即可在其他國家/地區執行行銷活動，前提是那些活動要運用事業夥伴的能力，在分配到資金的國家/地區銷售 IBM 產品與服務，而且事業夥伴必須遵守 IBM 在核准時所指出的條款。事業夥伴或代理商必須遵守當地稅務規定，必要的話，請求助獨立的稅務顧問。
 - F. 提交 MAP 時，事業夥伴即表示承諾願支付其應共同分攤的活動總成本 - 成本由 IBM 及事業夥伴依據 IO 上所指定的給付比率共同分攤，最高為在 IO 中所指定欲分配的核准金額。
 - G. IBM 可依據其認為適當的任何理由，保留拒絕 MAP 中所指定之任何或所有費用，或拒絕該 MAP 的權利，事業夥伴不可再向 IBM 提出相關的請款案。
 - H. **[選用] 關於後續活動，必須符合下列規定：**
 - 所謂後續的合資行銷活動，定義上指的是目標直接鎖定為兩位以上之客戶，以推動商機為目的，以期最終能成交的獨特性活動。活動、會議、書信往來或其他通訊，皆屬持續維護客戶關係之一部分，故不列入行銷資金之計算，將不予以核銷。
 - 如果要符合商機後續資金補助的資格，必須有 2 個或以上的商機達到至少銷售階段 4 狀態（即驗證商機），而且事業夥伴必須已提交商機，並取得每個商機的商機編號。
 - 核准 MAP 之前，必須先將後續推動的商機清單提供給 IBM。提供給 IBM 的資訊，必須包含每個商機的高機編號，以及商機的其他相關資訊，事業夥伴將會在 CMC 工具的 MAP 說明欄位中輸入這些資訊，或提交附加給 MAP 的文件。
 - 後續活動不屬於商機產生活動（例如廣告或購買客戶名單），不需要提交新的商機。
 - I. **[SW VAD 的選用項目]** 針對經銷商主辦的活動，經銷商必須識別哪些直接面對客戶的事業夥伴將會參與經銷商主辦的需求創造或後續活動，並將其名稱標註在 MAP 中。直接對面客戶的事業夥伴，必須已符合 IBM 軟體聯合行銷的資格。

提交給付請款案

- 6.3 **請款案提交**: 事業夥伴必須在 MAP 中所輸入之策略結束日期的 60 天內提交請款案、備份文件及商機，或在 _____ 之前提交，取兩者當中較早的日期。若無法達到此要求，MAP 和/或請款案可能會被 IBM 取消。

如果 IBM 核准的聯合行銷代理商在代理商主導的獎勵方案中代表事業夥伴執行部分出資活動，代理商將會直接開發票給事業夥伴，以供事業夥伴從經核准的活動成本中支付代理商費用。

- 6.4 **請款文件**: 事業夥伴必須在請款截止日期前，將請款備份文件上傳至 CMC 工具。事業夥伴必須依照當地法律保存此類文件。關於此類文件：
- A. 事業夥伴必須藉由有效、完整地逐項列舉第三方發票，以提供證明來 100% 支援產生成本。不接受未逐項列舉的發票。所有的信用卡收據都必須逐項列舉。
 - B. 事業夥伴可以將內部的非人事費用包含在請款案中，例如：郵寄活動所產生的郵資成本，請透過事業夥伴信頭上的內部發票。
 - C. 如果要用單一發票申報多項活動，請用 UCID 指出與各活動相關的特定費用。當然，同一筆費用不可用來申請多項活動的款項。

請注意：

1. 僅限擁有正式內部行銷或生產部門的事業夥伴，可以提交費率表作為成本備份以代替逐項列舉的第三方發票，來詳細說明其標準生產費率。IBM 保留驗證內部製作能力及所公佈費率的權利。此外，請注意，在所討論的需求創造策略日期之前，費率卡就必須已經存在，而且事業夥伴不能單獨為了尋求 IBM 的聯合行銷給付，而建立費率卡。
2. 直接僱用的臨時僱員的「績效證明」是一個時間表（事業夥伴管理階層已簽署及核准），其中包含員工姓名、工作職稱、開始日期、工作時數總計、薪資支付總計，以及活動完成說明。
3. 如果 IBM 認定請款案中有任何一部分涉嫌詐欺，IBM 將保留拒絕整個請款案的權利。明確來說，提交欺詐性請款，不論是全部或部分，皆違反本「補充條款」與「合約」。
4. 同一筆費用，IBM 不會給付兩次。例如，若將宣傳手冊用作廣告傳單，並在行銷活動期間散發，則可申報與各種類相關的成本，但是美編成品的一次性成本只能編列在一個 MAP 中申報。如果 IBM 發現事業夥伴對同一筆費用請款兩次，IBM 有權立即向事業夥伴要求償還重複給付的款項。
5. 請款案必須與已核准之 MAP 中所載明的支出種類一致。IBM 對於額外的支出種類可能不會給付費用（即該筆類用不涵蓋在已核准的 MAP 中）。此外，如果事業夥伴請款的費用比已核准之 MAP 中所載明的支出種類少，事業夥伴必須隨之減少請款金額。
6. 如果 IBM 聯合行銷代理商代表事業夥伴執行部分出資活動，代理商將會直接開發票給事業夥伴，以供事業夥伴從經核准的活動成本中支付代理商費用。對於部分出資方案，事業夥伴必須要求代理商在 CMC 工具中提供開立給事業夥伴的發票副本，以及其他要提供給 IBM 的請款案備份文件。

6.5 商機提交：事業夥伴必須在 IBM 商機追蹤工具中提交商機。此外：

- A. 在事業夥伴提交必要的支持文件和商機之前，無法處理請款案的付款。
- B. 事業夥伴必須負責推動商機直到結案（贏得/失敗）。[VAD 方案] 在 VAD 方案中，「第二層轉銷商」必須負責推動商機直到結案。
- C. 理當負責商機的事業夥伴及代理商，必須在提交商機時，指定適用的 UCID。
- D. 當商機價值下限適用時，IBM 將會與事業夥伴進行溝通。
- E. IBM 核准的聯合行銷代理商可透過 IBM 商機追蹤工具，代表事業夥伴提交每一個 CMC 活動的相關商機。事業夥伴也可提交自己的商機（若適用）。
- F. An IBM 聯合行銷代理商在提供商機之前將不會獲得 IBM 的付款。如果事業夥伴無法提供商機資料給代理商，事業夥伴將全權負責所有活動費用。
- G. [選用] 後續活動不會產生商機，因此事業夥伴不需要針對此類活動提交新的商機。
- H. [SW VAD 的選用項目] 軟體經銷商必須實作並運用程式化處理程序，以公平地將由合格活動所創造的任何商機，分發至所有參與且直接面對客戶的事業夥伴。

7.0 付款

- 7.1 給付：IBM 會直接或透過協力廠商付款給事業夥伴或代理商。IBM 不會付款給在相關行銷策略中有產生費用的供應商。
- 7.2 銀行資訊：如果銀行無開立資訊，IBM 將提供說明給事業夥伴或代理商，以利付款。
- 7.3 溢付：IBM 有權收回任何溢付的款項，並將借記事業夥伴的可用資金以收回溢付款項。
- 7.4 少付：IBM 將以給付或借貸的方式，補償因錯誤而少付的款項。IBM 將先取得事業夥伴的書面核准，再針對相關少付的款項進行資金調整。
- 7.5 貨幣轉換：IBM 可以根據 IBM 當地的財務原則，選擇用美元給付事業夥伴或代理商。如果事業夥伴或代理商將獲得美元給付，而第三方使用當地貨幣開立發票，事業夥伴或代理商可以根據費用發票日期當天的有效匯率將給付金額轉換成美元。事業夥伴或代理商將會使用 xe.com、oanda.com、Reuters 或國家中央銀行貨幣轉換網站，作為貨幣轉換的匯率來源。同樣地，若有必要，事業夥伴也可使用 xe.com、oanda.com、Reuters 或某個核准的國家中央銀行貨幣轉換網站，根據供應商發票日期的匯率，將第三方的發票從某種當地貨幣轉換成另一種貨幣。

- 7.6 稅款: 提交給 IBM 的事業夥伴或代理商發票, 應使用要給付給事業夥伴或代理商的貨幣, 並針對將結算發票的 IBM 實體, 包含正確的法律實體名稱詳細資料。IBM 保留驗證下列項目的權利: 收取 VAT 或類似交易稅款 (包括但不限於 GST 和營業稅) 的合法性, 以及您必須開立給 IBM 的任何發票或同等文件符合適用的稅法。如果不正當收取 VAT 或類似交易稅款, 或者您開立的文件不是有效的含稅發票, 而且不符合適用的稅法, 則 IBM 將不會給付整個請款案的費用給事業夥伴。

給付作業可能受制於相關國家/地區的稅務及/或其他規定。事業夥伴或代理商必須遵守當地規定, 必要的話, 請求助獨立的稅務顧問。

IBM 將會依帳單和需求給付美國營業稅, 但不會給付內含在第三方供應商發票上、可由事業夥伴收回的其他非美國交易稅 (例如 VAT 或 GST)。當事業夥伴或代理商提交要求給付的請款案時, 需負責在發票上指出稅款類型 (亦即營業稅或增值稅)。

在這些需要稅務發票的國家中, 請款案提交者必須提供稅務發票的線上/電子副本及書面副本, 其中載明以當地貨幣匯率計價的核准請款金額與適用稅額。發票必須在申請日期之後的 7 天內於 IBM CMC 工具中上傳, 並且在申請日期之後的 30 天內郵寄至 IBM 應付帳款辦公室。IBM 會在請款案應用程式中提供上傳稅務發票以及郵寄地址的指示

8.0 總則

- 8.1 資金補助上限與條款: IBM 對於本方案所提供的資金補助設有上限, 且 IBM 保留隨時修改或撤銷本方案的權利。IBM 可隨時修改「條款」。
- 8.2 法規遵循: 若未遵守本「補充條款」, IBM 可片面取消或拒絕事業夥伴的 MAP、請款或者本方案或其他聯合行銷方案的日後參與權。
- 8.3 翻譯: 本文件以英文起草, 然後進行翻譯。因此, 若英文版與翻譯版文件之間有任何差異, 以英文版為準。

附錄 A: 縮寫及定義

縮寫說明:	
CMC:	聯合行銷中心
GOE:	政府機構
IO:	獎勵方案
MAC:	行銷活動建立者
MAP:	行銷活動計劃
NA:	不適用
UCID:	唯一控制識別碼
VAD:	加值經銷商

定義:	
廣告	製作並刊登廣告，以創造需求和增加 IBM 及事業夥伴產品和服務的銷售量。
商業場地	簡報中心、會議中心、展覽大廳或具有獨立私人會議室的餐廳，其中餐廳和會議室都適合召開商務會議。
會議通行證	允許參加商展的許可證，通常代表登記或其他費用。
客戶會議或行銷研討會	舉行一或多天的面對面活動，由事業夥伴主辦，對象是一般使用者潛在客戶，目的為增加 IBM 與事業夥伴的產品和服務銷售。活動範圍通常包括解決方案或產品發表並與客戶和潛在客戶對一簡報。
天數	在提到「天數」時，是指日曆的天數
數位行銷	透過網頁、線上論壇、活動或部落格對潛在客戶進行行銷傳播，以創造需求和增加 IBM 及事業夥伴產品和服務的銷售量。
直效行銷	將印刷傳單、宣傳手冊、信件、型錄或廣告郵寄或直接發給潛在客戶，藉此進行行銷傳播，以創造需求和增加 IBM 及事業夥伴產品和服務的銷售量。
參展通行證	僅允許進入商展之展覽大廳的許可證，通常代表登記或其他費用。
博弈遊戲	抽獎、賭金全贏制遊戲、樂透、競賽 或其他博弈遊戲
GOE 員工	包括下列任何單位之任何高階人員、董事、員工或代表： (1) 國家、聯邦、省、地區、州、市、領土、地方或其他等級的政府，包括任何此類政府的任何部門或機構，或 (2) 政府企業或機構，包括任何政府擁有或控制的實體，例如任何： (a) 獲授權提供公共服務的公立醫院、學校、公共事業或組織， (b) 國際公共組織（例如聯合國或世界衛生組織），或 (c) 其他實體，無論是私人持有、公開買賣或以其他方式構成的，若為政府，國際公共組織或 GOE 員工，則擁有或有能力行使控制此等實體的權力。
逐項列舉第三方發票	說明費用，並詳載費用金額、其開立的日期，及供應商據以申請付款的發票。
行銷諮詢	策略行銷指引與行銷計劃開發支援，以協助事業夥伴達成增加市場佔有率、提升獲勝率、加強商機推動與結案等目標。
行銷活動建立者，或 MAC	MAC 在獎勵方案中專指事業夥伴、代理商或 IBM 員工。MAC 完成並提交 MAP。
贊助配套方案	包含多種服務與商業設施的方案，適合單一費用的活動贊助者，因為該方案不需要指定每種服務或商業設施的的個別價值。
電話行銷	透過電話活動向現行或潛在客戶行銷，以宣傳或銷售 IBM 產品及服務。
UCID	一個 12 位數的英數追蹤代碼，由 IBM 根據 MAP 核准所指派，以指出特定的行銷活動及相對應的請款案。

附錄 B：活動認證



活動認證

需要此活動認證，以便與每個活動相關給付請款案結合。有權代表事業夥伴的事業夥伴員工，或代表事業夥伴的代理商（尤其若該代理商為獎勵方案的行銷活動建立者），都必須完成此項確認。

- 以下特別列舉「聯合行銷條款」中特別重要的條款
- 活動與商業息息相關，其主要目的為促銷、展示或說明 IBM 產品或服務
- 所有活動型相關活動及費用文件都必須提交，包括不能申請 IBM 給付或不符資格的活動與費用
- 所有餐點/飲料皆屬行銷活動中不可或缺的供應品，必須合理且金額和頻率符合慣例，此外餐點/飲料費用不能超過「條款」中所載明的每人限制
- 所有禮品（包括促銷贈品）必須價值微薄，同時禮品（包括促銷贈品）費用不能超過「條款」中所載明的每人限制
- 事業夥伴或其他導致非給付費用（例如差旅和住宿）的所有項目，都必須合理，且金額和頻率符合慣例
- 在計劃看執行活動時，事業夥伴必須遵循所有適用法律的規定，包括地方與機關政府規章和道德政策，以及反賄賂法（如美國外國腐敗行為法案）、聯合行銷條款，與 IBM 事業夥伴行為規範。此外，事業夥伴不得：
 - 提供與活動相關的娛樂活動或任何其他後續、衍生/週邊活動
 - 提供現金或任何現金等值物品予任何活動參與者
 - 提供可兌換成現金或等同現金的禮品卡（例如現金卡或信用卡）給任何活動參與者
 - 提供、參與或贊助博弈遊戲
 - 支付 GOE 員工演講者費用
 - 提供會議或參展通行證給非事業夥伴員工，除非是提供給 IBM 商展部分參展贊助商的非 GOE 員工的通行證，但需先取得 IBM 的書面核准
 - 邀請或准許家人、客戶的賓客，或潛在客戶員工參加活動，或支付此類家人或賓客與活動相關的任何費用
 - 直接或間接支付或要求支付活動中的票券、通行證、註冊或其他入場費，或與活動相關之任何後續、衍生/週邊活動的費用
 - 在非商業場地舉辦活動，或者舉辦活動的任何後續、衍生/週邊活動（例如包括體育場、演唱會場地、娛樂或主題公園、酒吧、夜總會或飯店/雞尾酒會接待區）

附錄 C: IBM PartnerWorld 合約 - 行銷資金附件

本附件所列條款係「IBM PartnerWorld 合約 - 國際基本條款 (International Basic General Terms)」以外的附加條款，若兩者內容出現不一致，應以本附加條款為準

根據本附件之條款，我們提供行銷資金協助您提高 IBM 產品或服務收益。關於資金與行銷方案的詳細資料，將會明定於其他的 PartnerWorld 行銷資金補充條款。補充條款含括本「附件」條款。

對於 貴客戶（營運所在國家/地區）與當地 IBM 公司所簽署的本附件，您同意對其條款內容恪守保密義務。本附件所載之雙方權利、責任與義務，其效力僅限於該國家/地區。

1. 雙方關係

貴我雙方同意，根據本附件條款各自指派一名聯絡人員，以便就交易相關事宜進行聯繫。

1.1 貴客戶同意：

- a. 達成雙方共同設定的營收目標；
- b. 維持我方指定的認證人員與受訓人數（若有）；
- c. 提供相關的商業資訊與我方所要求的資料；
- d. 貴我方提出要求時，雙方共同研擬商業計劃並且實施該計劃。

1.2 我方同意提供 貴客戶：

- a. 行銷資金；以及
- b. 視情況提供額外的銷售與技術支援。

2. 行銷資金

我方有意提供行銷資金，協助 貴客戶推廣行銷活動。 貴客戶必須符合資格條件，並且同意即時提供行銷與技術活動日程表，以便我方有充裕時間處理申請案，如此才有機會獲得行銷資金。

我們將會以書面方式提供資格準則。

貴客戶同意根據所提供的準則運用資金、保存合約期間有關資金運用的活動與支出記錄，以及在我方提出合理要求時提供該文件。

IBM 具體的行銷活動，或根據本附件產品的資金是有限的，IBM 可能在任何時間修改或撤回，恕不另行通知主動或提供。

3. IBM 事業夥伴標誌

事業夥伴有責任遵守 IBM 行銷準則，以及保證適當使用事業夥伴標誌、IBM 商標及著作權。未遵守準則的行銷資料或促銷項目費用，IBM 將不給付。如需正確用法的相關資訊，請參閱 IBM 的 PartnerWorld 網站，網址為：https://www-356.ibm.com/partnerworld/wps/servlet/ContentHandler/pw_com_mkt_mrt_bp_marks

4. 當地法規遵循

這裡所提供的任何費用給付及行銷資金，皆依循行銷活動適用的法律。

您同意遵循所有適用的美國與當地反賄賂法，例如美國境外反貪污法與類似的當地法律，您的員工不得為了不法獲取業務，而直接或間接執行或提供賄賂、回扣或其他金錢或有價物品（包括旅遊、提供僱傭、禮品或娛樂）給任何人，包括任何政府機關、企業、國際組織或任何其他第三方的高層人員、員工或代表。

貴公司必須確認，行銷資金的使用方式必須符合資金申請案、本附件與 IBM 事業夥伴行為規範，以及適用法律。

5. 行為規範

事業夥伴在執行任何行銷活動時，包括此供應項目核准的行銷活動，都必須遵守「IBM 行為規範」。尤其是當事業夥伴邀請政府客戶參加任何行銷活動時，事業夥伴必須遵守標題為「與政府客戶的應對」的「行為規範」一節。如果事業夥伴無法遵守有關行銷活動的「行為規範」，IBM 將撤銷資金補助或要求全數償還。

「行為規範」位於：http://www.ibm.com/partnerworld/pwhome.nsf/weblook/pub_join_memctr_agreement_code.html

6. 責任

根據本「附件」之條款，貴我任何一方對於任何直接實際損害所應負責的最高金額僅限於下列兩者中金額較高者：我方根據本附件所應提供的資金總額，或「PartnerWorld 合約 - 國際基本條款 (International Basic General Terms)」內指定的金額。

因行銷活動而對任何第三方或事業夥伴造成的損失或傷害，IBM 皆不承擔任何責任。其他方面則照舊適用「IBM PartnerWorld 合約 - 國際基本條款 (International Basic General Terms)」內的責任條款（例外情況則不適用）。

事業夥伴一旦接受這些條款，即表示同意 IBM 無須負責任何及所有因貴公司或行銷活動不符這些條款而引起的索賠。

7. 本附件結語

貴我任何一方可要求終止本附件，但須於一個月前提出書面通知。本附件終止後，相關的補充條款一併隨之終止。不過，IBM 仍舊會提供您已承諾提撥的資金。

若發生違反本附件重要條款之情事，貴我任何一方可終止本附件與其補充條款，包括已承諾提撥的資金。