



Software Group Channels



Value Advantage Plus

Руководство для Бизнес-партнеров

1 апреля 2003 г.

Это руководство и его обновленные версии будут размещены на Web-сайте IBM PartnerWorld for Software. Новейшую версию этого руководства вы сможете найти на Web-сайте PartnerWorld for Software:
<http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение в Value Advantage Plus	3
Коммерческое предложение для Бизнес-партнеров	3
Профайл Бизнес-партнера для участия в VAP	4
Критерии/Требования Value Advantage Plus	5
Как принять участие в Инициативе Value Advantage Plus	9
Дополнение Value Advantage Plus	11
Как получить поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus ..	12
Авторизованное программное обеспечение	14
Распространение программного обеспечения	14
Соблюдение положений	15
Примеры	16
Вопросы и ответы	18
Глоссарий	22

Введение в Value Advantage Plus

Value Advantage Plus - это инициатива IBM, направленная на финансовое поощрение Бизнес-партнеров, которые поставляют заказчикам на рынке малых и средних предприятий (Small and Medium Business - SMB) решения в форме приложений и/или услуг - то, что особенно важно для заказчиков в промежуточных программных средствах. Value Advantage Plus может способствовать расширению финансовых возможностей Бизнес-партнеров, которые продают заказчикам SMB решения вместе с программным обеспечением IBM.

Коммерческое предложение для Бизнес-партнеров

По оценкам, рост общих затрат малых и средних предприятий на информационные технологии (Information Technologies - IT*) в США за 2002 г. составил 13% - со 120 миллиардов долларов в 2001 г. до 136 миллиардов долларов в 2002 г. ¹ Ожидается, что тенденция увеличения затрат на IT будет наблюдаться в течение следующих нескольких лет, в связи с чем у Бизнес-партнеров могут появиться значительные возможности в плане увеличения доходов и расширения своего присутствия на рынке малых и средних предприятий. Заказчики, относящиеся к малым и средним предприятиям, все больше ищут не просто продукты, а решения, позволяющие удовлетворить их требования в области IT, в связи с чем предполагается, что они продолжат вкладывать средства в приложения и услуги, предоставляемые квалифицированными провайдерами. Бизнес-партнеры, ориентирующиеся на поставку решений, могут упрочить свое положение за счет расширения своего присутствия на рынке малых и средних предприятий.

Кроме того, Бизнес-партнеры могут получать финансовое вознаграждение, предлагаемое в рамках программы IBM Value Advantage Plus. Это финансовое вознаграждение предлагается в форме либо 1) дополнительной скидки, предоставляемой выбранным Дистрибьютором Бизнес-партнеру, который вместе со своим решением продает программное обеспечение IBM конечным пользователям, либо 2) компенсационной выплаты (influence fee) Бизнес-партнерам, которые не продают конечным пользователям программное обеспечение IBM вместе со своим решением, а вместо этого направляют своих конечных пользователей на ibm.com для покупки программных продуктов IBM, необходимых для этого решения. В любом случае, финансовая компенсация (или поощрительное вознаграждение) связана со включением авторизованного программного обеспечения IBM в решение с добавочной стоимостью, или решение, в котором к базовому продукту добавляются дополнительные функции (Value Adding Solution - далее VA-решение), которое предварительно утверждает IBM. Поощрительное вознаграждение применимо к новым лицензиям на промежуточные программные продукты IBM, которые продаются с использованием программы Passport Advantage (PA) и нового, упрощенного

¹ Сюда не входят расходы на телекоммуникации. Данные основаны на исследовании, проведенном компанией Access Markets International (AMI) Partners, Inc., (AMI-Partners) со штаб-квартирой в Нью-Йорке. AMI-Partners специализируется в области IT, Интернета, телекоммуникационных и бизнес-услуг, венчурных капиталов и исследования рынка, уделяя преимущественное внимание предприятиям малого и среднего бизнеса (SMB).

ее варианта, ориентированного на рынок малых и средних предприятий - Passport Advantage Express (PAX).

Профайл Бизнес-партнера для участия в программе Value Advantage Plus

Основным критерием для участия в Value Advantage Plus является бизнес-модель, согласно которой Бизнес-партнер поставляет конечным пользователям не просто программные продукты, а решения. Примеры Бизнес-партнеров, которые могут стать участниками программы Value Advantage Plus: независимые поставщики программного обеспечения (Independent Software Vendors - ISVs), поставщики решений (Solution Providers - SPs) и системные интеграторы (Systems Integrators - SIs). В частности, Бизнес-партнеры имеют право на участие в Value Advantage Plus, если у них более 50% дохода приходится на продажу их собственных интеллектуальных ресурсов или интеллектуальной собственности и у них имеется предложение, которое представляет собой приложение или идентифицируемую услугу, построенные на основе программного обеспечения IBM или предназначенные для работы с таким программным обеспечением.

Бизнес-партнер, получающий право на участие в Value Advantage Plus, должен обладать следующими характеристиками:

- Бизнес-партнер должен ориентироваться на сектор заказчиков, относящихся к рынку малых и средних предприятий (фирмы со 100-999 сотрудниками)
- Основным направлением деятельности Бизнес-партнера должна быть поставка приложений и/или услуг конечным пользователям на рынке малых и средних предприятий
- Бизнес-партнер должен работать в данной местности / данной стране / данном регионе
- Бизнес-партнер должен использовать промежуточное программное обеспечение IBM в качестве основного и существенного элемента своего решения и бизнес-предложения
- Бизнес-партнер должен быть способен находить новых конечных пользователей.

Критерии/Требования Value Advantage Plus

Инициатива Value Advantage Plus направлена на распространение решений Бизнес-партнеров вместе с входящим в них промежуточным программным обеспечением IBM на рынке малых и средних предприятий. Промежуточное программное обеспечение IBM, которое сочетается с решением, утвержденным IBM для Value Advantage Plus, называется авторизованным программным обеспечением (ПО) IBM.

IBM ищет Бизнес-партнеров, отвечающих критериям в следующих областях:

- Жизнеспособность бизнес-модели, подтверждаемая наличием сделок по продаже решения и ссылками на конечных пользователей
- VA-решение, включающее в себя авторизованное ПО IBM
- Членство в PartnerWorld for Software
- Обязательства в отношении контактов и взаимодействий.

1. Бизнес-модель

Более 50% дохода Бизнес-партнера должно поступать от продажи собственных интеллектуальных ресурсов или интеллектуальной собственности фирмы или предоставляемых ИТ-услуг. Примеры:

- Доход от лицензирования приложений, которые разрабатывает и продает Бизнес-партнер
- Обслуживание и поддержка приложений, которые разрабатывает и продает Бизнес-партнер
- Бизнес-консалтинг или консалтинг в области приложений
- ИТ-консалтинг
- Настройка приложений, услуги по дизайну и реализации
- Услуги по установке программных продуктов, интеграции, поддержке и обучению
- Предоставление услуг (доступ к приложениям и другие хостинг-услуги)

Бизнес-партнер должен придерживаться бизнес-модели, предполагающей внесение добавочной стоимости ("Value Adding" - VA), в течение всего срока участия Бизнес-партнера в Инициативе Value Advantage Plus. Его право на участие в программе должно подтверждаться наличием транзакций по продаже решения и, как минимум, тремя ссылками на заказчиков.

2. VA-решение, включающее в себя авторизованное программное обеспечение IBM

Бизнес-партнер, участвующий в Value Advantage Plus, должен иметь, по крайней мере, одно идентифицируемое и утвержденное IBM VA-решение, строящееся на основе следующего ПО IBM: DB2 Information Management, Lotus , Tivoli или WebSphere. Примеры:

- Приложение, предназначенное для работы с утвержденными программными средствами IBM (например, "Средство автоматизации продаж с использованием DB2 Universal Database")
- Предложение о предоставлении услуг, которое включает в себя авторизованное ПО IBM или предназначено для работы на базе такого ПО. В качестве примеров можно привести разработку специализированных приложений, установку программ, специализированную интеграцию или обучение работе с продуктом
- Приложение, сочетающееся с предложением о предоставлении услуг.

Услуги, не связанные с программными технологиями IBM (например, управление проектами, комплексная поддержка конечных пользователей (general end user support)), не считаются частью VA-решения.

Транзакция по продаже решения

Транзакция по продаже решения - это продажа VA-решения и авторизованного ПО IBM конечному пользователю на рынке малых и средних предприятий. Доля VA-решения должна составлять, как минимум, 40% совокупной стоимости транзакции.

Транзакцией считается комплект счетов (включающий в себя один или несколько счетов), которые Бизнес-партнер, самостоятельно или совместно с IBM, выставляет конечному пользователю при продаже соответствующего VA-решения и связанного с ним авторизованного ПО IBM. Кроме того:

- Все счета должны быть выставлены в течение шести месяцев, чтобы считаться частью одной и той же транзакции по продаже VA-решения
- Общая стоимость транзакции по продаже VA-решения определяется как сумма платежей за VA-решение, предоставляемое Бизнес-партнером, и авторизованное ПО IBM
- Приходящаяся на долю IBM часть транзакции - это стоимость проданного авторизованного ПО IBM, рассчитанная на базе цены для конечного пользователя с использованием либо схемы SRP (Suggested Retail Price - рекомендуемая розничная цена), либо схемы SVP (Suggested Volume Price - рекомендуемая цена с учетом объемов закупки), в зависимости от того, что применимо в данном случае²
- Стоимость решения Бизнес-партнера представляет собой разницу между общей стоимостью транзакции по счетам и стоимостью авторизованного ПО IBM
- Доля VA-решения, предоставляемого Бизнес-партнером (то есть, его приложения, услуги или приложения в комбинации с услугой), должна составлять, по крайней мере, 40% от общей стоимости транзакции.

² Информацию о SRP и SVP для отдельных регионов можно найти в руководстве Value Advantage Plus Operations Guide

Расчет стоимости транзакции по продаже VA-решения

O = **Общая** стоимость VA-решения, поставляемого Бизнес-партнером, и авторизованного ПО IBM, на основе счетов¹, выставленных конечному пользователю

I = Стоимость авторизованного ПО IBM², продаваемого по схеме SVP (в рамках программы Passport Advantage) или SRP (в рамках программы Passport Advantage Express)

B = стоимость, добавленная Бизнес-партнером (**O - I**)

B / O - должно быть не меньше 40%

¹ Счета, выставленные бизнес-партнером конечному пользователю в течение 6 месяцев (за исключением аппаратных средств)

² Программное обеспечение, участвующее в программе Passport Advantage или Passport Advantage Express, в транзакции, по которой предполагается выплата поощрительного вознаграждения Value Advantage Plus

3. Членство в PartnerWorld for Software

Каждый участник Value Advantage Plus должен быть членом PartnerWorld for Software.

PartnerWorld for Software дает Бизнес-партнеру ряд преимуществ, которые могут способствовать повышению объемов продаж, увеличению доли на рынке и проникновению программных технологий IBM на новые рынки. Информацию о PartnerWorld for Software можно найти по адресу:

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

Настоятельно рекомендуется, чтобы участники Value Advantage Plus приобрели дополнительный пакет Value Package, предлагаемый через PartnerWorld for Software. Value Package дает преимущества, направленные на поддержку Бизнес-партнеров в нескольких областях. К примерам этих преимуществ относятся:

- Обучение
- Техническая поддержка
- Демонстрационное ПО и ПО, предоставляемое для оценки
- Программное обеспечение "Run Your Business"
- Рекомендации по разработке и поддержке решений
- Техническое обучение на месте.

Эти преимущества и льготы распределяются по уровням на основе уровня членства в PartnerWorld for Software, и рекомендуется, чтобы участник Value Advantage Plus имел статус "Advanced" ("Продвинутый") или "Premier" ("Премьер"). Бизнес-партнеры, достигшие наивысших уровней членства PartnerWorld for Software (то есть, Advanced или Premier), имеют право на более существенные льготы. Для получения уровней членства Advanced и Premier необходимо соответствовать особым критериям в таких областях, как принятие на себя обязательств, компетентность (подтверждаемая сертификацией), удовлетворение требований заказчиков и долевого вклада.

4. Обязательства в отношении контактов и взаимодействий

Бизнес-партнер, участвующий в Value Advantage Plus, принимает на себя обязательства, включая:

- Выбор предпочтительного Дистрибьютора программных средств IBM и поддержка взаимосвязей с ним
- Обязанность указать IBM своего выбранного Дистрибьютора
Бизнес-партнеры, принимающие участие в инициативе IBM Top Contributor, для инициативы Value Advantage Plus должны указывать того же самого Дистрибьютора.
- Обязанность сообщать IBM о смене Дистрибьютора путем отправки предварительного письменного уведомления за 30 дней
Можно менять Дистрибьютора один раз в 12 месяцев.
- Обязанность в момент размещения заказа сообщать Дистрибьютору свой Идентификационный Номер Value Advantage Plus и идентификационные номера решений, а также информацию с отчетом об инсталляции, которая требуется Дистрибьютору.

Как принять участие в Инициативе Value Advantage Plus

Бизнес-партнеры, заинтересованные в том, чтобы принять участие в инициативе Value Advantage Plus, должны быть членами PartnerWorld for Software.

Кроме того, Бизнес-партнеры должны пройти процедуру подачи заявки на участие в инициативе Value Advantage Plus. Процедура подачи заявки описана ниже.

Бизнес-партнеры, являющиеся кандидатами на участие в инициативе Value Advantage Plus, и их выбранный Дистрибьютор получают по электронной почте уведомление о том, что кандидат был утвержден для участия в инициативе Value Advantage Plus, и, кроме того, им сообщают дополнительную информацию, связанную с этой инициативой.

Процедура подачи заявки

- Посетите Web-сайт PartnerWorld for Software (<http://www.ibm.com/partnerworld/software>), чтобы обновить профайл PartnerWorld for Software, и
- Выберите Value Advantage Plus Initiative Application (Подача заявки на участие в Value Advantage Plus)
- Пройдите процедуру подачи заявки; в нее входят:
 - принятие положений и условий дополнения Value Advantage Plus Attachment
 - ввод в профайл PartnerWorld for Software информации, связанной с этой инициативой
 - передача заявки на утверждение.

Примечание: Если потребуется дополнение в виде печатной копии, Бизнес-партнер должен будет распечатать Дополнение Value Advantage Plus, подписать его и отправить почтой по соответствующему адресу. Этот шаг производится в дополнение к тому, что Бизнес-партнер принимает положения и условия на Web-сайте PartnerWorld for Software.

Когда IBM утвердит Бизнес-партнера для участия в инициативе, в профайле PartnerWorld for Software для этого Бизнес-партнера отразится информация, связанная с участием в Value Advantage Plus, например:

- Идентификационный номер Value Advantage Plus для Бизнес-партнера
- Выбранный Бизнес-партнером Дистрибьютор
- Утвержденные IBM VA-решения с присвоенными системой идентификационными номерами решений
- Соответствующее промежуточное ПО IBM, авторизованное для каждого решения.

Профайл должен вести сам Бизнес-партнер. Бизнес-партнер обязан ежегодно проверять и при необходимости обновлять свой профайл.

Избранная информация из профайла PartnerWorld for Software будет предоставлена соответствующему Дистрибьютору.

Утверждение для участия в инициативе Value Advantage Plus не мешает Бизнес-партнеру осуществлять иные, обычные торговые операции. Бизнес-партнер может для получения базовых скидок участвовать в любых из перечисленных ниже операций:

- Продавать любые предназначенные для свободного распространения продукты IBM, входящие в программу Passport Advantage или IBM Passport Advantage Express, независимо от того, утвержден ли Бизнес-партнер для участия в Value Advantage Plus или нет
- Продавать любой продукт, предназначенный для свободного распространения, любому конечному пользователю
- Предлагать лицензирование с учетом объемов закупок по программе Passport Advantage через дистрибьютора по своему выбору любому конечному пользователю
- Осуществлять продажу в форме продления обслуживания (maintenance renewal).

Дополнение Value Advantage Plus

Когда Бизнес-партнер подает заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus в рамках PartnerWorld for Software, он должен принять Дополнение Value Advantage Plus (Value Advantage Plus Attachment) на Web-сайте PartnerWorld for Software.

Примечание: Если потребуется дополнение в виде печатной копии, Бизнес-партнер должен будет распечатать Дополнение Value Advantage Plus, подписать его и отправить почтой по соответствующему адресу. Этот шаг производится в дополнение к тому, что Бизнес-партнер принимает положения и условия на Web-сайте PartnerWorld for Software.

Дополнение Value Advantage Plus вступает в силу после того, как IBM утвердит информацию, предоставленную Бизнес-партнером в заявке на участие в инициативе Value Advantage Plus.

Хранение записей

Бизнес-партнер, участвующий в инициативе Value Advantage Plus, должен сохранять записи в течение трех лет со дня совершения связанной с решением транзакции для поддержки заявлений о предоставлении дополнительных скидок или компенсационных выплат.

Как минимум, Бизнес-партнер, участвующий в Value Advantage Plus и продающий программное обеспечение конечным пользователям, должен сохранять копии счетов или иных юридических документов (например, контрактов), определяющих его взаимоотношения с конечными пользователями в связи с VA-решениями и позволяющих идентифицировать авторизованное ПО IBM, включенное в транзакции по продаже решений.

В случаях, когда Бизнес-партнер при продаже направляет конечных пользователей на ibm.com для оформления заказа на программное обеспечение, Бизнес-партнер должен сохранять копии их счетов или иных юридических документов (например, контрактов), определяющих его взаимоотношения с конечными пользователями в связи с VA-решениями.

Дополнения и изменения

Никаких дополнений и поправок к Value Advantage Plus Attachment не предполагается.

Продление/Прекращение действия

Срок действия Дополнения Value Advantage Plus продлевается автоматически, если его действие не будет прекращено IBM или участвующим в инициативе Бизнес-партнером посредством письменного уведомления за две недели.

Как получить поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus

Дополнительная скидка или компенсационная выплата

Поощрительное вознаграждение предлагается участвующим в инициативе Бизнес-партнерам:

- Либо в форме дополнительной скидки, предоставляемой выбранным Дистрибьютором Бизнес-партнеру, когда Бизнес-партнер продает авторизованное ПО IBM, включенное в VA-решение, конечным пользователям на рынке малых и средних предприятий,
- Либо в форме компенсационной выплаты (influence fee), непосредственно выплачиваемой IBM Бизнес-партнеру, который не продает программное обеспечение IBM, включенное в VA-решение, а вместо этого направляет конечного пользователя рынка малых и средних предприятий на ibm.com для оформления заказа на приобретение программных средств.
Бизнес-партнер должен предоставить конечному пользователю инструкции по заказу программных средств через ibm.com.

Поощрительное вознаграждение применимо к новым лицензиям, продаваемым в рамках программ Passport Advantage или Passport Advantage Express конечным пользователям, которых IBM относит к рынку малых и средних предприятий.

Заказ на продажу по соглашению Passport Advantage, который IBM определяет как Корпоративное Лицензионное Соглашение (Enterprise License Agreement - ELA), не дает прав на поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus, равно как и на продления или особые предложения.

Для получения поощрительного вознаграждения Value Advantage Plus авторизованное ПО IBM, указанное в профайле PartnerWorld for Software для данного Бизнес-партнера, должно продаваться вместе с VA-решением Бизнес-партнера в ходе каждой транзакции.

Для каждой транзакции, дающей право на получение вознаграждения, участник Value Advantage Plus обращается за поощрительным вознаграждением к своему Дистрибьютору или на ibm.com (в зависимости от того, какой метод исполнения заказа используется), предоставляя следующую информацию:

- Сведения о конечном пользователе, которые обычно требуются для заключения соглашения Passport Advantage или Passport Advantage Express (то есть, имя, адрес, почтовый код, адрес электронной почты и т.п.)
- Идентификационный номер данного Бизнес-партнера в программе Value Advantage Plus
- Идентификационный номер решения, связанный с соответствующим VA-решением.

Бизнес-партнер может продавать лицензии на программное обеспечение, которое не является частью транзакции по продаже VA-решения, дающего право на вознаграждение, однако Бизнес-партнер не может обращаться за поощрительным вознаграждением Value Advantage Plus при размещении заказов на такое программное обеспечение.

Получение компенсационных выплат

Размер компенсационной выплаты (influence fee) по заказам на программное обеспечение, размещенным через ibm.com, рассчитывается как процент от чистой стоимости авторизованного ПО IBM в соответствии со счетом, выставленным конечному пользователю. Чистая стоимость авторизованного ПО по счету - это рекомендуемая розничная цена (Suggested Retail Price - SRP) либо рекомендуемая цена с учетом объемов закупки (Suggested Volume Price - SVP), в зависимости от того, что применимо в том или ином случае, минус все применимые скидки и кредиты. Налоги и стоимость доставки при определении вознаграждения не учитываются. Компенсационная выплата уплачивается в квартал, следующий за кварталом, в котором было получено право на нее.

Авторизованное программное обеспечение

Авторизованное программное обеспечение - это промежуточное программное обеспечение IBM, которое IBM утвердила для включения Бизнес-партнером в его VA-решение. С VA-решением должна быть связана одна из следующих линеек (брендов) программных средств IBM: DB2, Lotus, Tivoli или WebSphere. Эта информация хранится в профайле PartnerWorld for Software данного Бизнес-партнера.

Распространение программного обеспечения

Следующая ниже информация относится к участникам Value Advantage Plus, которые продают программное обеспечение IBM по соглашению Passport Advantage Express.

Если у конечного пользователя еще нет ПО IBM, необходимого для реализации VA-решения Бизнес-партнера, то на Бизнес-партнера возлагается ответственность за то, чтобы конечному пользователю было предоставлено необходимое программное обеспечение IBM.

Бизнес-партнер может:

1. Либо заказать комплекты носителей и документации у своего Дистрибьютора одновременно с заказом лицензий на программное обеспечение IBM,
2. Либо заказать у Дистрибьютора только лицензии на программное обеспечение IBM, а пользователь должен будет получить это ПО с Web-сайта Passport Advantage Online. *Доступ к этому Web-сайту предоставляется конечному пользователю в результате покупки соответствующих лицензий на программное обеспечение.*

Если конечный пользователь Бизнес-партнера уже получил по лицензии копии ПО IBM, необходимого для реализации VA-решения Бизнес-партнера, и хочет сделать дополнительные копии этого ПО, Бизнес-партнер должен только заказать лицензии на ПО IBM у своего Дистрибьютора.

Если участник Value Advantage Plus направляет конечного пользователя на ibm.com для оформления заказа на программное обеспечение, Бизнес-партнер не несет никакой ответственности за распространение ПО IBM.

Следующая ниже информация относится к участникам Value Advantage Plus, которые продают ПО IBM по соглашению Passport Advantage.

Если Бизнес-партнер продает конечному пользователю ПО IBM в соответствии с соглашением Passport Advantage, Бизнес-партнер не несет никакой ответственности за распространение этого ПО.

Соблюдение положений

IBM проверит соблюдение Бизнес-партнером Дополнения Value Advantage Plus на выборочной основе.

Примеры

Пример 1: Поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus в форме дополнительной скидки провайдеру решения или независимому поставщику программных средств

Бизнес-партнер специализируется на предоставлении конечным пользователям решений, которые включают в себя промежуточное программное обеспечение IBM или построены на его основе. Бизнес-партнер является либо провайдером решений (Solution Provider - SP) второго уровня (Tier 2), который продает ПО IBM и предоставляет конечному пользователю услуги по установке программ и по обучению работе с продуктом, либо независимым поставщиком ПО (Independent Software Vendor - ISV) второго уровня, который продает конечному пользователю ПО IBM и разрабатывает для него специализированные прикладные программы, работающие в сочетании с промежуточным программным обеспечением IBM.

Бизнес-партнер прошел процедуру подачи заявки на сайте PartnerWorld for Software, чтобы стать утвержденным участником программы Value Advantage Plus. В ходе процедуры подачи заявки Бизнес-партнер указал выбранного Дистрибьютора для исполнения заказов на программное обеспечение и ввел информацию о своем предложении, являющемся VA-решением.

В ходе процедуры утверждения заявки IBM проверяет VA-решение Бизнес-партнера и, если оно будет утверждено, ему присваивается уникальный, сгенерированный системой, идентификационный номер. Идентификационный номер решения генерируется системой PartnerWorld for Software, и он применим к поименованному и утвержденному VA-решению Бизнес-партнера. Кроме того, Бизнес-партнеру также присваивается уникальный Идентификационный номер Value Advantage Plus.

Бизнес-партнер указал для своего VA-решения предполагаемого конечного пользователя на рынке малых и средних предприятий. Допустим, в качестве конечного пользователя выступает Компания ABC. Компания ABC решила приобрести VA-решение, которое включает в себя промежуточное ПО IBM.

Бизнес-партнер обращается к своему Дистрибьютору и сообщает ему реквизиты Компании ABC (то есть, название, адрес, почтовый код, адрес e-mail и т.п.) в связи с приобретением промежуточного программного обеспечения IBM, входящего в VA-решение. Бизнес-партнер также сообщает Дистрибьютору свой Идентификационный номер Value Advantage Plus и идентификационный номер VA-решения, чтобы получить от Дистрибьютора дополнительную скидку.

Бизнес-партнер сообщает Компании ABC, что IBM отправит ей Свидетельство о Правах на промежуточное программное обеспечение IBM. Компании ABC отправляется Свидетельство о Правах для каждой приобретенной лицензионной копии ПО. Бизнес-партнер информирует Компанию ABC, что IBM также обеспечит в отношении Компании ABC исполнение всех прав на программное обеспечение, предусмотренных для конечных пользователей (то

есть, обслуживание программных продуктов, включающее в себя подписку на программы и техническую поддержку).

Счета, выставленные Бизнес-партнером конечному пользователю, должны ясно отражать, что продажа решения или услуг осуществляется для поименованного и утвержденного IBM решения.

Пример 2: Поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus в форме компенсационной выплаты системному интегратору

Деятельность Бизнес-партнера связана с предоставлением конечным пользователям предложений по специализированной интеграции программ, эти предложения включают в себя промежуточное программное обеспечение IBM или построены на его основе. Бизнес-партнер является системным интегратором (Systems Integrator - SI), который не продает программное обеспечение IBM. SI прошел процедуру подачи заявки на сайте PartnerWorld for Software, чтобы стать утвержденным участником Value Advantage Plus.

IBM проверила и утвердила предложение Бизнес-партнера по специализированной интеграции программных средств в качестве VA-решения. VA-решению присвоен уникальный, сгенерированный системой PartnerWorld for Software, идентификационный номер, а системному интегратору присвоен Идентификационный номер Value Advantage Plus.

SI указал предполагаемого конечного пользователя, которому предоставляется решение по беспроводному доступу. Допустим, в качестве конечного пользователя выступает Компания XYZ. Компания XYZ решила приобрести предложение системного интегратора, которое включает в себя промежуточное ПО IBM. Конечный пользователь должен будет заказать программное обеспечение через ibm.com. В момент размещения заказа конечный пользователь должен будет сообщить на ibm.com идентификационный номер VA-решения системного интегратора и Идентификационный номер Value Advantage Plus для этого системного интегратора. Эта информация нужна для того, чтобы IBM выплатила системному интегратору компенсационную выплату за то, что тот направил конечного пользователя на ibm.com для исполнения заказа на промежуточное ПО IBM, входящее в VA-решение данного системного интегратора.

IBM направит Компании XYZ Свидетельство о Правах на промежуточное ПО IBM. Компании XYZ будет отправлено Свидетельство о Правах для каждой приобретенной лицензионной копии программного продукта. IBM также будет обеспечивать в отношении Компании XYZ исполнение всех прав на программное обеспечение, предусмотренных для конечных пользователей (то есть, обслуживание ПО, включающее в себя подписку на программы и техническую поддержку).

IBM отправит компенсационную выплату (influence fee) непосредственно системному интегратору.

Вопросы и ответы

В. Какие критерии позволяют квалифицировать решение как VA-решение в рамках Value Advantage Plus?

- О.** VA-решение строится на основе авторизованного ПО IBM, а именно, промежуточного программного обеспечения. Примеры:
- Приложение, предназначенное для работы на базе авторизованного ПО IBM
 - Предложение о предоставлении услуг, которое включает в себя авторизованное ПО IBM или работает на его основе, например, разработка специализированных приложений, установка программ, специализированная интеграция или обучение работе с продуктом
 - Приложение, сочетающееся с предложением о предоставлении услуг.

В. В чем состоит преимущество участия в инициативе Value Advantage Plus для Бизнес-партнеров?

О. Бизнес-партнер имеет право на получение существенных финансовых льгот в качестве участника Value Advantage Plus. Льгота (или поощрительное вознаграждение) предоставляется, когда Бизнес-партнер включает авторизованное ПО IBM в транзакцию по продаже своего утвержденного VA-решения конечному пользователю на рынке малых и средних предприятий. Поощрительное вознаграждение представляет собой дополнительную скидку, предоставляемую выбранным Дистрибьютором Бизнес-партнеру, который продает ПО IBM вместе со своим VA-решением, или же компенсационную выплату (influence fee), производимую IBM непосредственно Бизнес-партнеру, который не продает программное обеспечение, входящее в это решение, а вместо этого направляет конечного пользователя рынка малых и средних предприятий на ibm.com для приобретения программных средств. Поощрительное вознаграждение применимо к новым лицензиям на промежуточные программные продукты IBM, которые продаются с использованием программы Passport Advantage и Passport Advantage Express - нового, упрощенного варианта покупки, ориентированного на рынок малых и средних предприятий.

В. Как Бизнес-партнер, подающий заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus, выбирает Дистрибьютора?

О. В ходе подачи заявки на участие в инициативе Value Advantage Plus на сайте PartnerWorld for Software будет представлен список Дистрибьюторов IBM в данной стране / данном регионе. Выбор Бизнес-партнером предпочтительного Дистрибьютора является частью процедуры подачи заявки.

В. Чем соглашение Passport Advantage Express (PAX) отличается от Passport Advantage (PA)?

О. К отличиям Passport Advantage Express от Passport Advantage относятся: распространение на территориальные объекты, приобретение ПО, модель ценообразования, обслуживание ПО (то есть, подписка на программы и техническая поддержка), исчисление платы за продление. Информацию по Passport Advantage и Passport Advantage Express по мере ее поступления можно найти на сайте www.ibm.com/software/passportadvantage.

В. Как инициатива Value Advantage Plus сочетается с IBM PASS?

О. IBM Passport Advantage Solution Selling for ISVs (IBM PASS) - это предложение, сопутствующее инициативе Value Advantage Plus. IBM PASS позволяет предоставлять избранные приложения-решения ISV через программу Passport Advantage. Затем реселлеры второго уровня (Tier 2) смогут заказывать эти решения IBM PASS через своего Дистрибьютора IBM, аналогично другим продуктам, включенным в программу Passport Advantage.

IBM PASS ISVs - это, как правило, организации, связанные с разработкой/маркетингом, которые ставят себя наравне с Бизнес-партнерами, участвующими в инициативе Value Advantage Plus. Бизнес-партнер, участвующий в инициативе Value Advantage Plus, как правило, продает решение IBM PASS, объединенное в пакет со своими услугами и с программным обеспечением IBM, как часть утвержденного IBM VA-решения. Право на скидку или компенсационную выплату Value Advantage Plus дает только авторизованное промежуточное программное обеспечение IBM, продаваемое как часть решения. Кроме того, стоимость приложения ISV, приобретенного через IBM PASS, будет рассчитываться относительно добавочной стоимости, вносимой в решение Бизнес-партнером.

В. Как инициатива Value Advantage Plus сочетается с инициативой Top Contributor?

О. Бизнес-партнер может участвовать и в той, и в другой инициативе, однако каждая транзакция учитывается только для одной инициативы, а не для обеих одновременно. В момент размещения заказа на продажу IBM сначала проверит, удовлетворяет ли транзакция положениям инициативы Value Advantage Plus. Если да, то Бизнес-партнер будет иметь право на получение поощрительного вознаграждения Value Advantage Plus, и эта транзакция будет исключена из инициативы Top Contributor. Если транзакция не удовлетворяет положениям инициативы Value Advantage Plus, то эта транзакция будет учитываться в рамках инициативы Top Contributor.

В. А если Бизнес-партнер, участвующий в инициативе Value Advantage Plus, захочет осуществлять продажи в нескольких странах/регионах?

О. Бизнес-партнер должен будет подать заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus для каждой страны.

В. А если у Бизнес-партнера, участвующего в инициативе Value Advantage Plus, имеется несколько VA-решений?

О. Каждое VA-решение должно быть утверждено IBM, и каждому из них должен быть присвоен уникальный идентификационный номер. При каждой транзакции по продаже решения, которое включает в себя авторизованное программное обеспечение IBM, конечному пользователю на рынке малых и средних предприятий Бизнес-партнер имеет право на получение поощрительного вознаграждения по программе Value Advantage Plus.

В. Каким образом Бизнес-партнер подает заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus на сайте PartnerWorld for Software?

О. Бизнес-партнер должен заполнить бланк заявления, который имеется в электронной форме на Web-сайте PartnerWorld for Software. Обработка занимает примерно три недели.

В. В тех случаях, когда это применимо, каким образом Бизнес-партнер, участвующий в инициативе Value Advantage Plus, должен направлять своих заказчиков-конечных пользователей для заказа программных продуктов IBM через ibm.com?

О. Новых заказчиков-конечных пользователей Passport Advantage и Passport Advantage Express (такowymi являются конечные пользователи, не имеющие текущего номера заказчика Passport Advantage Online и истории кредитных взаимоотношений с IBM) Бизнес-партнеры должны направлять в систему TeleSales на ibm.com. Конечный пользователь должен указать на ibm.com в системе TeleSales Идентификационный номер Бизнес-партнера в рамках Value Advantage Plus и соответствующий идентификационный номер решения.

Если конечный пользователь является текущим заказчиком Passport Advantage Online (что означает, что у конечного пользователя есть текущий номер заказчика Passport Advantage Online и история кредитных взаимоотношений с IBM), Бизнес-партнеры должны рекомендовать такому конечному пользователю воспользоваться функцией eOrdering в Passport Advantage Online (там, где она существует). При размещении заказа конечный пользователь должен будет ввести Идентификационный номер Value Advantage Plus для этого Бизнес-партнера и соответствующий идентификационный номер решения.

В. Что такое PartnerWorld for Software?

О. PartnerWorld for Software - это маркетинговая программа и программа поддержки для Бизнес-партнеров, которые продают программное обеспечение IBM и решения. Эта программа дает ряд преимуществ, которые могут способствовать повышению объемов продаж у Бизнес-партнера, увеличению доли Бизнес-партнера на рынке и проникновению программных технологий IBM на новые рынки.

В. Что такое PartnerWorld for Developers и как PartnerWorld for Developers соотносится с PartnerWorld for Software?

О. PartnerWorld for Developers обеспечивает точку доступа к глобальным ресурсам IBM для разработчиков, которые создают решения с использованием программных технологий IBM. Как PartnerWorld for Developers, так и PartnerWorld for Software представляют собой программы или путеводители в рамках IBM PartnerWorld. То, какая программа наилучшим образом соответствует потребностям Бизнес-партнера, можно определить, исходя из основной бизнес-модели и направления деятельности Бизнес-партнера. Информацию о PartnerWorld for Software и PartnerWorld for Developers смотрите по адресу: <http://www.ibm.com/partnerworld>.

В. Если Бизнес-партнер был утвержден для одного из решений в рамках Start Now e-business Infrastructure и работал по реализации решения с несколькими конечными пользователями, будет ли этот Бизнес-партнер утвержден для участия в инициативе Value Advantage Plus?

О. Бизнес-партнер все равно должен подать заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus. Однако, решение Start Now рассматривается как решение, уже утвержденное IBM для инициативы Value Advantage Plus.

В. Если Бизнес-партнер был утвержден в качестве провайдера решений независимым поставщиком программного обеспечения (ISV) Start Now Solutions Proven и продает конечному пользователю приложение Start Now Solutions Proven этого независимого поставщика программного обеспечения вместе с промежуточным программным обеспечением и услугами IBM, получит ли Бизнес-партнер автоматически право на участие в инициативе Value Advantage Plus?

О. Бизнес-партнер все равно должен подать заявку на участие в инициативе Value Advantage Plus через PartnerWorld for Software. Однако, приложение Start Now Solutions Proven рассматривается как решение, уже утвержденное IBM для инициативы Value Advantage Plus.

В. Если говорить об описанном выше сценарии, имеет ли Бизнес-партнер право на поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus, даже если Бизнес-партнер фактически не разрабатывал приложение Start Now Solutions Proven?

О. Да, в приведенном выше сценарии Бизнес-партнер имеет право на поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus, даже если Бизнес-партнер фактически не разрабатывал приложение, постольку, поскольку Бизнес-партнер удовлетворяет критериям инициативы Value Advantage Plus и транзакции по продаже решения (например, Бизнес-партнер утвержден для участия в инициативе Value Advantage Plus, конечный пользователь относится к сектору рынка малых и средних предприятий и т.п.).

Глоссарий

- Приложение - программный продукт, предназначенный и разработанный для конкретных решений (например, для бухучета, автоматизации продаж, управления коммуникационными ресурсами (CRM) и т.п.).
- Авторизованное программное обеспечение - промежуточное программное обеспечение IBM, включенное в утвержденное IBM VA-решение Бизнес-партнера. Продажа авторизованного ПО IBM вместе с утвержденным IBM VA-решением конечному пользователю на рынке малых и средних предприятий дает право Бизнес-партнеру на получение поощрительного вознаграждения Value Advantage Plus.
- Проверка на соответствие критериям - это проводимый IBM (или ее представителем) анализ, который должен подтвердить, что как минимум 40% добавочной стоимости в транзакции по продаже решения Value Advantage Plus конечному пользователю приходится на нечто помимо промежуточного ПО IBM (например, на прикладную программу, многоуровневую услугу или комбинацию прикладной программы и услуги, строящиеся на основе программной технологии IBM).
- Дистрибьютор находится в договорных отношениях с IBM, предусматривающих продажу программного обеспечения Бизнес-партнерам, которые торгуют промежуточным ПО IBM (то есть, реселлерам второго уровня). Дистрибьютор предоставляет реселлерам второго уровня, продающим промежуточное ПО IBM, различные услуги, включая, но не ограничиваясь таковыми, управление заказами, предоставление кредита, маркетинговые разработки и изучение мнений Бизнес-партнеров. Работая в соответствии с договором IBM Distributor Agreement, Дистрибьютор не может продавать продукты непосредственно конечным пользователям. Бизнес-партнер, участвующий в инициативе Value Advantage Plus, выбирает Дистрибьютора для исполнения заказов конечных пользователей на программные продукты, дающие право на поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus.
- Конечный пользователь - любой, кто приобретает программное обеспечение в свое личное пользование, а не для перепродажи. Конечный пользователь не может входить в состав фирмы Бизнес-партнера.
- Независимый поставщик программного обеспечения (Independent Software Vendor - ISV) разрабатывает и продает программные ресурсы, что является основным направлением его деятельности. ISVs могут торговать услугами, связанными со своими программными предложениями, но в основном их деятельность охватывает разработку и продажу прикладных программ.
- Промежуточное программное обеспечение - ПО, обеспечивающее инфраструктуру для приложений и иных процедур в области информационных технологий.

- Операционная система - программное средство, которое управляет такими системами ввода-вывода компьютера, как клавиатура и жесткие диски и загружает и запускает другие компьютерные программы. Операционная система - это также набор механизмов и правил, которые позволяют управлять совместным использованием системных ресурсов. Примеры операционных систем: Linux, AIX, Windows и OS390. Value Advantage Plus не предусматривает никаких поощрительных вознаграждений в отношении операционных систем.
- Идентификационный номер решения - сгенерированный системой PartnerWorld for Software уникальный номер, соответствующий VA-решению Бизнес-партнера. Идентификационный номер решения (или идентификатор решения) должен указываться в каждом заказе на авторизованное ПО IBM, которое является частью транзакции по продаже решения Value Advantage Plus, чтобы подтвердить право Бизнес-партнера на поощрительное вознаграждение Value Advantage Plus.
- Провайдер решений (Solution Provider - SP) сочетает услуги по установке, по разработке прикладных программ, услуги в области связи и другие технические предложения в решении "под ключ", предоставляемом конечному пользователю.
- Транзакция по продаже решения - продажа VA-решения Бизнес-партнера и авторизованного ПО IBM конечному пользователю на рынке малых и средних предприятий, причем VA-решение составляет, как минимум, 40% совокупной стоимости транзакции, указанной в счете. Для транзакции может быть выставлено несколько счетов от Бизнес-партнера или от Бизнес-партнера и IBM, но все они должны быть выставлены в течение шести месяцев. Стоимость авторизованного ПО рассчитывается с использованием рекомендуемой розничной цены (Suggested Volume Price - SVP) либо рекомендуемой цены с учетом объемов закупки (Suggested Retail Price - SRP), в зависимости от того, что применимо в том или ином случае³.
- Системный интегратор (Systems Integrator - SI) в качестве основного направления своей деятельности предлагает профессиональные IT-консультации и услуги. Как правило, SIs рекомендуют программные решения и/или реализуют решения для конечного пользователя.
- Идентификационный Номер Value Advantage Plus - это уникальный номер, присваиваемый участнику Value Advantage Plus. Идентификационный Номер Value Advantage Plus должен указываться при размещении заказов на ПО IBM и при обращении за поощрительным вознаграждением Value Advantage Plus. После утверждения Бизнес-партнера для участия в инициативе Value Advantage Plus Бизнес-партнеру сообщают идентификационный номер. Идентификационный номер записывается в профайле PartnerWorld for Software данного Бизнес-партнера. Идентификационный номер Value Advantage Plus не совпадает с ID члена PartnerWorld for Software для данного Бизнес-партнера.

³ Информацию о SRP и SVP для отдельных регионов можно найти в руководстве Value Advantage Plus Operations Guide.

©Copyright IBM Corporation 2003

IBM United States

11400 Burnet Road

Austin, Texas 78758

Произведено в США

02-2003

Все права защищены

IBM, DB2, DB2 Information Management Software,
DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere,
AIX, OS390, PartnerWorld - зарегистрированные
товарные знаки или товарные знаки International
Business Machines Corporation в США и/или других
странах.

Windows - зарегистрированный товарный знак

Microsoft Corporation в США и/или других странах.

Linux - зарегистрированный товарный знак Linus Torvalds.