



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

PHCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 1/6

I. ĐỊNH NGHĨA

- Bán Lẻ: là hoạt động bán hàng theo bảng giá bán lẻ cho các đối tượng khách có định danh trên SAP thuộc **group code 04_Cust_Lẻ**.
- Bán Xuất khẩu: là hoạt động bán hàng theo bảng giá bán xuất khẩu cho các đối tượng khách có định danh trên SAP thuộc **group code 05_Cust Xuất Khẩu**.
- Bán qua Đại lý (bao gồm OEM và Công Ty Thương Mại - CTTM): là hoạt động bán hàng theo bảng giá bán đại lý/OEM/CTTM cho các đối tượng khách có định danh trên SAP thuộc **group code 02_Cust Đại Lý**.
- Bán Dự án là hoạt động bán hàng theo giá bán được xét duyệt (bởi GĐ/TGĐ) cho các đối tượng khách có định danh trên SAP thuộc **group code 03_Cust_Dự_Án**.
- Bán qua Hệ thống phân phối: là giao dịch bán hàng giữa các đơn vị trong hệ thống HBG (từ HBC/ KBI cho CTTV và ngược lại hoặc giao dịch giữa các CTTV với nhau, có định danh trên SAP thuộc **group code 01_Cust Nội Bộ**

II. CƠ SỞ TÍNH THƯỜNG:

Cơ sở để tính thường là hóa đơn trên SAP(A/R invoice) bao gồm các nội dung tham chiếu sau:

1. Số Hóa Đơn: [A/R invoice] DocNum
2. Thông tin khách hàng bao gồm:
 - o Nhóm khách hàng(kênh bán hàng): Customer [Group Name] = [01_Cust Nội Bộ,02_Cust Đại Lý,03_Cust_Dự_Án,04_Cust_Lẻ, 05_Cust Xuất Khẩu]
3. Thông tin sản phẩm bao gồm:
 - o Mã Hàng: Item No (ItemCode)
 - o Tên hàng: Item Description (ItemName)
 - o Nhóm hàng: Item Group(ItmGrpNam)
 - o Thương hiệu:Manufacturer (Firm Name)
 - o Mối Cũ: Additional Identifier (Sww)
4. Thông tin thanh toán bao gồm:
 - o Ngày hóa đơn: Posting Date (DocDate)
 - o Tổng tiền trước thuế: Doc Total (DocTotal)
 - o Số tiền đã thanh toán của hóa đơn: Paid To Date (tham chiếu từ Apply Transaction)
 - o Tổng tiền của 1 dòng trên hóa đơn : "Total (LC)" (LineTotal)
5. Thông tin liên quan đến nhân sự bao gồm:
 - o Nhân viên kinh doanh phụ trách: Sales Employee(SLP Name)

Số liệu làm cơ sở tính thường là số liệu bán hàng do P. CNTT HBC kết xuất từ phần mềm SAP và cung cấp cho Nhân sự phụ trách tính lương tại mỗi CTTV vào mỗi kỳ tính thường (Tháng/Năm).

III. ĐIỀU KIỆN ĐỂ ĐƯỢC HƯỞNG TIỀN THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

- Doanh thu tính thường là doanh thu đã loại trừ giao dịch nội bộ.
- Thường hiệu quả bán hàng chỉ tính khi khách hàng hoàn tất việc thanh toán theo từng hóa đơn



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

PHCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 2/6

- Doanh thu tính thưởng là doanh thu đã thu tiền theo hóa đơn tài chính (chưa VAT).
- Nhân sự được thưởng theo chính sách này: Chuyên viên Kinh doanh (CV KD), Giám sát Kinh doanh (GS KD), Trưởng phòng Kinh doanh (TP KD), Chuyên viên Dịch vụ Khách hàng (CV DVKH - được giao chỉ tiêu công dịch vụ), CV DVKH phụ trách Kinh doanh Phụ tùng được tính thưởng như CV KD.
- Cơ sở tính thưởng cho Giám Sát và TP.KD: Tổng chỉ tiêu/doanh thu của các nhân viên thuộc quyền quản lý (bao gồm chỉ tiêu/doanh thu nhóm sản phẩm MNN + chỉ tiêu/doanh thu các nhóm sản phẩm còn lại).
- Cơ sở tính thưởng cho CVKD đại lý, CV bán lẻ; CVKD xuất khẩu và GD. KDTT (HBC):
 - + CVKD đại lý: Chỉ tiêu/doanh thu của các CTTV do mình phụ trách (bán trực tiếp hoặc thông qua HBC/KBI xuất hóa đơn cho đại lý) các sản phẩm do HBC/KBI phân phối (Maruyama, dàn xói Greenland, PT CNN, ...)
 - + CV bán lẻ: Chỉ tiêu/doanh thu các sản phẩm do HBC/KBI phân phối (máy phát điện, động cơ, máy xúc đào, ...) của các CTTV do mình phụ trách bán cho đại lý/khách lẻ + Chỉ tiêu/doanh thu trực tiếp bán cho đại lý/khách lẻ.
 - + GD.KDTT: Chỉ tiêu/doanh thu các sản phẩm do HBC/KBI phân phối (máy phát điện, động cơ, máy xúc đào, dàn xói Greenland, Maruyama, PTCNN, ...) của các CTTV do HBC phụ trách bán cho đại lý/khách lẻ + Chỉ tiêu/doanh thu bộ phận bán lẻ P. KDTT + Chỉ tiêu/doanh thu bộ phận bán xuất khẩu (cho các đơn hàng trực tiếp chỉ đạo/chịu trách nhiệm).
- Chỉ tiêu doanh thu làm cơ sở xét thưởng năm dựa trên văn bản và có hiệu lực chỉ khi có đủ chữ ký của GD và Chủ tịch Công ty & gửi cho Nhân sự phụ trách tính lương tối thiểu 15 ngày trước kỳ xét trả thưởng.

IV. PHƯƠNG THỨC TÍNH VÀ CÁCH CHI TRẢ

BẢNG QUY ƯỚC TỶ LỆ THƯỜNG THEO NHÓM SẢN PHẨM & ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG

Tt	Nhóm Sản phẩm	Thương hiệu	Đối tượng Khách hàng			
			LẺ	ĐẠI LÝ /OEM	XUẤT KHẨU	DỰ ÁN
1	Máy phát điện	Tất cả thương hiệu	1.50%	0.50%	0.50%	0.20%
3	Máy nông nghiệp	KUBOTA (mới)	0.2%	-	-	0.08%
		Tất cả thương hiệu (cũ)	0.50%	0.30%	-	-
		Khác (mới)	0.15%			0.15%
4	Máy xây dựng	KUBOTA (mới)	0.50%	-	-	0.25%
		KUBOTA (cũ)	0.50%	0.25%	-	0.25%



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

PHCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 3/6

5	Thiết bị nông nghiệp (dàn công tác)	KUBOTA	0.25%	-	-	-
		GREENLAND	0.75%	0.75%	0.50%	0.40%
		KHÁC	0.25%			0.25%
6	Máy cắt cỏ	MARUYAMA	0.50%	0.50%	-	-
7	Phụ tùng (Công-Nông nghiệp)	KUBOTA	1.00%	0.25%	-	-
		FPT, VOLVO, KOHLER, BAUDOUIN, LINZ, SINCRO, EMKO, KMC, LA MAGDALENA, OSMUNDSON, CUMAR, MARUYAMA	1.50%	1.00%	0.50%	0.40%
		KHÁC	0.25%			0.25%
8	Động cơ dầu	FPT, KUBOTA, KOHLER	0.50%	0.25%	-	-
9	Tủ ATS	Tất cả thương hiệu	1.00%	0.25%		
10	Khác	AP oil	2.00%	1.00%	-	-
		KUBOTA	0.75%	0.50%	-	-
11	Công dịch vụ	(tất cả các thương hiệu)	1.00%	1.00%	-	0.50%

1. Công thức tính thưởng theo vị trí:

a. Tại CTTV:

- CV KD & CV DVKH:

Khoản thưởng QHBH = Doanh thu * tỷ lệ (ứng với từng nhóm ngành hàng theo bảng quy ước)

- Giám sát Kinh doanh:

Khoản thưởng QHBH = Doanh thu nhóm MNN Kubota * 0.1% + doanh thu nhóm sản phẩm còn lại * 0.4%

- Trưởng phòng Kinh doanh:

Khoản thưởng QHBH = Doanh thu nhóm MNN Kubota * 0.05% + doanh thu nhóm sản phẩm còn lại * 0.2%

b. Tại HBC:

- CVKD đại lý:

Khoản thưởng QHBH = Tổng doanh thu các nhóm sản phẩm do HBC/KBI phân phối (dàn xới Greenland, Maruyama và PT CNN, ...) của CTTV (do mình phụ trách) bán trực tiếp cho đại lý hoặc thông qua HBC/KBI xuất hóa đơn cho đại lý * 0.1%



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

PHCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 4/6

- CV bán lẻ:

Khoản thưởng HQBH = Doanh thu các nhóm sản phẩm do HBC/KBI phân phối (Máy phát điện, động cơ, máy đào, ...) của CTTV (do mình phụ trách) bán trực tiếp cho đại lý/khách lẻ hoặc thông qua HBC xuất hóa đơn cho đại lý/khách lẻ * 0.1% + doanh thu bán (trực tiếp) bán cho đại lý/khách lẻ * tỷ lệ thưởng theo nhóm sản phẩm, theo đối tượng khách hàng trong bảng quy ước phía trên.

- GD. KDTT tại HBC:

Khoản thưởng HQBH = (Doanh thu các nhóm sản phẩm do HBC/KBI phân phối (Máy phát điện, động cơ, máy đào, dàn xới Greenland, Maruyama và PT CNN, ...) của CTTV (do HBC phụ trách) bán trực tiếp cho đại lý/khách lẻ hoặc thông qua HBC/KBI xuất hóa đơn cho đại lý + (doanh thu từ group code **04_Cust_Lẻ** + (doanh thu từ group code **05_Cust Xuất Khẩu**) * 0.1%

2. Cách chi trả:

Khoản thưởng HQBH được chia thành 02 lần chi trả:

- o Tháng (chi cùng kỳ chi lương của tháng tiếp theo):
 - CV DVKH: nhận 100% khoản thưởng (ứng với doanh thu đạt được trong tháng)
 - CV KD & GS KD: nhận 50% khoản thưởng (ứng với doanh thu đạt được trong tháng)
- o Năm (chi vào kỳ chi thưởng năm):
 - Cho GS KD, CV KD khi:
 - Đạt từ 100% chỉ tiêu doanh số năm, nhận thêm 50% khoản thưởng (trên tổng doanh thu đạt được trong năm).
 - Đạt từ 80% -> 99% chỉ tiêu doanh số năm, nhận thêm 20% khoản thưởng (trên tổng doanh thu đạt được trong năm).
 - Đạt dưới 80% chỉ tiêu doanh số năm: không nhận thêm khoản thưởng nào.
 - Đối với TP KD:
 - Đạt từ 100% chỉ tiêu doanh số năm, nhận: 100% khoản thưởng (trên tổng doanh thu đạt được trong năm).
 - Đạt từ 80% -> 99% chỉ tiêu doanh số năm, nhận: 70% khoản thưởng (trên tổng doanh thu đạt được trong năm).
 - Đạt dưới 80% chỉ tiêu doanh số năm: nhận 50% khoản thưởng (trên tổng doanh thu đạt được trong năm).
 - Đạt dưới 50% chỉ tiêu doanh số năm : không được thưởng hiệu quả bán hàng.

V. CÁC TRƯỜNG HỢP THƯỜNG THÊM:

Ngoài tỷ lệ thưởng như **phần IV** trong chính sách này, một số trường hợp sau đây sẽ được hưởng khoản thưởng cộng thêm như sau :



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

PHCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 5/6

1. Nhân sự tham gia bán hàng dự án 'Thu cũ đổi mới' MNN cũ:
 - a. Tỷ lệ thưởng:
 - Bán nội bộ: 1% lãi gộp
 - Bán cho khách bên ngoài (đại lý, bán lẻ, ...): 1% lãi gộp
 - b. Đối tượng:
 - Giám đốc CTTV: 40% * tỷ lệ thưởng
 - Các vị trí còn lại: theo tỷ lệ phân chia của Giám đốc từng CTTV (tổng các vị trí còn lại = 60% * tỷ lệ thưởng). Trước kỳ chi thưởng, GD CTTV phải cung cấp danh sách thông tin cho Nhân sự tính lương gồm tên của từng nhân sự có tham gia trong dự án kèm tỷ lệ chia thưởng.
 - c. Điều kiện chi thưởng:
 - Các đơn vị chỉ được tính thưởng khi bán theo mức lãi gộp quy định của công ty do P. TCKT HBC ban hành;
 - Thưởng dự án "Thu cũ, đổi mới" chỉ được tính cho các đơn vị (bán nội bộ, bán cho khách bên ngoài) khi đơn vị (CTTV) cuối cùng hoàn tất việc bán cho khách bên ngoài và khách hàng hoàn tất việc thanh toán theo từng hóa đơn.
2. CVDVKH của các CTTV là đại lý của KVC được giao chỉ tiêu công dịch vụ:
 - a. Tỷ lệ thưởng: 30% doanh số công dịch vụ **vượt chỉ tiêu** được giao (không tính doanh số vật tư, phụ tùng & doanh số làm dịch vụ cho nhóm khách hàng nội bộ + KVC)
 - b. Đối tượng: CVDVKH của các CTTV là đại lý của KVC (LBC, AKIBC, AKBC, HHBC)
 - c. Điều kiện thưởng:
 - Phải được giao chỉ tiêu công dịch vụ rõ ràng, chi tiết ngay từ đầu năm (trường hợp nhân viên mới phải được giao chỉ tiêu ngay khi chính thức nhận việc);
 - Phải hoàn thành 100% trách nhiệm công việc được giao:
 - Quản lý danh sách khách hàng, chăm sóc khách hàng được giao;
 - Giao máy và quản lý thời gian của các đợt bảo dưỡng định kỳ, xử lý sự cố để thiết lập mối quan hệ với khách hàng;
 - Sửa chữa máy móc cho khách hàng

*Lưu ý:

- Chỉ tiêu doanh thu được xét dựa trên 02 điều kiện:
 - + Tổng chỉ tiêu các nhóm sản phẩm
 - + Chỉ tiêu từng nhóm sản phẩm tương ứng với tỷ lệ thưởng.
- Trường hợp đạt chỉ tiêu tổng nhưng một hoặc một số nhóm sản phẩm không đạt thì doanh số tính thưởng cuối năm là doanh thu các nhóm sản phẩm đạt chỉ tiêu.
- Trường hợp không đạt chỉ tiêu tổng thì không được xét kỳ thưởng cuối năm.
- Nếu thu nợ chậm hơn so với điều khoản thanh toán đã cam kết, khoản thưởng HQBH dành cho Chuyên viên phụ trách khách hàng đó sẽ bị giảm trừ theo tỷ lệ tương ứng với lãi suất vay mà Ngân hàng quy định (vào thời điểm thanh toán - tính theo tỷ lệ lãi suất trên số ngày nợ và dư nợ)



PHỤ LỤC: THƯỜNG HIỆU QUẢ BÁN HÀNG

P.HCNS

Mã số: QCL/HCNS-NS/01-PL01

Ngày hiệu lực: 01/1/2023

Lần ban hành: 05

Ngày ban hành: 26/12/2022

Trang/Tổng số trang: 6/6

- Tỷ lệ áp dụng cho nhóm 'Công dịch vụ' trong "bảng quy ước" được tính trên doanh số dịch vụ (gồm tiền công được trả cho việc sửa chữa - lắp đặt máy, phụ tùng và vật tư lắp đặt sử dụng trong quá trình làm dịch vụ. Và tỷ lệ này chỉ tính cho đối tượng CV DVKH có nhận chỉ tiêu doanh số 'Công dịch vụ'.
- Dữ liệu bán hàng phải được nhập đủ thông tin và đúng theo nhóm sản phẩm & đối tượng khách hàng đã quy định, các trường hợp sai/ngoài quy định sẽ không được tính.
- Các vị trí thuộc phòng Kinh doanh gồm: CV KD, GS KD, TP KD, CV DVKH phụ trách bán phụ tùng (khối trực tiếp kinh doanh - front office) đã được xét thưởng theo chính sách này sẽ không thuộc diện được xét khoản thưởng hiệu quả năm. (khoản thưởng hiệu quả năm chỉ áp dụng cho khối gián tiếp kinh doanh - back office).
- Tỷ lệ thưởng được tính tương ứng với chức danh/vị trí đảm nhận tại thời điểm bán hàng.
- Tỷ lệ và hệ số thưởng nêu trên có thể thay đổi tùy theo tình hình thị trường và kết quả kinh doanh của công ty và do Tổng Giám Đốc Công ty mẹ (HBC) quyết định.
- Chính sách sẽ được điều chỉnh tùy theo mục tiêu và tình hình kinh doanh từng giai đoạn, sẽ được cập nhật và thông báo ngay khi có thay đổi và có hiệu lực ở kỳ chi thưởng kế tiếp.

HBC, ngày tháng năm 2022
GD. HÀNH CHÍNH NHÂN SỰ

HBC, ngày 26 tháng 12 năm 2022

DUYỆT

LÊ QUANG CẢNH