CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI DƯỢC NAM HÀ	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**
Số: 0429-1/QĐ-HĐQT.25	*Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 04 năm 2025*

QUYẾT ĐỊNH CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DƯỢC NAM HÀ

(V/v: Ban hành Chính sách thu nhập cho vị trí Trình dược viên, Trình dược viên chợ sỉ, Quản lý vùng, Trưởng/Phó bộ phận kinh doanh OTC, Trưởng/Phó phòng kinh doanh OTC miền Bắc)

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- Căn cứ GPKD số 0317609961 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 16 tháng 12 năm 2022; đăng ký thay đổi lần thứ 01 ngày 13 tháng 09 năm 2023;
- Căn cứ điều lệ Công ty Cổ phần Thương mại Dược Nam Hà;
- Căn cứ Quyền hạn và Trách nhiệm của Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Thương mại Dược Nam Hà;
- Căn cứ Tờ trình số 0429-01/TT-NSHC.25 của phòng Nhân sự Hành chính;
- Căn cứ tình hình thực tế,

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này Chính sách thu nhập đối với Khối Kinh doanh OTC kèm theo các Phụ lục:

- *Phụ lục 01:* Chính sách thu nhập đối với Trình dược viên miền Bắc
- *Phụ lục 02:* Chính sách thu nhập đối với Quản lý vùng miền Bắc
- *Phụ lục 03:* Chính sách thu nhập đối với Trưởng/Phó Kinh doanh OTC miền Bắc
- *Phụ lục 04:* Chính sách thu nhập đối với Trình dược viên chợ sỉ miền Bắc

Điều 2. Quyết định áp dụng thống nhất toàn hệ thống tại Công ty Cổ phần Thương mại Dược Nam Hà.

Điều 3. Quyết định này có hiệu lực thi hành **kể từ ngày 01/05/2025** tới khi có quyết định khác thay thế. Các quyết định ban hành trước đây có nội dung trái với quyết định này đều không còn hiệu lực.

Điều 4. Phòng Kinh doanh OTC miền Bắc, phòng Nhân sự Hành chính và các Đơn vị/Cá nhân có liên quan chịu trách nhiệm thi hành quyết định này./.

Nơi nhận:
- *Ban TGĐ;*
- *Như điều 4;*
- *Lưu NSHC.*

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DƯỢC NAM HÀ
M.S.D.N: 0317609961

PHAN THỊ HUYỀN TRANG

PHỤ LỤC 01: Chính sách thu nhập đối với Trình dược viên miền Bắc

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 0929-N/QĐ-HĐQT.25)

A – CƠ CẤU THU NHẬP:

TỔNG THU NHẬP = LƯƠNG CƠ BẢN + PHỤ CẤP + THƯỞNG

B – NỘI DUNG CHI TIẾT:

1. LƯƠNG CƠ BẢN (LCB):

1.1. Mức lương cơ bản: Quy định dựa trên chỉ tiêu khoán doanh số hàng tháng

STT	Level	Doanh số khoán theo tháng *(Target)*	Mức LCB *(đồng/tháng)*	Ghi chú
1	Level 1	Từ dưới 200 triệu	0	
2	Level 2	Từ 200 – dưới 300 triệu	5,000,000	
3	Level 3	Từ 300 – dưới 400 triệu	6,000,000	
4	Level 4	Từ 400 – dưới 500 triệu	7,000,000	
5	Level 5	Từ 500 triệu trở lên	8,000,000	

Trường hợp TDV gia nhập Công ty từ giữa tháng thì mức LCB được quy định như sau:

$$\text{Mức LCB} = \textit{Mức LCB theo level } x \frac{\textit{Mức doanh số thực nhận}}{\textit{Mức target doanh số theo level}}$$

1.2. *LCB thực nhận được tính như sau:*

STT	Điều kiện	Mức hưởng
1	- Doanh số thực đạt/Target ≥ 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x 100%***
2	- Doanh số thực đạt/Target < 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x % Hoàn thành Target doanh số***

Quy định về doanh số: Doanh số được nhắc tới trong Chính sách này là doanh số trước VAT

2. PHỤ CẤP:

STT	Loại phụ cấp	Mức hưởng *(đồng)*	Ghi chú
1	Ăn ca	30,000/ngày	- Mức hưởng/ngày - Thứ 7 không hưởng phụ cấp - Ngày công tác không hưởng phụ cấp - Ngày hưởng PC đảm bảo đi đủ số calls tối thiểu và phát sinh đơn hàng
2	Xăng xe	800,000/tháng	- Mức hưởng/tháng - Ngày công tác không hưởng phụ cấp
3	Điện thoại	200,000/tháng	- Mức hưởng/tháng o *Trường hợp sử dụng SĐT của Công ty, nếu sử dụng vượt định mức sẽ đối trừ vào thu nhập hàng tháng* o *Mức hưởng sẽ thay đổi dựa trên quy chế chi tiêu nội bộ từng thời điểm*

Điều kiện hưởng phụ cấp: Trình dược viên hoàn thành ***từ đủ 80% kế hoạch đi tuyến*** trong tháng. Trong đó, quy định về đi tuyến được quy định như sau:

- Đối với TDV khu vực Hà Nội: 400 calls/tháng *(Calls tối thiểu – tối đa: 15 - 25 calls/ngày)*
- Đối với TDV khu vực thành phố, tỉnh: 320 calls/tháng *(Calls tối thiểu – tối đa: 12 - 20 calls/ngày)*
- Đối với TDV khu vực còn lại: 240 calls/tháng *(Calls tối thiểu – tối đa: 10 - 16 calls/ngày)*
- Trường hợp TDV gia nhập Công ty từ giữa tháng thì mức calls được quy định như sau:

$$\text{Số calls/tháng} = \text{Mức calls quy định theo khu vực } x \frac{\text{Ngày công tiêu chuẩn của TDV mới trong tháng}}{\text{Ngày công tiêu chuẩn trong tháng}}$$

Trong đó, tuyến được ghi nhận hưởng phụ cấp phải đạt đủ các điều kiện sau:

- Calls hợp lệ: là calls có thời gian tại mỗi điểm bán duy trì tối thiểu 05 phút và tối đa 60 phút
- Không quá số calls tối đa/ngày *(trường hợp check in vượt số calls tối đa/ngày thì chỉ ghi nhận số calls tối đa vào số calls cộng dồn để tính chỉ tiêu calls của tháng. Số calls vượt không được tính vào chỉ tiêu calls cộng dồn của tháng đó)*
- Trường hợp vì lý do bất khả kháng ảnh hưởng tới việc đi tuyến *(Ví dụ: Thiên tai, hỏa hoạn, thời tiết khắc nghiệt,...)* thì việc ghi nhận kết quả đi tuyến được xem xét và duyệt ngoại lệ bởi Tổng giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

3. CÁC KHOẢN THƯỞNG:

Điều kiện hưởng thưởng: Trình dược viên hoàn thành ***từ đủ 80% kế hoạch đi tuyến*** trong tháng.

3.1. Thưởng doanh số:

$$\text{Mức hưởng} = \sum_{n=1}^{3} \left(DM_n \; x \; k_{t_n}\right) x \text{ KPIs}$$

Trong đó:

- **n:** là số lượng danh mục theo quy định được ban hành tại từng thời điểm
- **DM:** là doanh số thực đạt từng danh mục
- **k_t:** là hệ số thưởng danh mục ứng với từng level và từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 01*** bên dưới
- **KPIs:** là kết quả KPIs đạt được của TDV theo ***bảng 02*** bên dưới quy định bộ chỉ tiêu KPIs

Bảng 01: Hệ số thưởng danh mục

	Tỷ lệ % hoàn thành target doanh số					
Danh mục	**Dưới 70%**	**Từ 70% – dưới 80%**	**Từ 80% – dưới 90%**	**Từ 90% – dưới 100%**	**Từ 100% – dưới 120%**	**Từ đủ 120%**
DM1	0%	0.50%	0.80%	0.90%	0.95%	1.10%
DM2	0%	1.50%	1.70%	2.20%	2.50%	3.00%
DM3	0%	5.50%	5.50%	6.00%	6.50%	7.50%

Trong đó: Danh mục hàng được nhắc tới trong Phụ lục này được hiểu là một nhóm các mặt hàng được xếp cùng trong một nhóm do các đặc điểm tương đồng về những tiêu chí nhất định theo tiêu chuẩn của Công ty. Danh mục này có thể được thay đổi theo từng thời điểm dưới đề xuất của phòng Kinh doanh OTC và được phê duyệt bởi Tổng Giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

Bảng 02: Bộ chỉ tiêu KPIs

Chỉ tiêu	Trọng số	Kết quả tối đa	Cách tính điểm	Nguyên tắc
Số lượng sản phẩm bán được trong tháng (SKU) ≥ 25 sản phẩm	40%	45%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Sản phẩm active là sản phẩm có doanh thu ≥ 100,000 VNĐ/tháng Khi hết hàng sẽ được trừ mục tiêu SKU sau khi có phê duyệt của TGĐ Sản phẩm mới sẽ được cộng vào mục tiêu SKU sau 03 tháng bán ra thị trường

Chỉ tiêu	Trọng số	Kết quả tối đa	Cách tính điểm	Nguyên tắc
45% khách hàng tái đơn trong 03 tháng	40%	45%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	KH tái đơn là KH lặp lại việc mua hàng trong vòng 03 tháng gần nhất với doanh thu ≥ 500,000 VNĐ/tháng
03 khách hàng mới trong tháng	20%	20%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Là KH chưa từng phát sinh giao dịch hoặc không phát sinh giao dịch trong vòng 06 tháng gần nhất *(Trường hợp vùng của TDV hoạt động không có lượng KH cần mở mới nữa thì cần có danh sách TGĐ phê duyệt và chỉ tiêu này được tính là hoàn thành 100%)*
Tổng	**100%**	**110%**		

3.2. Thưởng tiến độ: *Chốt và ghi nhận doanh số tới hết ngày 25 hàng tháng (Trường hợp ngày 25 rơi vào thứ 7 hoặc Chủ nhật thì ngày ghi nhận doanh số sẽ được chốt vào ngày làm việc tiếp theo gần nhất)*

Điều kiện hưởng	Doanh số thực đạt tính đến hết ngày 25/Target	Mức hưởng *(đồng)*
- Doanh số ghi nhận trên Bravo	*Dưới 70%*	***0***
	Từ 70% đến dưới 80%	***900,000***
	Từ 80% đến dưới 90%	***1,500,000***
	Từ 90% đến dưới 95%	***2,000,000***
	Từ đủ 95%	***2,500,000***

3.3. Thưởng khách hàng hoạt động (ASO - Active Selling Outlets):

Điều kiện hưởng	Số KH hoạt động	Mức thưởng *(đồng)*	Mức hưởng *(đồng)*	Ghi chú
- Doanh số thực đạt/Target ≥ 70% - Khách hàng hoạt động là khách hàng có phát sinh doanh số ≥ 500,000 VNĐ/tháng	*ASO< 40*	***0***	***0***	
	40 ≤ ASO < 100	***1,500,000***	$= Mức\ thưởng\ x\ \frac{ASO}{80}$	*Hưởng tối đa 1,750,000 VNĐ*
	100 ≤ ASO	***2,000,000***	$= Mức\ thưởng\ x\ \frac{ASO}{100}$	

4. QUY ĐỊNH THƯỞNG QUÝ VÀ THƯỞNG NĂM:

4.1. Quy định chung:

- Tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng được quy định như sau:
  - *Trường hợp TDV vào làm việc muộn nhất ngày 15 của tháng thì được tính tròn 01 tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*
  - *Trường hợp TDV vào làm việc từ ngày 16 tới cuối tháng thì tháng đó không được tính là tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*

4.2. Thưởng Quý:

$$Mức\ hưởng = R\ x\ k_q$$

Trong đó:

- **R:** là doanh số thực đạt của quý
- **k_q:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo bảng bên dưới

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Quý/Target Quý	Hệ số thưởng (a) (K_q)	Hệ số thưởng (b) (K_q)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TDV làm đủ từ 02 tháng làm việc/quý - TDV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 80%*	*0%*	*0%*
	Từ 80% đến dưới 90%	*0.70%*	*0.60%*
	Từ 90% đến dưới 100%	*0.75%*	*0.65%*
	Từ 100% đến dưới 110%	*0.80%*	*0.70%*
	Từ đủ 110%	*0.85%*	*0.80%*

Trong đó:

- *Hệ số thưởng (a): Áp dụng cho TDV có doanh số trung bình quý dưới 400 triệu/tháng*
- *Hệ số thưởng (b): Áp dụng cho TDV có doanh số trung bình quý từ đủ 400 triệu/tháng trở lên*

Lưu ý: Thưởng Quý được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng đầu tiên quý tiếp theo.

4.3. Thưởng Năm:

4.3.1. Lương tháng 13:

$$\text{Lương tháng } 13 = \frac{Tổng\ LCB\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng LCB cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ lương cơ bản hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

4.3.2. Thưởng kinh doanh:

$$\text{Thưởng kinh doanh} = \frac{Tổng\ thưởng\ hàng\ tháng\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng thưởng hàng tháng cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ: Thưởng danh mục, Thưởng tiến độ V25, Thưởng khách hàng hoạt động ASO hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

Bảng 03: Hệ số thưởng năm

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Năm/Target Năm	Hệ số thưởng (k_n)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TDV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 75%*	*0%*
	Từ 75% đến dưới 80%	*100%*
	Từ 80% đến dưới 85%	*120%*
	Từ 85% đến dưới 90%	*140%*
	Từ 90% đến dưới 100%	*160%*
	Từ 100% đến dưới 105%	*180%*
	Từ 105% đến dưới 110%	*190%*
	Từ đủ 110%	*200%*

Lưu ý:

- Thưởng năm được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng thứ 2 quý tiếp theo.

C – LƯU Ý CHUNG

- TDV thử việc được áp dụng Chính sách thu nhập này như TDV đã ký HĐLĐ chính thức.

- Các khoản thưởng tháng được xem xét dừng chi và/hoặc giảm mức hưởng nếu TDV bị kỷ luật bằng văn bản hoặc chưa kết luận hình thức kỷ luật nhưng hành vi đã gây thiệt hại cho Công ty về mặt tài chính đã xác định được.
- TDV có 02 tháng liên tiếp đạt dưới mức Doanh số thực hiện/Target ≤ 65% được coi là liên tiếp không hoàn thành công việc. Trường hợp này, Công ty có quyền xem xét chấm dứt Hợp đồng lao động.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DƯỢC NAM HÀ
M.S.D.N: 0317609961

TRẦN THỊ HUYỀN TRANG

PHỤ LỤC 02: Chính sách thu nhập đối với Quản lý vùng miền Bắc

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 0419-A/QĐ-HĐQT.25)

A – CƠ CẤU THU NHẬP:

TỔNG THU NHẬP = LƯƠNG CƠ BẢN + PHỤ CẤP + THƯỞNG

B – NỘI DUNG CHI TIẾT:

1. LƯƠNG CƠ BẢN (LCB):

1.1. Mức lương cơ bản: Quy định dựa trên chỉ tiêu khoán doanh số hàng tháng

STT	Level	Doanh số khoán theo tháng *(Target)*	Mức LCB *(đồng/tháng)*	Ghi chú
1	Level 0	Từ dưới 1.2 tỷ	0	
2	Level 1	Từ 1.2 – dưới 1.8 tỷ	12,000,000	
3	Level 2	Từ 1.8 – dưới 2.4 tỷ	14,000,000	
4	Level 3	Từ 2.4 – dưới 3.0 tỷ	16,000,000	
5	Level 4	Từ 3.0 tỷ trở lên	18,000,000	

Trường hợp QLV gia nhập Công ty từ giữa tháng thì mức LCB được quy định như sau:

$$\text{Mức LCB} = \textit{Mức LCB theo level } x \frac{\textit{Ngày công tiêu chuẩn của QLV mới trong tháng}}{\textit{Ngày công tiêu chuẩn trong tháng}}$$

1.2. *LCB thực nhận được tính như sau:*

STT	Điều kiện	Mức hưởng
1	- Doanh số thực đạt/Target ≥ 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x 100%***
2	- Doanh số thực đạt/Target < 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x % Hoàn thành Target doanh số***

Quy định về doanh số: Doanh số được nhắc tới trong Chính sách này là doanh số trước VAT

2. PHỤ CẤP:

STT	Loại phụ cấp	Mức hưởng *(đồng)*	Ghi chú
1	Ăn ca	30,000/ngày	- Hưởng theo ngày công làm việc thực tế trong tháng - Làm việc từ 06h/ngày trở lên được hưởng PC ăn ca - Thứ 7 không hưởng PC - Ngày công tác không hưởng PC
2	Xăng xe	500,000/tháng	- Hưởng theo ngày công hưởng lương trong tháng - Ngày công tác không hưởng PC
3	Điện thoại	200,000/tháng	- Hưởng theo ngày công hưởng lương trong tháng o *Trường hợp sử dụng SĐT của Công ty, nếu sử dụng vượt định mức sẽ đối trừ vào thu nhập hàng tháng* o *Mức hưởng sẽ thay đổi dựa trên quy chế chi tiêu nội bộ từng thời điểm*

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠN
M.S.D.N: 031

3. CÁC KHOẢN THƯỞNG:

3.1. Thưởng doanh số:

$$Mức\ hưởng = \sum_{n=1}^{3} (DM_n\ x\ k_{t_n})\ x\ \text{KPIs}$$

Trong đó:

- **n:** là số lượng danh mục theo quy định được ban hành tại từng thời điểm
- **DM:** là doanh số thực đạt từng danh mục
- **k_t:** là hệ số thưởng danh mục ứng với từng level và từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 01*** bên dưới
- **KPIs:** là kết quả KPIs đạt được của QLV theo ***bảng 02*** bên dưới quy định bộ chỉ tiêu KPIs

Bảng 01: Hệ số thưởng danh mục

		Tỷ lệ % hoàn thành target doanh số					
Level	**Danh mục**	**Dưới 70%**	**Từ 70% – dưới 80%**	**Từ 80% – dưới 90%**	**Từ 90% – dưới 100%**	**Từ 100% – dưới 120%**	**Từ đủ 120%**
Level 0	DM1	0%	0.10%	0.20%	0.25%	0.30%	0.40%
Level 0	DM2	0%	0.20%	0.30%	0.35%	0.40%	0.50%
Level 0	DM3	0%	1.00%	2.00%	2.50%	3.00%	3.50%

Trong đó: Danh mục hàng được nhắc tới trong Phụ lục này được hiểu là một nhóm các mặt hàng được xếp cùng trong một nhóm do các đặc điểm tương đồng về những tiêu chí nhất định theo tiêu chuẩn của Công ty. Danh mục này có thể được thay đổi theo từng thời điểm dưới đề xuất của phòng Kinh doanh OTC và được phê duyệt bởi Tổng Giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

Bảng 02: Bộ chỉ tiêu KPIs

Chỉ tiêu	Trọng số	Kết quả tối đa	Cách tính điểm	Nguyên tắc
60% TDV trong địa bàn có %target DS>=70%	30%	30%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Số lượng TDV có %target DS ≥ 70% trong tháng ***TDV được tính vào chỉ tiêu:*** - TDV làm trọn tháng - TDV mới vào trước ngày 15 - TDV nghỉ việc sau ngày 15
Số lượng sản phẩm bán được trong tháng (SKU) ≥ 30 sản phẩm	40%	50%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Sản phẩm active là sản phẩm có doanh thu ≥ 1,000,000 VNĐ/tháng Khi hết hàng sẽ được trừ mục tiêu SKU sau khi có phê duyệt của TGĐ Sản phẩm mới sẽ được cộng vào mục tiêu SKU sau 03 tháng bán ra thị trường
Số lượng KH mở mới = 50% tổng số mục tiêu KH mở mới của TDV trong vùng	30%	30%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Là KH chưa từng phát sinh giao dịch hoặc không phát sinh giao dịch trong vòng 06 tháng gần nhất
Tổng	**100%**	**110%**		

3.2. Thưởng tiến độ: *Chốt và ghi nhận doanh số tới hết ngày 25 hàng tháng (Trường hợp ngày 25 rơi vào thứ 7 hoặc Chủ nhật thì ngày ghi nhận doanh số sẽ được chốt vào ngày làm việc tiếp theo gần nhất)*

Điều kiện hưởng	Doanh số thực đạt tính đến hết ngày 25/Target	Mức hưởng *(đồng)*
- Doanh số ghi nhận trên Bravo	*Dưới 70%*	***0***
	Từ 70% đến dưới 80%	***1,000,000***
	Từ 80% đến dưới 90%	***2,000,000***
	Từ 90% đến dưới 95%	***3,000,000***
	Từ đủ 95%	***3,500,000***

3.3. Thưởng khách hàng hoạt động (ASO - Active Selling Outlets):

Điều kiện hưởng	Tỷ lệ TDV đạt thưởng ASO	Mức hưởng (đồng)
- Doanh số thực đạt/Target ≥ 70%	*Dưới 70%*	*0*
	Từ 70% đến dưới 80%	*1,000,000*
	Từ 80% đến dưới 90%	*1,500,000*
	Từ đủ 90%	*2,000,000*

4. QUY ĐỊNH THƯỞNG QUÝ VÀ THƯỞNG NĂM:

4.1. Quy định chung:

- Tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng được quy định như sau:
  - *Trường hợp QLV vào làm việc muộn nhất ngày 15 của tháng thì được tính tròn 01 tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*
  - *Trường hợp QLV vào làm việc từ ngày 16 tới cuối tháng thì tháng đó không được tính là tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*

4.2. Thưởng Quý:

$$Mức\ hưởng = R\ x\ k_q$$

Trong đó:

- **R:** là doanh số thực đạt của quý
- **k_q:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo bảng bên dưới

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Quý/Target Quý	Hệ số thưởng (a) (K_q)	Hệ số thưởng (b) (K_q)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - QLV làm đủ từ 02 tháng làm việc/quý - QLV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 80%*	*0%*	*0%*
	Từ 80% đến dưới 90%	*0.17%*	*0.14%*
	Từ 90% đến dưới 100%	*0.20%*	*0.19%*
	Từ 100% đến dưới 110%	*0.30%*	*0.30%*
	Từ đủ 110%	*0.50%*	*0.50%*

Trong đó:

- *Hệ số thưởng (a): Áp dụng cho QLV có doanh số trung bình quý dưới 2.4 tỷ/tháng*
- *Hệ số thưởng (b): Áp dụng cho QLV có doanh số trung bình quý từ đủ 2.4 tỷ/tháng trở lên*

Lưu ý: Thưởng Quý được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng đầu tiên quý tiếp theo.

4.3. Thưởng Năm:

4.3.1. Lương tháng 13:

$$\text{Lương tháng 13} = \frac{Tổng\ LCB\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng LCB cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ lương cơ bản hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

4.3.2. Thưởng kinh doanh:

$$\text{Thưởng kinh doanh} = \frac{Tổng\ thưởng\ hàng\ tháng\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng thưởng hàng tháng cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ: Thưởng danh mục, Thưởng tiến độ V25, Thưởng khách hàng hoạt động ASO hàng tháng
- k_n: là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

Bảng 03: Hệ số thưởng năm

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Năm/Target Năm	Hệ số thưởng (k_n)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - QLV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 75%*	***0%***
	Từ 75% đến dưới 80%	***100%***
	Từ 80% đến dưới 85%	***120%***
	Từ 85% đến dưới 90%	***140%***
	Từ 90% đến dưới 100%	***160%***
	Từ 100% đến dưới 105%	***180%***
	Từ 105% đến dưới 110%	***190%***
	Từ đủ 110%	***200%***

Lưu ý:

- Thưởng năm được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng thứ 2 quý tiếp theo.

C – LƯU Ý CHUNG

- QLV thử việc được áp dụng Chính sách thu nhập này như QLV đã ký HĐLĐ chính thức.
- Các khoản thưởng tháng được xem xét dừng chi và/hoặc giảm mức hưởng nếu QLV bị kỷ luật bằng văn bản hoặc chưa kết luận hình thức kỷ luật nhưng hành vi đã gây thiệt hại cho Công ty về mặt tài chính đã xác định được.
- QLV có 02 tháng liên tiếp đạt dưới mức Doanh số thực hiện/Target ≤ 65% được coi là liên tiếp không hoàn thành công việc. Trường hợp này, Công ty có quyền xem xét chấm dứt Hợp đồng lao động.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DƯỢC NAM HÀ
M.S.D.N: 0317609961

TRẦN THỊ HUYỀN TRANG

PHỤ LỤC 03: Chính sách thu nhập đối với Trưởng phòng miền Bắc

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 0429-4/QĐ-HĐQT.25)

A – CƠ CẤU THU NHẬP:

TỔNG THU NHẬP = LƯƠNG CƠ BẢN + PHỤ CẤP + THƯỞNG

B – NỘI DUNG CHI TIẾT:

1. LƯƠNG CƠ BẢN (LCB):

1.1. Mức lương cơ bản: Quy định dựa trên chỉ tiêu khoán doanh số hàng tháng

STT	Level	Doanh số khoán theo tháng *(Target)*	Mức LCB *(đồng/tháng)*	Ghi chú
1	Level 0	Từ dưới 10.0 tỷ	0	
2	Level 1	Từ 9.0 – dưới 11.0 tỷ	20,000,000	
3	Level 2	Từ 11.0 – dưới 16.0 tỷ	25,000,000	
4	Level 3	Từ 15.0 – dưới 22.0 tỷ	30,000,000	
5	Level 4	Từ 21.0 – dưới 26.0 tỷ	35,000,000	
6	Level 5	Từ 26.0 tỷ trở lên	40,000,000	

Trường hợp TP gia nhập Công ty từ giữa tháng thì mức LCB được quy định như sau:

$$\text{Mức LCB} = \textit{Mức LCB theo level } x \frac{\textit{Ngày công tiêu chuẩn của TP mới trong tháng}}{\textit{Ngày công tiêu chuẩn trong tháng}}$$

1.2. *LCB thực nhận được tính như sau:*

STT	Điều kiện	Mức hưởng
1	- Doanh số thực đạt/Target ≥ 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x 100%***
2	- Doanh số thực đạt/Target < 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x % Hoàn thành Target doanh số***

Quy định về doanh số: Doanh số được nhắc tới trong Chính sách này là doanh số trước VAT

2. PHỤ CẤP:

STT	Loại phụ cấp	Mức hưởng *(đồng)*	Ghi chú
1	Ăn ca	30,000/ngày	- Hưởng theo ngày công làm việc thực tế trong tháng - Làm việc từ 06h/ngày trở lên được hưởng PC ăn ca - Thứ 7 không hưởng PC - Ngày công tác không hưởng PC
2	Xăng xe	0/tháng	- Hưởng theo ngày công hưởng lương trong tháng - Ngày công tác không hưởng PC
3	Điện thoại	500,000/tháng	- Hưởng theo ngày công hưởng lương trong tháng o *Trường hợp sử dụng SĐT của Công ty, nếu sử dụng vượt định mức sẽ đối trừ vào thu nhập hàng tháng* o *Mức hưởng sẽ thay đổi dựa trên quy chế chi tiêu nội bộ từng thời điểm*

Khoán chi phí tiếp khách:

- **Mức hưởng:** theo hồ sơ phát sinh thực tế nhưng không vượt quá **15,000,000 VNĐ/tháng** *(Không quá 180 triệu/năm, không quá 45 triệu/quý)*
- **Hình thức thanh toán:** Theo quy định hồ sơ của Kế toán

3. CÁC KHOẢN THƯỞNG:

3.1. Thưởng doanh số:

$$Mức\ hưởng = \sum_{n=1}^{3} (DM_n\ x\ k_{t_n})\ x\ \text{KPIs}$$

Trong đó:

- **n:** là số lượng danh mục theo quy định được ban hành tại từng thời điểm
- **DM:** là doanh số thực đạt từng danh mục
- **k_t:** là hệ số thưởng danh mục ứng với từng level và từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 01*** bên dưới
- **KPIs:** là kết quả KPIs đạt được của TP theo ***bảng 02*** bên dưới quy định bộ chỉ tiêu KPIs

Bảng 01: Hệ số thưởng danh mục

	Tỷ lệ % hoàn thành target doanh số					
Danh mục	**Dưới 70%**	**Từ 70% – dưới 80%**	**Từ 80% – dưới 90%**	**Từ 90% – dưới 100%**	**Từ 100% – dưới 120%**	**Từ đủ 120%**
DM1	0%	0.050%	0.065%	0.080%	0.100%	0.140%
DM2	0%	0.070%	0.120%	0.140%	0.150%	0.170%
DM3	0%	0.500%	0.800%	1.000%	1.300%	1.700%

Trong đó: Danh mục hàng được nhắc tới trong Phụ lục này được hiểu là một nhóm các mặt hàng được xếp cùng trong một nhóm do các đặc điểm tương đồng về những tiêu chí nhất định theo tiêu chuẩn của Công ty. Danh mục này có thể được thay đổi theo từng thời điểm dưới đề xuất của phòng Kinh doanh OTC và được phê duyệt bởi Tổng Giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

Bảng 02: Bộ chỉ tiêu KPIs

Chỉ tiêu	Trọng số	Kết quả tối đa	Cách tính điểm	Nguyên tắc
60% TDV trong địa bàn có %target DS ≥ 70%	40%	50%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Số lượng TDV có %target DS ≥ 70% trong tháng ***TDV được tính vào chỉ tiêu:*** - TDV làm trọn tháng - TDV mới vào trước ngày 15 - TDV nghỉ việc sau ngày 15
Số lượng sản phẩm bán được trong tháng (SKU) ≥ 35 sản phẩm	40%	40%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Sản phẩm active là sản phẩm có doanh thu ≥ 1,000,000 VNĐ/tháng Khi hết hàng sẽ được trừ mục tiêu SKU sau khi có phê duyệt của TGĐ Sản phẩm mới sẽ được cộng vào mục tiêu SKU sau 03 tháng bán ra thị trường
Số lượng KH mở mới = 50% tổng số mục tiêu KH mở mới của TDV trong vùng	20%	20%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Là KH chưa từng phát sinh giao dịch hoặc không phát sinh giao dịch trong vòng 06 tháng gần nhất Không áp dụng cho chợ buôn
Tổng	**100%**	**110%**		

3.2. Thưởng tiến độ:

Chốt và ghi nhận doanh số tới hết ngày 25 hàng tháng (Trường hợp ngày 25 rơi vào thứ 7 hoặc Chủ nhật thì ngày ghi nhận doanh số sẽ được chốt vào ngày làm việc tiếp theo gần nhất)

Điều kiện hưởng	Doanh số thực đạt tính đến hết ngày 25/Target	Mức hưởng (đồng)
- Doanh số ghi nhận trên Bravo	*Dưới 70%*	*0*
	Từ 70% đến dưới 80%	*2,500,000*
	Từ 80% đến dưới 90%	*3,500,000*
	Từ 90% đến dưới 95%	*4,000,000*
	Từ đủ 95%	*5,000,000*

4. QUY ĐỊNH THƯỞNG QUÝ VÀ THƯỞNG NĂM:

4.1. Quy định chung:

- Tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng được quy định như sau:
  - *Trường hợp TP vào làm việc muộn nhất ngày 15 của tháng thì được tính tròn 01 tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*
  - *Trường hợp TP vào làm việc từ ngày 16 tới cuối tháng thì tháng đó không được tính là tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*

4.2. Thưởng Quý:

$$Mức\ hưởng = R\ x\ k_q$$

Trong đó:

- **R:** là doanh số thực đạt của quý
- **k_q:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo bảng bên dưới

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Quý/Target Quý	Hệ số thưởng (a) (K_q)	Hệ số thưởng (b) (K_q)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TP làm đủ từ 02 tháng làm việc/quý - TP còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 80%*	*0%*	*0%*
	Từ 80% đến dưới 90%	*0.04%*	*0.03%*
	Từ 90% đến dưới 100%	*0.05%*	*0.04%*
	Từ 100% đến dưới 110%	*0.06%*	*0.05%*
	Từ đủ 110%	*0.08%*	*0.07%*

Trong đó:

- *Hệ số thưởng (a): Áp dụng cho Trưởng phòng Kinh doanh OTC trực tiếp quản lý chợ buôn*
- *Hệ số thưởng (b): Áp dụng cho Trưởng phòng Kinh doanh OTC còn lại*

Lưu ý: Thưởng Quý được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng đầu tiên quý tiếp theo.

4.3. Thưởng Năm:

4.3.1. Lương tháng 13:

$$Lương\ tháng\ 13 = \frac{Tổng\ LCB\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng LCB cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ lương cơ bản hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

4.3.2. Thưởng kinh doanh:

$$Thưởng\ kinh\ doanh = \frac{Tổng\ thưởng\ hàng\ tháng\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng thưởng hàng tháng cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ: Thưởng danh mục, Thưởng tiến độ V25 hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

Bảng 03: Hệ số thưởng năm

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Năm/Target Năm	Hệ số thưởng (k_n)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TP còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 75%*	***0%***
	Từ 75% đến dưới 80%	***100%***
	Từ 80% đến dưới 85%	***120%***
	Từ 85% đến dưới 90%	***140%***
	Từ 90% đến dưới 100%	***160%***
	Từ 100% đến dưới 105%	***180%***
	Từ 105% đến dưới 110%	***190%***
	Từ đủ 110%	***200%***

Lưu ý:

- Thưởng năm được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng thứ 2 quý tiếp theo.

C – LƯU Ý CHUNG

- TP được áp dụng Chính sách thu nhập này như TP đã ký HĐLĐ chính thức.
- Các khoản thưởng tháng được xem xét dừng chi và/hoặc giảm mức hưởng nếu TP bị kỷ luật bằng văn bản hoặc chưa kết luận hình thức kỷ luật nhưng hành vi đã gây thiệt hại cho Công ty về mặt tài chính đã xác định được.
- TP có 02 tháng liên tiếp đạt dưới mức Doanh số thực hiện/Target ≤ 70% được coi là liên tiếp không hoàn thành công việc. Trường hợp này, Công ty có quyền xem xét chấm dứt Hợp đồng lao động.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NAM HÀ
M.S.D.N: 0317609961

TRẦN THỊ HUYỀN TRANG

PHỤ LỤC 04: Chính sách thu nhập đối với Trình dược viên chợ sỉ miền Bắc

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 0419-1/QĐ-HĐQT.25)

A – CƠ CẤU THU NHẬP:

TỔNG THU NHẬP = LƯƠNG CƠ BẢN + PHỤ CẤP + THƯỞNG

B – NỘI DUNG CHI TIẾT:

1. LƯƠNG CƠ BẢN (LCB):

1.1. Mức lương cơ bản: Quy định dựa trên chỉ tiêu khoán doanh số hàng tháng

STT	Level	Doanh số khoán theo tháng *(Target)*	Mức LCB *(đồng/tháng)*	Ghi chú
1	Level 0	Từ dưới 1.5 tỷ	0	
2	Level 1	Từ 1.5 tỷ – dưới 2.2 tỷ	8,000,000	
3	Level 2	Từ 2.2 tỷ – dưới 3.0 tỷ	9,000,000	
4	Level 3	Từ 3.0 tỷ – dưới 4.0 tỷ	10,000,000	
5	Level 4	Từ 4.0 ty trở lên	12,000,000	

Trường hợp TDV gia nhập Công ty từ giữa tháng thì mức LCB được quy định như sau:

$$\text{Mức LCB} = \textit{Mức LCB theo level } x \frac{\textit{Mức doanh số thực nhận}}{\textit{Mức target doanh số theo level}}$$

1.2. *LCB thực nhận được tính như sau:*

STT	Điều kiện	Mức hưởng
1	- Doanh số thực đạt/Target ≥ 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x 100%***
2	- Doanh số thực đạt/Target < 60%	***LCB thực nhận = Mức LCB x % Hoàn thành Target doanh số***

Quy định về doanh số: Doanh số được nhắc tới trong Chính sách này là doanh số trước VAT

2. PHỤ CẤP:

STT	Loại phụ cấp	Mức hưởng *(đồng)*	Ghi chú
1	Ăn ca	30,000/ngày	- Mức hưởng/ngày - Thứ 7 không hưởng phụ cấp - Ngày công tác không hưởng phụ cấp - Ngày hưởng PC là ngày có check calls
2	Xăng xe	500,000/tháng	- Khoán trọn tháng
3	Điện thoại	200,000/tháng	- Khoán trọn tháng o *Trường hợp sử dụng SĐT của Công ty, nếu sử dụng vượt định mức sẽ đối trừ vào thu nhập hàng tháng* o Mức hưởng sẽ thay đổi dựa trên quy chế chi tiêu nội bộ từng thời điểm

Điều kiện hưởng phụ cấp: Trình dược viên hoàn thành ***từ đủ 80% kế hoạch đi tuyến*** trong tháng. Trong đó, kế hoạch đi tuyến của TDV được quy định là 01 call/ngày

Tuyến được ghi nhận hưởng phụ cấp phải đạt đủ các điều kiện sau:

- Calls hợp lệ: là calls có thời gian tại mỗi điểm bán duy trì tối thiểu 05 phút và tối đa 60 phút
- Trường hợp vì lý do bất khả kháng ảnh hưởng tới việc đi tuyến *(Ví dụ: Thiên tai, hỏa hoạn, thời tiết khắc nghiệt,...)* thì việc ghi nhận kết quả đi tuyến được xem xét và duyệt ngoại lệ bởi Tổng giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

3. CÁC KHOẢN THƯỞNG:

Điều kiện hưởng thưởng: Trình dược viên hoàn thành ***từ đủ 80% kế hoạch đi tuyến*** trong tháng.

3.1. Thưởng doanh số:

$$Mức\ hưởng = \sum_{n=1}^{3} \left(DM_n\ x\ k_{t_n}\right)\ x\ \text{KPIs}$$

Trong đó:

- **n:** là số lượng danh mục theo quy định được ban hành tại từng thời điểm
- **DM:** là doanh số thực đạt từng danh mục
- **k_t:** là hệ số thưởng danh mục ứng với từng level và từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 01*** bên dưới
- **KPIs:** là kết quả KPIs đạt được của TDV theo ***bảng 02*** bên dưới quy định bộ chỉ tiêu KPIs

Bảng 01: Hệ số thưởng danh mục

	Tỷ lệ % hoàn thành target doanh số					
Danh mục	**Dưới 70%**	**Từ 70% – dưới 80%**	**Từ 80% – dưới 90%**	**Từ 90% – dưới 100%**	**Từ 100% – dưới 120%**	**Từ đủ 120%**
DM1	0%	0.18%	0.20%	0.23%	0.24%	0.27%
DM2	0%	0.27%	0.29%	0.32%	0.33%	0.36%
DM3	0%	2.00%	2.00%	2.00%	2.50%	3.15%

Trong đó: Danh mục hàng được nhắc tới trong Phụ lục này được hiểu là một nhóm các mặt hàng được xếp cùng trong một nhóm do các đặc điểm tương đồng về những tiêu chí nhất định theo tiêu chuẩn của Công ty. Danh mục này có thể được thay đổi theo từng thời điểm dưới đề xuất của phòng Kinh doanh OTC và được phê duyệt bởi Tổng Giám đốc hoặc người được Ủy quyền.

Bảng 02: Bộ chỉ tiêu KPIs

Chỉ tiêu	Trọng số	Kết quả tối đa	Cách tính điểm	Nguyên tắc
Số lượng sản phẩm bán được trong tháng (SKU) ≥ 25 sản phẩm	40%	40%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Sản phẩm active là sản phẩm có doanh thu ≥ 100,000 VNĐ/tháng Khi hết hàng sẽ được trừ mục tiêu SKU sau khi có phê duyệt của TGĐ Sản phẩm mới sẽ được cộng vào mục tiêu SKU sau 03 tháng bán ra thị trường
60% khách hàng tái đơn	20%	30%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Khách hàng tái đơn là KH phát sinh doanh số ≥ 1,000,000 VNĐ/tháng tại tháng này khi đã phát sinh doanh số tại tháng liền trước
70% khách hàng hoạt động	40%	40%	=Thực đạt/Kế hoạch * Trọng số	Khách hàng hoạt động là khách hàng có doanh số ≥ 500,000 VNĐ/tháng
Tổng	**100%**	**110%**		

3.2. Thưởng tiến độ: *Chốt và ghi nhận doanh số tới hết ngày 25 hàng tháng (Trường hợp ngày 25 rơi vào thứ 7 hoặc Chủ nhật thì ngày ghi nhận doanh số sẽ được chốt vào ngày làm việc tiếp theo gần nhất)*

Điều kiện hưởng	Doanh số thực đạt tính đến hết ngày 25/Target	Mức hưởng (đồng)
- Doanh số ghi nhận trên Bravo	*Dưới 70%*	*0*
	Từ 70% đến dưới 80%	*1,000,000*
	Từ 80% đến dưới 90%	*1,500,000*
	Từ 90% đến dưới 95%	*2,000,000*
	Từ đủ 95%	*2,500,000*

4. QUY ĐỊNH THƯỞNG QUÝ VÀ THƯỞNG NĂM:

4.1. Quy định chung:

- Tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng được quy định như sau:
  - *Trường hợp TDV vào làm việc muộn nhất ngày 15 của tháng thì được tính tròn 01 tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*
  - *Trường hợp TDV vào làm việc từ ngày 16 tới cuối tháng thì tháng đó không được tính là tháng làm việc làm căn cứ tính thưởng*

4.2. Thưởng Quý:

$$Mức\ hưởng = R\ x\ k_q$$

Trong đó:

- **R:** là doanh số thực đạt của quý
- **k_q:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo bảng bên dưới

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Quý/Target Quý	Hệ số thưởng (K_q)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TDV làm đủ từ 02 tháng làm việc/quý - TDV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 80%*	*0%*
	Từ 80% đến dưới 90%	*0.15%*
	Từ 90% đến dưới 100%	*0.18%*
	Từ 100% đến dưới 110%	*0.25%*
	Từ đủ 110%	*0.30%*

Lưu ý: Thưởng Quý được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng đầu tiên quý tiếp theo.

4.3. Thưởng Năm:

4.3.1. Lương tháng 13:

$$Lương\ tháng\ 13 = \frac{Tổng\ LCB\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng LCB cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ lương cơ bản hàng tháng
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

4.3.2. Thưởng kinh doanh:

$$\text{Thưởng kinh doanh} = \frac{Tổng\ thưởng\ hàng\ tháng\ cả\ năm}{12}\ x\ k_n$$

Trong đó:

- **Tổng thưởng hàng tháng cả năm:** là tổng thu nhập trong năm được cộng từ: Thưởng danh mục, Thưởng tiến độ V25
- **k_n:** là hệ số thưởng ứng với từng mức độ hoàn thành theo ***bảng 03*** bên dưới

Bảng 03: Hệ số thưởng năm

Điều kiện hưởng	Doanh số thực hiện Năm/Target Năm	Hệ số thưởng (k_n)
- Không bị kỷ luật bằng văn bản - TDV còn làm việc tới thời điểm chi trả	*Dưới 75%*	***0%***
	Từ 75% đến dưới 80%	***100%***
	Từ 80% đến dưới 85%	***120%***
	Từ 85% đến dưới 90%	***140%***
	Từ 90% đến dưới 100%	***160%***
	Từ 100% đến dưới 105%	***180%***
	Từ 105% đến dưới 110%	***190%***
	Từ đủ 110%	***200%***

Lưu ý:

- Thưởng năm được trả chậm nhất vào cùng kỳ lương của tháng thứ 2 quý tiếp theo.

C – LƯU Ý CHUNG

- TDV chợ sỉ thử việc được áp dụng Chính sách thu nhập này như TDV chợ sỉ đã ký HĐLĐ chính thức.
- Các khoản thưởng tháng được xem xét dừng chi và/hoặc giảm mức hưởng nếu TDV chợ sỉ bị kỷ luật bằng văn bản hoặc chưa kết luận hình thức kỷ luật nhưng hành vi đã gây thiệt hại cho Công ty về mặt tài chính đã xác định được.
- TDV chợ sỉ có 02 tháng liên tiếp đạt dưới mức Doanh số thực hiện/Target ≤ 65% được coi là liên tiếp không hoàn thành công việc. Trường hợp này, Công ty có quyền xem xét chấm dứt Hợp đồng lao động.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ NAM HÀ
M.S.D.N: 0317609961

TRẦN THỊ HUYỀN TRANG