



Unilever

КРІ (КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ) К ДОГОВОРУ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПЕРЕВОЗКИ

1. Общие положения и определения

1.1 *Транспортный сервис* – это свод ключевых показателей (KPIs), на основании которых Юнилевер ежеквартально (или чаще – на усмотрение Юнилевер) проводит оценку деятельности Партнера.

1.2 *Расчет KPI.* KPI рассчитывается по формуле:

$[Equation] \times 100\%$, где

N – количество рейсов, по которым было зафиксировано нарушение.

L – количество полученных Партнером заказов (включая рейсы с отказом от заявки и дополнительные рейсы вне номинаций).

1.3 *Номинации* – это процент количества рейсов, назначенных к выполнению на Партнера, от общего количества потребности Юнилевер в перевозках (рейсах).

2. Наименование и целевой уровень KPIs (%).

1.3 Партнер обязан обеспечить уровень KPIs в следующем объеме:

- (a)** рейсы по номинации, выполненные без превышения тарифа – 100%;
- (b)** рейсы по номинации, выполненные в полном объеме – 100%;
- (c)** рейсы, выполненные без опоздания на погрузку – 99%;
- (d)** рейсы, выполненные без опоздания на выгрузку – 100%;
- (e)** рейсы, выполненные без замечаний по информированию – 100%;
- (f)** рейсы, выполненные без претензий по браку и недостачи – 100%.

3. Требования к исполнению.

Партнер обязуется стремиться к оказанию максимального уровня Транспортного сервиса.

В месяц, следующий за каждым календарным кварталом, в котором оказывались услуги, Юнилевер совместно с Партнером определяет достигнутый уровень сервиса по каждому KPIs. Юнилевер сохраняет за собой право инициировать оценку уровня сервиса в любое время, вне оговоренной выше периодичности.

Юнилевер вправе пересмотреть итоги тендера в сторону уменьшения или полного отказа от услуг Партнера, если Партнер не достиг требуемого уровня KPIs хотя бы по одному из показателей в оцениваемый период.



