



Unilever

KPI (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:
$$KPI \% = 100\% - \frac{NL}{L} \times 100\%$$
 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 (%).

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.

- 3.1.** Партнер обязуется стремиться к оказанию максимального уровня Транспортного сервиса.
- 3.2.** 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.
- 3.3.** 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.

