

Umowy w zamówieniach organizacji międzynarodowych na przykładzie zamówień NATO i ONZ



**WIELKOPOLSKA
GRUPA PRAWNICZA**
MAŻWA, SENDROWSKI I WSPÓLNICY SP. K.



Zasady konstruowania umów organizacji międzynarodowych

- Umowy organizacji międzynarodowych są mniej zróżnicowane w obrębie różnych agencji i jednostek wchodzących w skład organizacji.
- Są układane według ściśle ustalonych wzorów i zasad tzw. „manuals”.
- Wzór umowy jest dostosowywany do specyfiki danego zamówienia.





Schemat regulacji dotyczące umów NATO i ONZ

- **NATO:**
 - Instrukcja zamówień
 - Ogólne warunki i postanowienia umów
 - Umowa (Agreement)
- **ONZ:**
 - Instrukcja dla udzielania zamówień
 - Ogólne warunki kontraktu
 - Kontrakt (Contract)

Dokumenty istotne dla umów ONZ



1. United Nations Procurement Manual REF. NO.: DOS/2020.9 30 JUNE 2020,
2. United Nations General Terms and Conditions of Contracts Rev.: APR 2012
3. Contract



United Nations Procurement Manual



11.1.1 Contract Preparation

After a solicitation process in which the UN has defined the requirements, a vendor may be selected based on an offer, and such vendor will be required to enter into a contract by the UN.

UN Standard Form of Contracts based on model templates approved by OLA should be attached in the solicitation as well as used for contract formation, which shall be completed using contract-specific data.

Modifications and/or additions to the UN Form of Contracts, including annexes, should be made after consultation with OLA or a Legal Advisor for legal terms and the Procurement Official for financial terms. Care must be taken not to include any requirements or conditions that contradict the [UNGCC](#) or the standard text of any of the documents.

11.4 Standard Contract Elements

A contract for goods or services between the UN and a vendor must, at a minimum, include:

- a. An instrument of agreement;
- b. UNGCC for goods, services, or goods and services as appropriate;
- c. Technical specifications, TOR, SOW, pricing (fees and rates, as applicable) and payment terms, template for performance securities, delivery requirements, etc. as well as any special conditions that may be required.



UNITED NATIONS PROCUREMENT MANUAL

DEPARTMENT OF OPERATIONAL SUPPORT
OFFICE OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
PROCUREMENT DIVISION

REF. NO.: DOS/2020.9
30 JUNE 2020

Przykłady typów zawieranych umów:



➤ Purchase Order

PO to podstawowy rodzaj umowy dokumentującej zakup towarów i/lub usług. Zawsze należy używać standardu wyznaczonego przez UMOJA.

➤ Long Term Agreement (LTA)

Umowa LTA to pisemna umowa pomiędzy organizacją systemu Narodów Zjednoczonych a sprzedawcą, zawarta na określony czas dla określonych towarów lub usług po określonych cenach lub postanowieniach cenowych i bez prawnego obowiązku zamawiania jakiegokolwiek minimalnej lub maksymalnej ilości.

➤ Blanket Purchase Order

BPO jest w zasadzie uproszczoną formą LTA. Instrument ten jest zwykle zarezerwowany dla zamówień powtarzalnych do maksymalnej łącznej kwoty 100 000 USD rocznie, gdy ONZ nie przechowuje w magazynie towarów o niskiej wartości, usługi są wymagane w krótkim terminie lub ceny odpowiadają wzorcowi ustalonemu w branży (np. ceny znajdujące się w katalogach).

➤ Call-Off Orders Against a BPO

Jest pojedynczym zamówieniem w ramach BPO. Jego wartość nie powinna przekraczać 10.000 \$ i powinno być składane w zgodzie i w oparciu o postanowienia samego BPO

Możliwość zmiany umowy z ONZ

Contracts valid over a longer period (over 12 months) may contain price adjustments linked to officially published price indices to cover changes in work rates. The increase may also be estimated and incorporated as a fixed rate over the entire life of the contract. Contracts for commodities whose price may fluctuate over time (e.g. petroleum products, metal products, etc.) may be based on commodities/mercantile exchange prices (e.g. Platts index or LME), provided this is clearly specified in the solicitation document. For such contracts, it is good practice to specify in the contract that the final price shall not exceed a specified maximum amount and that the contractor should adjust the quantity accordingly so that the contract amount is not exceeded. However, where possible, it is strongly

DOS/2020.09 United Nations Procurement Manual

125





GENERAL CONDITIONS OF CONTRACT

CONTRACTS FOR THE PROVISION OF GOODS AND SERVICES

20. MODIFICATIONS:

- 20.1 Pursuant to the Financial Regulations and Rules of the United Nations, only the Chief of the United Nations Procurement Division, or such other Contracting authority as the United Nations has made known to the Contractor in writing, possesses the authority to agree on behalf of the United Nations to any modification of or change in the Contract, to a waiver of any of its provisions or to any additional contractual relationship of any kind with the Contractor. Accordingly, no modification or change in the Contract shall be valid and enforceable against the United Nations unless provided by a valid written amendment to the Contract signed by the Contractor and the Chief of the United Nations Procurement Division or such other contracting authority.
- 20.2 If the Contract shall be extended for additional periods in accordance with the terms and conditions of the Contract, the terms and conditions applicable to any such extended term of the Contract shall be the same terms and conditions as set forth in the Contract, unless the Parties shall have agreed otherwise pursuant to a valid amendment concluded in accordance with Article 20.1, above.



Conditions of Contract

The following United Nations General Terms and Conditions of Contract are annexed to the UNPD contract documents as appropriate and form an integral part of the contract documents.

- [General Conditions of Contracts for the Provision of Goods and Services](#)
- [General Conditions of Contracts for the Provision of Goods](#)
- [General Conditions of Contracts for the Provision of Services](#)

Conditions of Contracts – Warunki umów



UNITED NATIONS



NATIONS UNIES

13. FORCE MAJEURE; OTHER CHANGES IN CONDITIONS:

- 13.1 In the event of and as soon as possible after the occurrence of any cause constituting *force majeure*, the affected Party shall give notice and full particulars in writing to the other Party, of such occurrence or cause if the affected Party is thereby rendered unable, wholly or in part, to perform its obligations and meet its responsibilities under the Contract. The affected Party shall also notify the other Party of any other changes in condition or the occurrence of any event which interferes or threatens to interfere with its performance of the Contract. Not more than fifteen (15) days following the provision of such notice of *force majeure* or other changes in condition or occurrence, the affected Party shall also submit a statement to the other Party of estimated expenditures that will likely be incurred for the duration of the change in condition or the event of *force majeure*. On receipt of the notice or notices required hereunder, the Party not affected by the occurrence of a cause constituting *force majeure* shall take such action as it reasonably considers to be appropriate or necessary in the circumstances, including the granting to the affected Party of a reasonable extension of time in which to perform any obligations under the Contract.
- 13.2 If the Contractor is rendered unable, wholly or in part, by reason of *force majeure* to perform its obligations and meet its responsibilities under the Contract, the United Nations shall have the right to suspend or terminate the Contract on the same terms and conditions as are provided for in Article 14, "Termination," except that the period of notice shall be seven (7) days instead of thirty (30) days. In any case, the United Nations shall be entitled to consider the Contractor permanently unable to perform its obligations under the Contract in case the Contractor is unable to perform its obligations, wholly or in part, by reason of *force majeure* for any period in excess of ninety (90) days.
- 13.3 *Force majeure* as used herein means any unforeseeable and irresistible act of nature, any act of war (whether declared or not), invasion, revolution, insurrection, terrorism, or any other acts of a similar nature or force, provided that such acts arise from causes beyond the control and without the fault or negligence of the Contractor. The Contractor acknowledges and agrees that, with respect to any obligations under the Contract that the Contractor must perform in areas in which the United Nations is engaged in, preparing to engage in, or disengaging from any peacekeeping, humanitarian or similar operations, any delays or failure to perform such obligations arising from or relating to harsh conditions within such areas, or to any incidents of civil unrest occurring in such areas, shall not, in and of itself, constitute *force majeure* under the Contract.





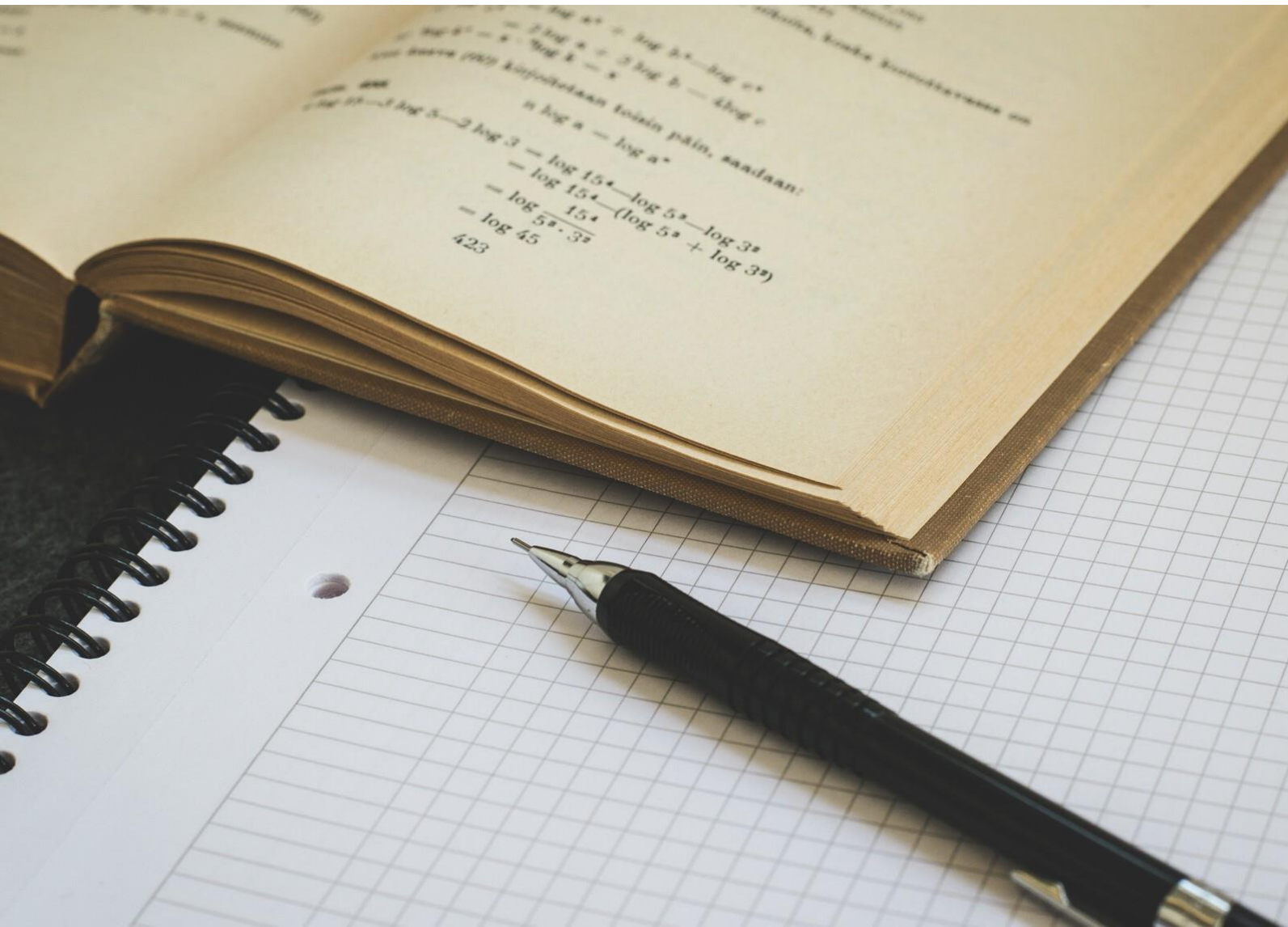
Dokumenty istotne dla umów w ramach zamówień NATO



1. NATO GENERAL TERMS AND CONDITIONS Version dated 27 Jun 2019 [FC-PROC(2012)0269-REV5]

2. Procurement Manual FC(2017)103-REV1

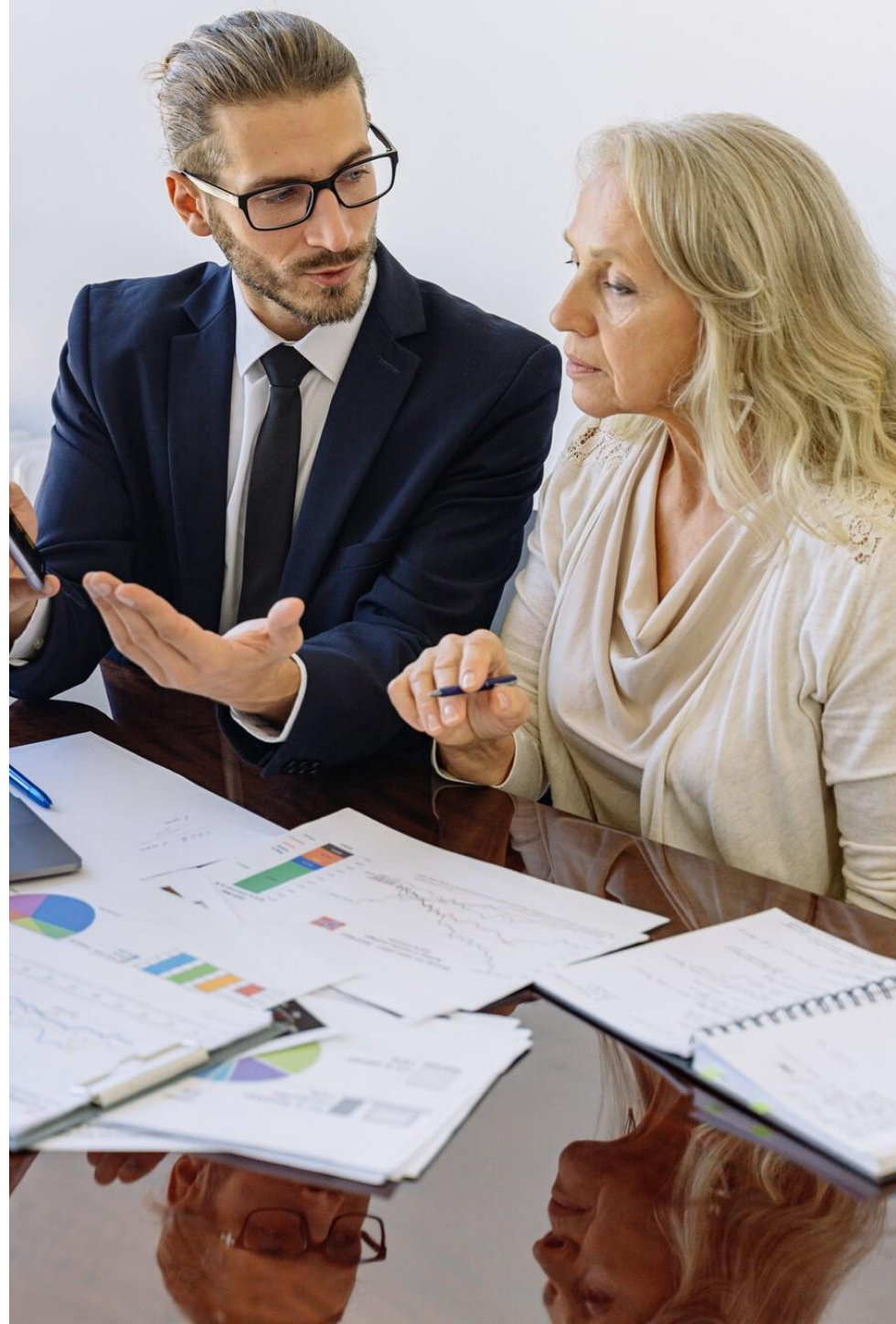
3. Agreement (umowa)





NATO General Terms and Conditions

- zasady realizacji umów



Version dated 27 Jun 2019 [FC-PROC(2012)0269-REV5]

NATO GENERAL TERMS AND CONDITIONS [English Version]

1. ENTIRE AGREEMENT

The purchase order form, including all of its annexes, and the following documents, incorporated herein by reference, constitute the entire agreement between the Supplier and NATO (hereinafter the contract):

- (a) NATO's solicitation of offers stated in the purchase order form (if any);
- (b) Supplier's quotation, catalogue, or agreement specified in the purchase order form (if any); and
- (c) NATO General Terms and Conditions.

In the event of any conflict or inconsistencies between or among any of the documents comprising this contract, then the following order of priority shall apply:

- (a) The purchase order form and its annexes;
- (b) The NATO's solicitation of offers (if any)
- (c) NATO General Terms and Conditions; and
- (d) Last, the Supplier's quotation, catalogue or agreement.

Changes in the terms and conditions of this contract may be made only by written agreement between Supplier and NATO.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE L'OTAN [French Version]

1. INTÉGRALITÉ DU CONTRAT

Le formulaire de bon de commande avec toutes ses annexes, ainsi que les documents suivants intégrés à celui-ci à titre de références, constituent l'accord intégral entre le fournisseur et l'OTAN (ci-après, «le contrat») :

- (a) appel d'offres émis par l'OTAN mentionné dans le bon de commande (le cas échéant) ;
- (b) proposition de prix, catalogue ou accord du fournisseur apparaissant dans le bon de commande (le cas échéant) ; et
- (c) conditions générales de l'OTAN.

En cas de conflit ou d'incohérence entre les documents ou entre des éléments des documents formant le présent contrat, l'ordre de priorité est le suivant :

- (a) le bon de commande et ses annexes ;
- (b) l'appel d'offres émis par l'OTAN (le cas échéant) ;
- (c) les conditions générales de l'OTAN ; et
- (d) en dernier lieu, la proposition de prix, le catalogue ou l'accord du fournisseur.

Les conditions du présent contrat ne peuvent être modifiées que moyennant un accord écrit entre le fournisseur et l'OTAN.

Spory umowne w General Terms and Conditions

1. Spory rozwiązywane są arbitrażowo, żaden sąd nie ma jurysdykcji nad sporami dotyczącymi kontraktów NATO.
2. Arbiter jest wybierany wspólnie przez strony. W przypadku braku wyboru jednego wspólnego arbitra, strony wybierają łącznie 3 arbitrów, 2 wybranych przez strony i 1 przez pozostałych arbitrów.
3. Arbitrzy muszą być narodowości państw NATO.
4. Całość postępowania odbywa się zgodnie z zasadami procesów przed Międzynarodową Izbą Handlową.

15. DISPUTES

Disputes arising from the performance and/or the interpretation of the contract which are not settled amicably will be submitted to arbitration as follows:

(a) The party instituting the arbitration proceedings shall advise the other party by registered letter, with official notice of delivery, of his desire to have recourse to arbitration. Within a period of thirty days from the date of receipt of this letter, the parties shall jointly appoint an arbitrator. In the event of failure to appoint an arbitrator, the dispute or disputes shall be submitted to an Arbitration Tribunal consisting of three arbitrators, one being appointed by NATO, another by the other contracting party, and the third, who shall act as President of the Tribunal, by these two arbitrators. Should one of the parties fail to appoint an arbitrator during the fifteen days following the expiration of the first period of thirty days, or should the two arbitrators be unable to agree on the choice of the third member of the Arbitration Tribunal, within thirty days following the expiration of the said first period, the appointment shall be made, within twenty-one days, at the request of the party instituting the proceedings, by the Secretary General of the Permanent Arbitration Court in The Hague.

(b) Regardless of the procedure concerning the appointment of this Arbitration Tribunal, the third arbitrator will have to be of a nationality different from the nationality of the other two members of the Tribunal.

(c) Any arbitrator must be of the nationality of any one of the member states of NATO and shall be bound by the rules of security in force within NATO.

(d) Any person appearing before the Arbitration Tribunal in the capacity of an expert witness shall, if he/she is of the nationality of one of the member states of NATO, be bound by the rules of security in force within NATO; if he/she is of another nationality, no NATO classified documents or information shall be communicated to him.

(e) An arbitrator who, for any reason whatsoever, ceases to act as an arbitrator, shall be replaced under the procedure laid down in paragraph (a) above.

(f) The Arbitration Tribunal will take its decisions by a majority vote. It shall decide where it will meet and, unless it decides otherwise, shall follow the arbitration procedures of the International Chamber of Commerce in force.

(g) The award of the Arbitrator or of the Arbitration Tribunal shall be final and there shall be no right of appeal or recourse of any kind. These awards shall determine the apportionment of the arbitration expenses.

Zasady dotyczące cen w General Terms and Conditions

8. PRICES

Unless otherwise specified in the purchase order form, all prices specified in the contract are firm and fixed.

Jeżeli inaczej nie wskazano w formularzu zamówienia, wszelkie ceny wskazane w umowie są sztywne i niezmienne.



NATO INTERNATIONAL STAFF

PROCUREMENT MANUAL

Procurement Manual

- ✓ Dokument wewnętrzny NATO, wiążący wszystkich pracowników i urzędników NATO w zakresie zamówień publicznych.
- ✓ Reguluje zasady organizowania i prowadzenia wszelkich zamówień w ramach NATO (NSPA, NCIA, zamówienia Kwatery Głównej w Brukseli),
- ✓ **Zawiera podział różnych rodzajów umów.**



Rodzaje umów zgodnie z Procurement Manual

1) FIXED-PRICE CONTRACTS (FP)

- Firm Fixed-Price (FFP)
- **Firm Fixed-Price with economic price adjustment (EPA).**
- Level of Effort.
- Fixed-Price with Award Fees (FP-AF)
- **Fixed Price with prospective price re-determination**

2) COST-REIMBURSEMENT (CR) AND COST-PLUS CONTRACTS

3) DELIVERY ORDER CONTRACTS AND TASK ORDER CONTRACTS

4) TIME AND MATERIAL (T&M) CONTRACTS

5) LABOUR-HOUR (LH) CONTRACTS

6) LETTER CONTRACTS

7) BASIC ORDERING AGREEMENTS (BOA)

8) MULTIPLE-AWARD FRAMEWORK AGREEMENTS AND MINI-COMPETITIONS

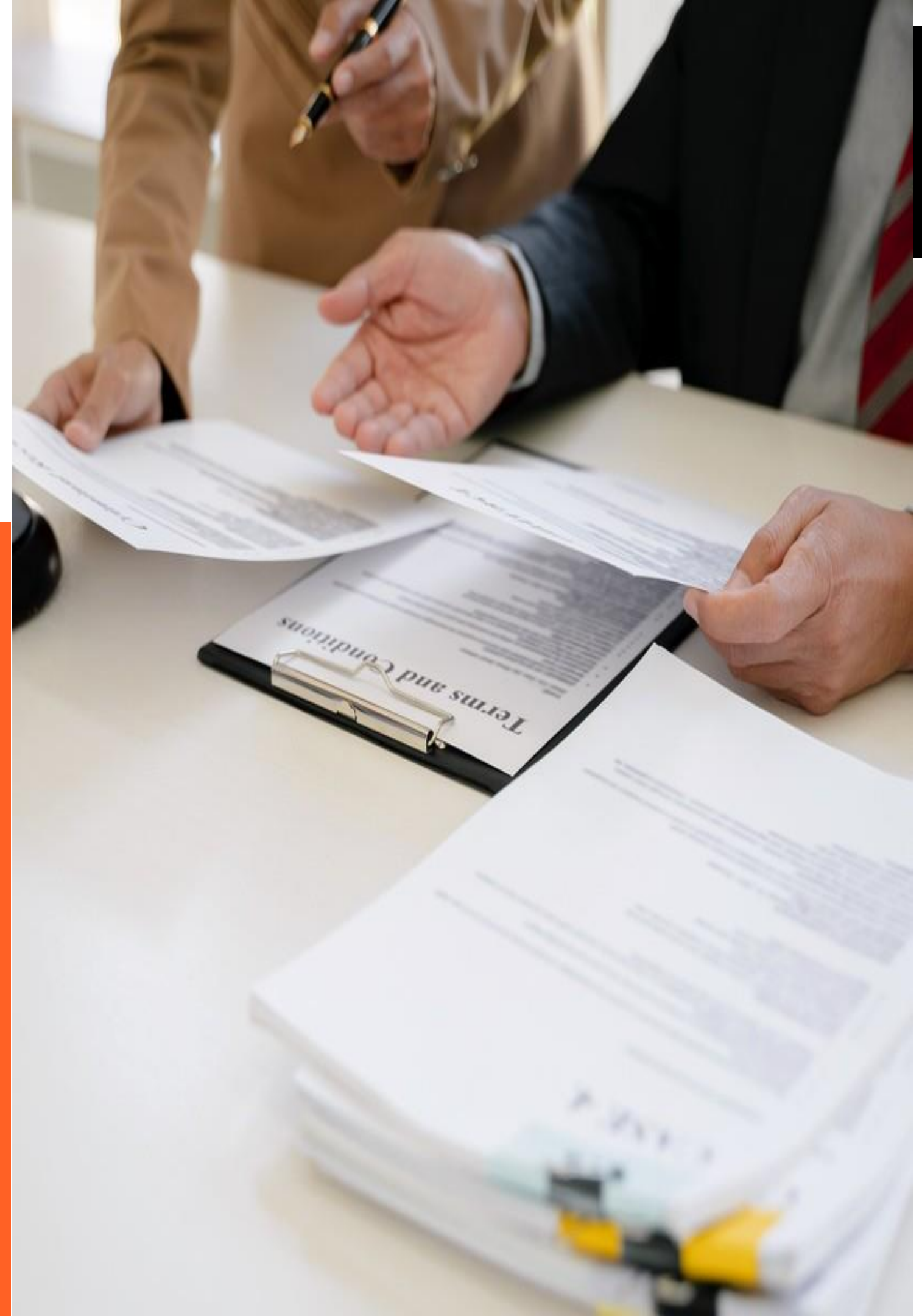


Cechy Firm Fixed-Price z ekonomiczną korektą ceny (EPA)

1. Ma zastosowanie w przypadku, kiedy występuje wysokie ryzyko zmiany warunków rynkowych, cen materiałów, rynku pracy – duże wahania cen i kosztów.
2. W kontrakcie tego typu nieprzewidziane okoliczności, które w innym przypadku zostałyby uwzględnione w cenie umownej jako część ryzyka kontraktowego zostają ujęte jako osobne postanowienia uprawniające do zmiany umowy.
3. Przewiduje zarówno korektę w górę, jak i w dół określonej ceny umownej w oparciu o wystąpienie określonych zdarzeń losowych, np. ustalonych cen, wskaźników kosztów robocizny lub materiałów.
4. Dobrym przykładem tego, kiedy tego rodzaju umowa może być uzasadniona, jest zakup określonych towarów, takich jak ropa czy gaz.

Fixed Price with prospective price re-determination

- Początkowa stała cena na pierwszy okres realizacji umowy
- Możliwość renegotjowania stawki na następne etapy realizacji umowy,
- Ma zastosowanie do zamówień na produkcję ilościową usług, dla których możliwe jest wynegocjowanie uczciwej i rozsądnej ceny na początkowy okres, ale nie na kolejne okresy realizacji zamówienia.



COST-REIMBURSEMENT (CR) AND COST-PLUS CONTRACTS

-
- ✓ Tego typu umowa kosztowa przewiduje zapłatę dopuszczalnych poniesionych kosztów, w zakresie określonym w umowie. W takich umowach ustala się szacunkowy całkowity koszt w celu zobowiązania funduszy i ustalenia pułapu, którego wykonawca nie może przekroczyć (z wyjątkiem własnego ryzyka) bez zgody Działu Zamówień.
 - ✓ Umowy dotyczące zwrotu kosztów można stosować tylko wtedy, gdy niepewność związana z wykonaniem umowy nie pozwala na oszacowanie kosztów z wystarczającą dokładnością, aby zastosować jakiegokolwiek rodzaj umowy o stałej cenie.
 - ✓ Istnieją również inne warunki wstępne przed zastosowaniem umów dotyczących zwrotu kosztów, a mianowicie, system księgowy wykonawcy jest odpowiedni do określenia kosztów mających zastosowanie do umowy;
 - ✓ odpowiedni nadzór NATO podczas działań zapewni wystarczającą pewność, że stosowane są skuteczne metody i skuteczna kontrola kosztów;
 - ✓ Umowy o zwrot kosztów nie mogą być wykorzystywane do zamawiania dostępnych na rynku towarów lub usług.





Czym jest BOA i w jaki sposób działa

Basic Ordering Agreement (BOA) jest jedną z dwóch używanych przez agencje NATO, głównie NCI, metod prowadzenia przetargów. Sprowadza się ona do zawierania umów docelowych na konkretne zamówienia z wykonawcami, którzy wcześniej związali się umową ramową – BOA. Jest to proces charakterystyczny dla agencji NCI.



NATO UNCLASSIFIED

BASIC ORDERING AGREEMENT

NCI/BOA | |

Between

NATO COMMUNICATIONS AND INFORMATION AGENCY

Represented by

THE GENERAL MANAGER, NCI AGENCY

And

| THE BOA COMPANY |

For

PROVISION OF COTS PRODUCTS AND SERVICES

Current as of February 2024

NATO UNCLASSIFIED



Sens umowy BOA

- Umowa ma na celu uproszczenie i przyspieszenie procesu zamówień NATO. Ten usprawniony instrument zamówień znacznie skraca czas potrzebny na uzyskanie usług ze względu na wstępnie zweryfikowane możliwości dostawców, wynegocjowane stawki i wstępnie zakwalifikowanych dostawców do świadczenia usług. NATO i agencje członkowskie mogą składać zamówienia bezpośrednio u wykonawcy BOA, a dostawy są realizowane bezpośrednio do zamawiającego. Kluczową zaletą zawarcia umowy BOA jest to, że wykonawcy posiadający taką umowę są preferowani przez NATO i mają dostęp do większego zakresu zamówień. Ze względów bezpieczeństwa coraz więcej przetargów NATO będzie dotyczyło tylko tych wykonawców, którzy posiadają już zawarte umowy BOA.
- Ponadto istotną zaletą tego rozwiązania jest pewnego rodzaju automatyzacja doboru przetargów do odpowiednich wykonawców. Firmy, które zawarły porozumienie mogą liczyć na informacje o potencjalnych zamówieniach z różnych źródeł takich jak m.in. przedstawicielstwa NATO, dowództwa wojskowe i agencje NATO. Jest to zależne przede wszystkim od budżetu na konkretny projekt.



BOA - NEO e-Procurement



Profile Management

General

Company Profile

Organization

Address Book

Contact Directory

Business Classifications

Product & Services

Banking Details

Surveys

Cancel Save

Last Certified By

TIP Date format example: 26-Feb-2024

Classification	Applicable	Expiration Date
BOA (Basic Order Agreement)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text"/>
NFP (Non For Profit)	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>

Cancel Save



Jakie usługi i towary można dostarczać w ramach BOA

- Za pośrednictwem BOA, można zamawiać przeróżne kategorie usług i towarów, np.: usługi IT, dostawa mebli, wyposażenia biurowego, usługi konsultingowe, sprzęt elektroniczny,
- Przed zawarciem BOA należy przeanalizować listę kategorii

<https://www.ncia.nato.int/resources/site1/general/business/boa/full-list-boa-categories.pdf>

NATO UNCLASSIFIED

Full List of BOA Categories

Education and Training Services

Alternative educational systems

- 86111502 Distance teaching services
- 86111503 Certificated distance learning services
- 86111504 Non certificated distance learning services

Educational facilities

- 86141702 Audio visual technology
- 86141703 Computer programmed instruction
- 86141704 Library or documentation services

Vocational training

- 86101601 Computer vocational training services
- 86101606 Electronics vocational training services
- 86101607 Telecommunications vocational training services
- 86101610 Engineering vocational training services
- 86101701 Communications vocational training services
- 86101802 Re training or refreshing training services

Engineering and Research and Technology Based Services

Computer services

- 81111501 Mainframe software applications design
- 81111502 Personal computer PC application design
- 81111503 Systems integration design
- 81111504 Application programming services
- 81111505 Operating system programming services
- 81111506 Client or server programming services
- 81111507 ERP or database applications programming services
- 81111508 Application implementation services
- 81111509 Internet or intranet client application development services
- 81111510 Internet or intranet server application development services
- 81111601 Programming for Visual Basic
- 81111602 Programming for Java
- 81111603 Programming for HTML
- 81111605 Programming for Assembler
- 81111607 Programming for C or C++
- 81111612 Programming or Proprietary Languages
- 81111613 Programming for Perl

NATO UNCLASSIFIED

1



Jakie korzyści daje BOA

- *Stawki spełniły już konkurencyjne wymagania*
- *Ceny zostały uznane za uczciwe i rozsądne*
- *Zastosowano wszystkie obowiązujące przepisy i regulacje*
- *Brak ograniczeń maksymalnych zamówień*
- *Bezpośrednia relacja między wykonawcą a klientem*
- *Zachęca się do korzystania z zespołów wykonawców i podwykonawców*
- *Wszystkie istotne warunki umowy i ceny są już ustalone przez profesjonalny personel zamawiający*
- *Unikanie niepotrzebnych i wielokrotnych negocjacji przez lokalnych nabywców*

Dziękuję za uwagę!

Jędrzej Lutomski

radca prawny

j.lutomski@wgpr.pl

tel. +48 517 596 226

