

Spis treści

Wprowadzenie	7
1. Podstawy prawne	9
2. Sposoby ustalenia ceny umownej	12
2.1. Dwie podstawowe grupy umów	12
2.2. Następstwa przyjętych sposobów ustalenia ceny	13
2.3. Podstawowe odmiany umów zawieranych według zasady niezmiennego ceny (NC)	18
2.4. Zasada zwrotu kosztów (ZK) – dodatkowe informacje	21
2.5. Zestawienie podstawowych zalet i wad NC i ZK dla klienta przedsiębiorstwa budowlanego	21
2.6. Wybór sposobu ustalenia ceny	23
2.7. Modyfikacje zasady ZK	23
2.8. Struktura umowy	29
3. Postępowanie prowadzące do zawarcia umowy o roboty budowlane	31
3.1. Ogólna zasada wyboru sposobu postępowania	31
3.2. Obiektywizacja wyboru wykonawcy	33
3.3. Prekwalifikacja wykonawców robót budowlanych	37
4. Przetarg	39
4.1. Procedura przetargu nieograniczonego	40
4.2. Procedura przetargu ograniczonego	44
4.3. Prezentacja przedsiębiorstwa w ramach postępowania prowadzącego do zawarcia umowy o roboty budowlane	45
4.4. Strategia przetargowa wykonawcy budowlanego	54
4.5. Zalety i wady przetargu nieograniczonego (PN) i ograniczonego (PO)	59
5. Negocjacje	61
5.1. Przygotowanie się do negocjacji	62
5.2. Prowadzenie negocjacji	65
5.3. Organizacja zespołu negocjującego	67
5.4. Konkurencja a negocjacje	67
5.5. Zalety i wady konkurencji oraz negocjacji	70
6. Przetarg dwustopniowy	71
6.1. Procedura I	71
6.2. Procedura II	73

7. Umowy o projekt i budowę	76
7.1. Wprowadzenie	76
7.2. Wybór umowy o PiB	77
7.3. Przygotowanie dyspozycji klienta	78
7.4. Wybór kontrahenta	79
7.5. Opracowanie i realizacja umowy	80
7.6. Zalety i wady umów o PiB	81
8. Umowy o zarządzanie przedsiębiorstwem budowlanym	82
8.1. Ogólna charakterystyka	82
8.2. Obowiązki kontrahenta świadczącego usługę zarządzania	84
8.3. Wybór kontrahenta przyjmującego usługę zarządzania	87
8.4. Proces wyboru kontrahenta przyjmującego usługę zarządzania	88
8.5. Powiązania umowne i operacyjne pomiędzy uczestnikami przedsięwzięcia i ich konsekwencje	89
8.6. Zalety i wady umów o zarządzanie przedsiębiorstwem budowlanym	94
9. Umowy o projektowanie i zarządzanie w budownictwie	96
9.1. Wprowadzenie	96
9.2. Kontrahent PiZ	96
9.3. Proces zawierania umowy	99
9.4. Obowiązki kontrahenta PiZ	99
9.5. Zalety i wady umów o projektowanie i zarządzanie	101
10. Umowy o realizację serii obiektów budowlanych	103
10.1. Ogólna charakterystyka koncepcji <i>serial contracting</i>	103
10.2. Postępowanie prowadzące do zawarcia umowy	104
10.3. Umowa pierwsza i kolejne	106
10.4. Zalety i wady umów o realizację serii obiektów budowlanych	106
Zakończenie	108
Literatura	110
Spis rysunków i tabel	113
Załącznik. Przykład umowy według zasady kosztu docelowego	114