

**Kontraktowanie realizacji przedsięwzięć budowlanych / Andrzej Kosecki.  
– Kraków, 2015**

Spis treści

<b>Wprowadzenie</b>	<b>7</b>
<b>1. Podstawy prawne</b>	<b>9</b>
<b>2. Sposoby ustalenia ceny umownej</b>	<b>12</b>
2.1. Dwie podstawowe grupy umów	12
2.2. Nastęstwa przyjętych sposobów ustalenia ceny	13
2.3. Podstawowe odmiany umów zawieranych według zasady niezmiennej 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
<b>3. Postępowanie prowadzące do zawarcia umowy o roboty budowlane</b>	<b>31</b>
3.1. Ogólna zasada wyboru sposobu postępowania	31
3.2. Obiektywizacja wyboru wykonawcy	33
3.3. Prekwalifikacja wykonawców robót budowlanych	37
<b>4. Przetarg</b>	<b>39</b>
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
<b>5. Negocjacje</b>	<b>61</b>
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
<b>6. Przetarg dwustopniowy</b>	<b>71</b>
6.1. Procedura I	71
6.2. Procedura II	73

<b>7. Umowy o projekt i budowę</b>	<b>76</b>
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
<b>8. Umowy o zarządzanie przedsięwzięciem budowlanym</b>	<b>82</b>
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 przedsięwzięciem budowlanym	94
<b>9. Umowy o projektowanie i zarządzanie w budownictwie</b>	<b>96</b>
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
<b>10. Umowy o realizację serii obiektów budowlanych</b>	<b>103</b>
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
<b>Zakończenie</b>	<b>108</b>
<b>Literatura</b>	<b>110</b>
<b>Spis rysunków i tabel</b>	<b>113</b>
<b>Załącznik. Przykład umowy według zasady kosztu docelowego</b>	<b>114</b>