

Spis treści

Wprowadzenie	9
1. Podstawy prawne kontraktowania	13
1.1. Pojęcie umowy o roboty budowlane	14
1.2. Zasada swobody umów	14
2. Charakterystyka przedsięwzięć budowlanych	16
2.1. Cechy przedsięwzięć budowlanych	16
3. Umowy o roboty budowlane	21
3.1. Tradycyjne podejście do realizacji przedsięwzięć budowlanych	21
3.2. Sposoby ustalenia ceny umownej	23
3.3. Następstwa przyjętych sposobów ustalenia ceny	25
3.4. Podstawowe odmiany umów zawierane według zasady niezmiennej ceny	31
3.5. Zasada zwrotu kosztów - warianty i rozliczenia	34
3.6. Zestawienie podstawowych zalet i wad niezmiennej ceny i zwrotu kosztów dla klienta przedsiębiorstwa budowlanego	40
3.7. Wybór sposobu ustalenia ceny	41
3.8. Modyfikacje zasady zwrotu kosztów	42
3.9. Struktura umowy	50
4. Postępowanie prowadzące do zawarcia umowy o roboty budowlane	53
4.1. Ogólna zasada wyboru sposobu postępowania	53
4.2. Obiektywizacja wyboru wykonawcy	55
4.3. Prekwalifikacja wykonawców robót budowlanych	60
5. Przetarg	61
5.1. Rodzaje przetargów	61
5.2. Procedura przetargu nieograniczonego	62
5.3. Procedura przetargu ograniczonego	68
5.4. Podejmowanie decyzji o udziale w przetargu	69
5.5. Identyfikacja i ocena ryzyka realizacji przedsięwzięcia budowlanego przez wykonawcę	71
5.6. Przygotowanie oferty	73
5.7. Prezentacja przedsiębiorstwa w ramach postępowania prowadzącego do zawarcia umowy o roboty budowlane	81
5.8. Strategia przetargowa wykonawcy budowlanego	90
5.9. Zalety i wady przetargu nieograniczonego i ograniczonego	96

6. Negocjacje	98
6.1. Kiedy podejmować negocjacje?	98
6.2. Sprawy do negocjacji	101
6.3. Aspekty psychospołeczne i proceduralne	109
6.4. Fazy negocjacji	110
6.5. Organizacja zespołu negocjującego	118
6.6. Zalety i wady konkurencji i negocjacji	118
7. Przetarg dwustopniowy	120
7.1. Procedura I	120
7.2. Procedura II	123
8. Umowy o projektowanie i budowę	125
8.1. Wprowadzenie	125
8.2. Wybór umowy o projektowanie i budowę	125
8.3. Przygotowanie dyspozycji klienta	128
8.4. Wybór kontrahenta	129
8.5. Opracowanie i realizacja umowy	131
8.6. Zalety i wady umów o projektowanie i budowę	132
9. Umowy o zarządzanie przedsięwzięciem budowlanym	133
9.1. Ogólna charakterystyka	133
9.2. Obowiązki kontrahenta świadczącego usługę zarządzania	136
9.3. Wybór kontrahenta przyjmującego usługę zarządzania	139
9.4. Proces wyboru kontrahenta przyjmującego usługę zarządzania	140
9.5. Powiązania umowne i operacyjne pomiędzy uczestnikami przedsięwzięcia i ich konsekwencje	141
9.6. Zalety i wady umów o zarządzanie przedsięwzięciem budowlanym	145
9.7. Umowa o zarządzanie przedsięwzięciem budowlanym a umowa o zastępstwo inwestycyjne	147
10. Umowy o projektowanie i zarządzanie w budownictwie	149
10.1. Wprowadzenie	149
10.2. Kontrahent projektowania i zarządzania	150
10.3. Proces zawierania umowy	152
10.4. Obowiązki kontrahenta projektowania i zarządzania	152
10.5. Zalety i wady umów o projektowanie i zarządzanie	154
11. Umowy o realizację serii obiektów budowlanych	156
11.1. Ogólna charakterystyka	156
11.2. Postępowanie prowadzące do zawarcia umowy	158
11.3. Umowa pierwsza i kolejne	159
11.4. Zalety i wady umów o realizację serii obiektów budowlanych	160

12. Umowy partneringu w realizacji przedsięwzięć budowlanych	162
12.1. Wybór partneringu jako sposobu realizacji przedsięwzięcia	163
12.2. Wybór partnera/partnerów	163
12.3. Tworzenie zespołu partnerskiego	166
12.4. Sporządzenie umowy	166
12.5. Zalety i wady umowy partneringu	167
13. Warunki kontraktowe FIDIC	169
13.1. Wprowadzenie	169
13.2. Tęczy Zestaw	171
13.3. Czerwona Książka	173
13.4. Opinie o stosowaniu kontraktowych warunków FIDIC	175
Zakończenie	177
Literatura	179
Spis rysunków i tabel	183

oprac. BPK