

Spis treści

Wykaz ilustracji	8
Wykaz tabel	8
O autorze	9
Podziękowania	11
Przedmowa	13
 Rozdział 1	
Wprowadzenie	15
Zamówienia	17
Dokonywanie zakupów	21
Kupujący	24
Terminologia	26
 Rozdział 2	
Dokonywanie zakupów i zarządzanie projektem	29
Proces dokonywania zakupów i zawierania umów	29
Ryzyko, zasady i wzajemne relacje	40
 Rozdział 3	
Strategie zawierania umów	48
Czynniki mające wpływ na proces zawierania umów	48
Podział pracy	52
Sposoby wykonywania prac	56
Strategie zawierania umów – studium przypadku	60
 Rozdział 4	
Rodzaje umów	63
Trzy podstawowe rodzaje umów	63
Umowy z ryzykiem klienta	66
Umowy z podziałem ryzyka	70
Umowy z ryzykiem wykonawcy	72
Studium przypadku	76
Podsumowanie	78

Rozdział 5	Proces zawierania umów	81
	Umowa <i>fixed price</i> a umowa z refundowanym kosztem	81
	Pozostałe nazewnictwo umów	88
	Umowy z ryzykiem wykonawcy	94
	Alians/partnering/spółka <i>joint venture</i>	97
Rozdział 6	Prawo umów	102
	Słowa i ich znaczenie	102
	Treść umowy	104
	Sporządzanie umowy	105
	Warunki i postanowienia umowy	109
	Pozostałe zagadnienia	113
	Uchylenie umowy	116
	Wykonanie umowy	117
	Ćwiczenia	118
Rozdział 7	Proces komunikowania wymagań	129
	Zgłoszenie istotnego zapotrzebowania	130
	Zakres i definicja działań	133
	Specyfikacja i normy	135
	Dobór odpowiedniego słownictwa	145
	Pytania oferentów i organizacja spotkań	150
Rozdział 8	Wybór oferenta	151
	Lista oferentów	151
	Ćwiczenie	161
	Prekwalifikacja	162
Rozdział 9	Proces, metody i dokumentacja ofertowa	171
	Proces ofertowy	171
	Metody ofertowe	178
	Dokumentacja ofertowa	188
Rozdział 10	Strategie płatności	195
	Warunki płatności	196
	Studium przypadku	205
	Zabezpieczenia płatności i należytego wykonania umowy	207

Rozdział 11	Weryfikacja ofert	211
	Proces wyboru i oceny ofert	212
	Proces weryfikacji ofert	218
	Szczegółowe kwestie podlegające ocenie	223
	Podsumowanie	232
	Dane dodatkowe 1	233
	Dane dodatkowe 2	234
	Dane dodatkowe 3	237
Rozdział 12	Systemy motywacyjne	242
	Bodźce ograniczające	242
	Strategie motywacyjne	244
	Premiowy system motywacyjny	251
	Słabe strony systemu motywacyjnego	254
	Studium przypadku	256
Rozdział 13	Pozostałe istotne kwestie	261
	Polityka	261
	Drobne płatności „przyspieszające tok spraw”	263
	Przekupstwo i korupcja	264
	Przepływy pieniężne	270
Rozdział 14	Realizacja umowy	272
	Negocjacje	272
	Podpisanie umowy	274
	Kontrola przedwysyłkowa	279
	Dostawa	280
	Niepowodzenia	281
	Wielkość zamówienia	282
Rozdział 15	Zagadnienia uzupełniające	284
	Zarządzanie zamówieniami i umowami	284
	Odbiór techniczny, rozruch i <i>start-up</i>	285
	Realizacja zamówień i roszczenia	286
	Mniejsze projekty	287
	Ocena projektu i wnioski	290
	Plan zamówienia i zadania do wykonania	294
	Źródła uzupełniające	297
	Indeks	300