

SPIS TREŚCI

Rozdział 1. Współpraca krajowych uczestników eksportu budownictwa przed zawarciem kontraktu	5
1.1. Zasady działalności eksportowej budownictwa	5
1.1.1. RWPG — podstawowe akty normatywne	6
1.1.2. Porozumienie rządowe — ramowe wytyczne handlu zagranicznego	7
1.1.3. Protokoły obrotu towarowego Ministerstwa HZ	8
1.1.4. Zapytanie ofertowe i jego treść (I obszar płatniczy)	9
1.1.5. Ogólne zasady przetargowe (II obszar płatniczy)	10
1.1.6. Treść informacji przetargowej	12
1.2. Fazy cyklu transakcyjnego	13
1.3. Uzgodnienia przedofertowe uczestników eksportu budownictwa	16
1.3.1. Wybór realizatora	16
1.3.2. Uzgodnienia zasad handlowych	23
1.4. Przygotowanie oferty dla eksportera	25
1.4.1. Dane wyjściowe do oferty — rola przedsiębiorstwa handlu zagranicznego	25
1.4.2. Zasady kalkulacji dla celów eksportu budownictwa	32
1.4.3. Oferta generalnego wykonawcy inwestycji dla przedsiębiorstwa handlu zagranicznego	40
1.5. Oferta eksportera dla kupującego	43
Rozdział 2. Negocjacje kontraktowe i charakterystyka kontraktu	48
2.1. Przygotowanie do negocjacji	48
2.1.1. Przygotowanie do negocjacji w PHZ	49
2.1.2. Przygotowanie do negocjacji generalnego wykonawcy	50
2.2. Technika i taktyka negocjacji	54
2.3. Podpisanie kontraktu	64
Rozdział 3. Organizacja i zarządzanie budową eksportową	67
3.1. Proces realizacji inwestycji	67
3.1.1. Podstawowe pojęcia	67
3.1.2. Efekt społeczno-gospodarczy	69
3.1.3. Podstawowe parametry procesu realizacji inwestycji	69
3.1.4. Parametry procesu realizacji inwestycji w transakcji eksportowej budownictwa	72
3.2. Systemy organizacyjne realizacji budowy eksportowej	72
3.2.1. Krótka charakterystyka systemów organizacyjnych realizacji inwestycji	75
3.2.2. Wybór systemu organizacyjnego	78
3.3. Projektowanie organizacji budowy eksportowej	81
3.3.1. Koncepcja realizacji budowy	82
3.3.2. Wymagania formalne	85
3.4. Zasady współdziałania sprzedającego z kupującym w świetle postanowień kontraktowych	86

3.4.1.	Dokumentacja prawna	87
3.4.2.	Dokumentacja projektowa — tryb przekazywania i akceptacji	88
3.4.3.	Dziennik budowy	92
3.4.4.	Świadcstwa jakościowe i atesty	93
3.4.5.	Odbiory robót zanikających	94
3.4.6.	Odbiory do eksploatacji	95
3.4.7.	Gwarancje kontraktowe	96
3.4.8.	Sposoby rozliczeń finansowych	98
3.4.9.	Likwidacja płac budowy	100
3.4.10.	Odbiory pogwarancyjne i rozliczenie kontraktu	101
3.5.	Kierowanie procesem budowlano-montażowym	102
3.5.1.	Hierarchia kierownicza i system decyzyjny — rola kierownika generalnego wykonawstwa	102
3.5.2.	Analiza sieci zależności i jej rola w kontroli przebiegu realizacji	104
3.5.3.	Planowanie budowy	105
3.5.4.	Koordinacja i kontrola realizacji	108
3.5.5.	Gospodarka środkami produkcji — zasada centralizacji	110
3.5.6.	Produkcja pomocnicza i usługi produkcyjne	112
3.6.	Zaplecze budowy	113
3.6.1.	Programowanie i projektowanie zaplecza budowy	113
3.6.2.	Zasada centralizacji zaplecza	116
3.6.3.	Służby utrzymania ruchu i eksploatacji zaplecza	117
3.7.	Zagadnienia pracownicze i socjalne	118
3.7.1.	Rola organizacji politycznych i społecznych	119
3.7.2.	Zakwaterowanie pracownicze	120
3.7.3.	Zbiorowe żywienie	121
3.7.4.	Opieka lekarska	121
3.7.5.	Działalność kulturalno-rozrywkowa i sportowa	122
3.7.6.	System płac na budowie eksportowej	123
Rozdział 4. Likwidacja wzajemnych zobowiązań kontraktowych		125
4.1.	Rozliczenie transakcji w świetle postanowień kontraktu	125
4.1.1.	Okres przygotowań do likwidacji wzajemnych zobowiązań	125
4.1.2.	Ograniczenia kontraktowe w zakresie wzajemnych zobowiązań	126
4.1.3.	Metody rozliczeń w transakcjach eksportowych budownictwa	127
4.2.	Zobowiązania techniczne i handlowe	129
4.2.1.	Wypełnienie zobowiązań technicznych	129
4.2.2.	Wypełnienie zobowiązań handlowych	136

Literatura