

# XII Międzynarodowy Kongres MBA



**„Skrojony na miarę” i właściwie  
wdrożony kontrakt, jako fundament  
sukcesu w biznesie**

Radca Prawny Sławomir Koper

Radca Prawny Bartosz Wilk

Radca Prawny Aleksandra Błaszczewska

14.05.2016r. Kraków

**Czy właściwie przygotowany kontrakt może zwiększyć prawdopodobieństwo sukcesu ?**







# Główne atrybuty dobrze napisanego kontraktu:



1. Dostosowany do możliwości i oczekiwań:  
*- wymaga współpracy i konsultowania na etapie konstruowania na linii realizator – prawnik*
2. Stanowi zintegrowaną, przejrzystą całość
3. Jest napisany jasnym, precyzyjnym, zrozumiałym językiem
4. Przewiduje i eliminuje potencjalne ryzyka

Last but not least

Sukces?



## 5. Musi być rozumiany i realizowany na poziomie wykonawczym !

Przykład:            zgodna z kontraktem (np. terminowa) reakcja na zdarzenia



# Jaki powinien być kontrakt zwiększający prawdopodobieństwo sukcesu?

---

1. Łatwy do zrozumienia,
2. Obejmujący problemy i zagadnienia, które mogą się pojawić na etapie wykonawczym,
3. Prawidłowo i rzetelnie równoważący ryzyko i korzyści między stronami,
4. **Właściwie wdrożony.**

# Dziękujemy !

## Kontakt:



ul. Rakowicka 10b/6,  
31-511 Kraków  
[www.koper-law.pl](http://www.koper-law.pl)