



Daniel Puciato

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu
Wydział Finansów i Zarządzania
Instytut Turystyki
daniel.puciato@wsb.wroclaw.pl

KOSZTY TRANSAKCYJNE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH¹

Streszczenie: Celem pracy jest identyfikacja głównych kosztów transakcyjnych na rynku zamówień publicznych. Koszty transakcyjne dla zamawiającego wynikają głównie z: wszczęcia i przeprowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, określenia warunków i zawarcia umowy, monitorowania, mierzenia, zachowań oportunistycznych, egzekwowania zapisów umowy, renegotjacji umów i dochodzenia swoich praw oraz rozliczenia i pośrednictwa finansowego. Dla wykonawcy koszty transakcyjne wiążą się z: przygotowaniem i złożeniem oferty, zawarciem umowy, uwiarygodnieniem, informacją, mierzeniem, dostosowaniem systemu organizacyjnego, realizacją umów z pracownikami, stratą rezydualną, egzekwowaniem zapisów umowy oraz rozliczeniami i pośrednictwem finansowym. Ważną rolę w procesie zmniejszania kosztów transakcyjnych powinno odgrywać państwo, np. poprzez zwiększenie sprawności aparatu sądowego i rozwój arbitrażu.

Słowa kluczowe: kontrakt, koszty transakcyjne, zamówienie publiczne, polski system prawny.

JEL Classification: K12.

Wprowadzenie

Metody i narzędzia wykorzystywane w tradycyjnych systemach rachunkowości nie dają możliwości pomiaru kosztów transakcji, a tym samym nie pozwalają na ocenę ich znaczenia dla funkcjonowania podmiotów rynkowych. Ma to znamienny wpływ na kształtowanie relacji międzyorganizacyjnych, gdyż więk-

¹ Artykuł powstał w ramach projektu badawczego SONATA BIS finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki na podstawie decyzji nr DEC-2014/14/E/HS5/00845, umowa nr UMO-2014/14/E/HS5/00845.

szość kontraktów zawieranych między nabywcą a dostawcą jest niekompletna. Żadna ze stron umowy nie jest bowiem w stanie przewidzieć i uwzględnić wszystkich sytuacji, które mogą wystąpić w okresie jej realizacji [Sobańska, 2011; Surowiec, 2015].

Występowanie kosztów transakcyjnych implikuje konieczność zdefiniowania i określenia zakresu oddziaływania struktur instytucjonalnych, tj.: państwo, rynki i przedsiębiorstwo, jako mechanizmu alokacji zasobów. Jak twierdzi Z. Staniek [2017, s. 161], rozwój rynków, który wiąże się często z obniżaniem kosztów transakcyjnych, powinien następować do momentu wystąpienia ułomności rynku. Zawodności te generują bowiem kolejne koszty transakcyjne. Jest to argument za koordynacją organizacyjną transakcji w ramach przedsiębiorstwa, a nie bezpośrednio na rynku, czyli tzw. adaptacją administracyjną. Należy również pamiętać, że obniżenie kosztów transakcyjnych, za sprawą racjonalizacji ilości zawieranych transakcji oraz ich kosztów jednostkowych, jest jedną z kluczowych korzyści wynikających z samego funkcjonowania przedsiębiorstw.

Koszty transakcyjne są także coraz częściej uwzględniane w regulacjach prawnych. Występuje tu jednak często problem ich egzogeniczności względem systemu prawa. Jego rozwiązanie wymaga odpowiedzi na pytanie: w jakim stopniu koszty transakcyjne wynikają z obiektywnych uwarunkowań procesu targowania? Jak wykazali R. Cooter i T. Ulen [2009], niektóre z kosztów transakcyjnych są bowiem endogeniczne względem systemu prawa, gdyż reguły prawa mogą zmniejszyć przeszkody dla prywatnych przetargów. Reguły prawa mogą sprzyjać targowaniu i przetargom w sytuacji obniżenia kosztów transakcyjnych. Kluczową rolę odgrywa tu system przejrzystych i dookreślonych praw własności. Można w tym przypadku mówić o normatywnym prawie Coase'a zakładającym taki sposób stanowienia reguł prawnych, który umożliwia zawieranie wzajemnie korzystnych kontraktów.

Obszarem występowania kosztów transakcyjnych jest również rynek zamówień publicznych. W jego ramach państwo wykorzystuje określone formy regulacji, tj. kontrolę wejść poprzez określenie ścisłych warunków udziału w rynku (np. dotyczących form zatrudnienia pracowników lub aspektów środowiskowych), regulację cen i kosztów czy ścisłą specyfikację cech użytkowych przedmiotu zamówienia (np. parametry techniczne, serwis posprzedażowy, pomoc techniczna, warunki dostawy).

W kontekście powyższych uwag wprowadzających celem opracowania jest identyfikacja najważniejszych kosztów transakcyjnych na rynku zamówień publicznych z perspektywy zamawiającego i wykonawcy.

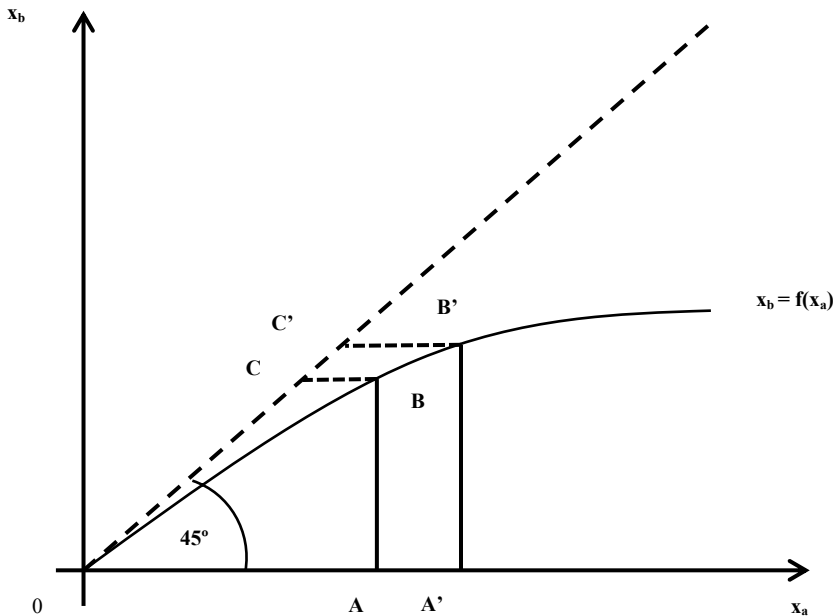
1. Istota kosztów transakcyjnych

Jednym z centralnych pojęć nowej ekonomii instytucjonalnej są koszty transakcyjne, które zdaniem R. Coase'a [1937, s. 388] można zdefiniować jako koszty związane z negocjowaniem i realizacją kontraktu poprzez rynek. Koncepcja kosztów transakcyjnych opiera się na kilku założeniach [Gancarczyk, 2002; Gorynia, 1998]. Po pierwsze za jednostkę analizy przyjęto transakcję i uznano, że generuje ona koszty związane z ich zawieraniem i realizacją. Po drugie do rozważań wprowadzono koszty informacji i przyjęto, że dostęp do niej nie jest jednakowy dla poszczególnych stron transakcji (asymetria informacji). Po trzecie uznano kontrakty za niekompletne, gdyż nie jest możliwe doprecyzowanie wszystkich warunków, a przez to występuje zagrożenie oportunistycznym zachowaniem stron. Po czwarte uznano instytucje, obok efektywności ekonomicznej, za wyznacznik ludzkiego działania.

Koszty transakcyjne są więc związane z poszukiwaniem przedmiotu i partnerów transakcji, w tym znajdowaniem najlepszych okazji, sprawdzeniem jej warunków, zawieraniem kontraktów, ich realizacją i nadzorem nad nimi, a niekiedy również dochodzeniem swoich praw. Tę kategorię kosztów można zatem w pewnym stopniu utożsamiać z kosztami procesu zbierania i przetwarzania informacji. Koszty transakcyjne mogą wystąpić zarówno przed (*ex ante*), jak i po (*ex post*) zawarciu kontraktu. Pierwsza grupa to koszty przygotowywania transakcji związane na przykład z projektowaniem, negocjowaniem i zabezpieczaniem zawieranych kontraktów. Druga grupa kosztów jest związana z realizacją i nadzorowaniem kontraktów i obejmuje chociażby: tworzenie struktur zarządzania, monitorowanie, adaptację, gwarancje, re negocjacje kontraktów, utworzenie i utrzymanie instytucji rozjemczych. Obie kategorie kosztów są względem siebie często współzależne, gdyż im lepiej i pełniej zostanie sformułowany kontrakt (wyższe koszty transakcyjne *ex ante*), tym rzadziej wystąpi konieczność re negocjacji kontraktu i dochodzenia swoich praw (niższe koszty transakcyjne *ex post*) i odwrotnie: jeśli kontrakt nie będzie zbyt dobrze przygotowany (niższe koszty transakcyjne *ex ante*), to będziemy zmuszeni do podjęcia działań związanych z jego zmianą oraz dochodzeniem swoich praw (wyższe koszty transakcyjne *ex post*) [Wilkin, 2012].

Z. Staniek [2017] oraz S. Durlauf i M. Fafchamps [2004] twierdzą, że wysokość kosztów transakcyjnych jest determinowana przede wszystkim siedmioma czynnikami: (1) liczbą uczestników zawieranych kontraktów, (2) strukturą rynkową (konkurencja, monopol), (3) charakterystyką zasobów i aktywów wykorzystywanych w transakcjach, (4) rodzajem zawieranych kontraktów, (5) zakresem niepewności postępowania partnerów transakcji (6), systemem praw własności oraz (7) poziomem kapitału społecznego.

M. Garbicz i Z. Staniek [2009] do modelowego przedstawienia kosztów transakcyjnych wykorzystali koncepcję funkcji transakcji o właściwościach zbliżonych do funkcji produkcji. W ujęciu graficznym (rys. 1) wielkość kosztów transakcyjnych jest przedstawiana jako przyczyna rozbieżności między planowaną przez dostawcę wielkością produkcji (x_a) a produkcją rzeczywiście zrealizowaną i akceptowaną przez nabywcę (x_b). Sytuację zgodności między różnymi wielkościami produkcji planowanej i zrealizowanej, w której nie występują koszty transakcyjne, obrazuje linia poprowadzona pod kątem 45° . Planowanej wielkości produkcji (odcinek $0A$) odpowiada wielkość produkcji nabywanej (odcinek AB). Funkcja transakcji ($x_b = f(x_a)$) rośnie w tempie malejącym, a jej spłaszczanie w miarę wzrostu liczby dokonywanych transakcji świadczy o malejącym produkcie krańcowym transakcji (dx_b/dx_a). Jednocześnie rosną koszty transakcyjne mierzone jako odległość między linią 45° a funkcją transakcji. Odcinek $B'C'$ jest bowiem większy od odcinka BC . Wzrost kosztów transakcyjnych może w tym przypadku wynikać chociażby z konieczności zwiększenia zakresu monitorowania lub kontroli jakości produktów kontraktu.



Rys. 1. Funkcja transakcji i koszty transakcyjne

Źródło: Garbicz, Staniek [2009, s. 36].

2. Zamówienie publiczne w polskim prawie

Ustawa Prawo zamówień publicznych określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych. W myśl jej zapisów pod pojęciem zamówień publicznych należy rozumieć umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane. Zamawiającym może być zarówno osoba fizyczna, osoba prawna, jak i jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, które są obowiązane do stosowania ustawy [Ustawa Prawo zamówień publicznych].

Podmiotami zobowiązanymi do stosowania ustawy są:

1. Jednostki sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych.
2. Inne, niż określone w pkt 1, państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej.
3. Inne, niż określone w pkt 1, osoby prawne, utworzone w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego, jeżeli podmioty, o których mowa w tym przepisie oraz w pkt 1 i 2, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio przez inny podmiot:
 - a) finansują je w ponad 50%,
 - b) posiadają ponad połowę udziałów albo akcji,
 - c) sprawują nadzór nad organem zarządzającym,
 - d) mają prawo do powoływania ponad połowy składu organu nadzorczego lub zarządzającego
- o ile osoba prawna nie działa w zwykłych warunkach rynkowych, jej celem nie jest wypracowanie zysku i nie ponosi strat wynikających z prowadzenia działalności.

W ustawie zawarto katalog wyłączeń przedmiotowych, co do których nie stosuje się procedur wyznaczonych ustawą. Oznacza to, że wprawdzie zamówienie udzielane przez zamawiającego wciąż jest zamówieniem publicznym – z uwagi na publiczny charakter podmiotu, który go udziela – podmiot ten jednak nie ma obowiązku stosowania przepisów ustawy. Jednym z najczęściej stosowanych wyłączeń jest art. 4 pkt 8 ustawy, zgodnie z którym ustawy nie stosuje się do zamówień i konkursów, których wartość nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 30 000 euro. Co istotne, średni kurs złotego w stosunku do euro stanowiący podstawę przeliczania wartości zamówień publicznych jest narzucony odgórnie w drodze rozporządzenia.

Wszczęcie i przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego ma na celu uzyskanie przez zamawiającego najkorzystniejszej oferty na roboty budowlane, usługi lub dostawy. Najkorzystniejszą ofertą, w myśl ustawy, jest oferta:

- 1) która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny lub kosztu i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego, w szczególności w przypadku zamówień w zakresie działalności twórczej lub naukowej, których przedmiotu nie można z góry opisać w sposób jednoznaczny i wyczerpujący lub która najlepiej spełnia kryteria inne niż cena lub koszt, gdy cena lub koszt są stałe,
- 2) z najniższą ceną lub kosztem, gdy jedynym kryterium oceny jest cena lub koszt.

Za ofertę najkorzystniejszą uznaje się taką, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny lub kosztu i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia, albo ofertę z najniższą ceną lub kosztem, w przypadku gdy jedynym kryterium jest cena lub koszt. Zgodnie z art. 91 ust. 2 p.z.p. kryteriami oceny ofert są cena lub koszt oraz inne wskaźniki odnoszące się do przedmiotu zamówienia, tj. [Skubiszak-Kalinowska i Wiktorowska, 2018]:

1. Jakość, w tym parametry techniczne oraz właściwości estetyczne i funkcjonalne.
2. Aspekty społeczne, w tym integracja zawodowa i społeczna, dostępność dla osób niepełnosprawnych lub uwzględnianie potrzeb użytkowników.
3. Aspekty środowiskowe, w tym efektywność energetyczna przedmiotu zamówienia.
4. Aspekty innowacyjne.
5. Organizacja, kwalifikacje zawodowe i doświadczenie osób realizujących zamówienie, w sytuacji gdy mogą mieć istotny wpływ na jakość.
6. Usługi posprzedażowe oraz pomoc techniczna, warunki dostawy, np. termin, sposób dostawy oraz czas lub okres realizacji dostawy.

Zamawiający, dokonując wyboru najkorzystniejszej oferty, wybiera zatem ofertę:

1. O najlepszej relacji jakości i ceny – wykonawcy konkurują wówczas zarówno ceną, jak i jakością.
2. O najwyższej jakości możliwej do uzyskania przy danej cenie lub koszcie – wykonawcy konkurują wówczas jakością.
3. Najtańszą – wykonawcy konkurują wyłącznie ceną.

3. Identyfikacja kosztów transakcyjnych na polskim rynku zamówień publicznych

W tabeli 1 zestawiono główne koszty transakcyjne dla obu stron transakcji realizowanej w ramach zamówienia publicznego, tj. zamawiającego i wykonawcy. Przypisano je również do kategorii kosztów transakcyjnych według kryteriów czas realizacji oraz oszacowano znaczenie poszczególnych kosztów dla sytuacji finansowej podmiotu oraz ryzyko jego wystąpienia. Wykorzystano do tego celu trzystopniową skalę: małe, średnie, duże.

Głównymi kosztami dla zamawiającego przed zawarciem transakcji są koszty związane z wszczęciem i przeprowadzeniem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, a także określeniem warunków oraz zawarciem kontraktu. Wszczęcie postępowania wiąże się zwykle z koniecznością realizacji takich działań, jak: analiza potrzeb, realizowana zarówno przez sam podmiot, jak i podmioty zewnętrzne (doradztwo), specyfikacja istotnych warunków zamówienia, sporządzenia ogłoszenia dotyczącego zamówienia publicznego oraz jego ogłoszenia na tablicy ogłoszeń i stronie internetowej, a w przypadku dużej wartości zamówienia również w Biuletynie Zamówień Publicznych, Dzienniku Urzędowym UE czy w prasie ogólnopolskiej. Znaczenie tych kosztów dla zamawiającego może być w zależności od wielkości i stopnia złożoności zamówienia małe lub średnie, a ryzyko wystąpienia duże. Przeprowadzając postępowanie o udzielenie zamówienia, zamawiający pokrywa koszty związane z powołaniem i pracą komisji przetargowej, analizą ofert od potencjalnych wykonawców, wyborem najkorzystniejszej oferty oraz poinformowaniem zainteresowanych stron o wyniku postępowania. Znaczenie tych kosztów dla zamawiającego jest zwykle małe, a ryzyko występowania duże. Ostatnią grupą kosztów *ex ante* są koszty określenia warunków i zawarcia umowy, związane przede wszystkim z koniecznością zaangażowania pracowników oraz konsultantów zewnętrznych (opinie, doradztwo itp.). Ich znaczenie dla zamawiającego jest małe, a ryzyko wystąpienia duże.

Wśród kosztów transakcyjnych *ex post* dla zamawiającego można zidentyfikować koszty związane z: monitorowaniem, mierzaniem, zachowaniami oportunistycznymi, egzekwowaniem zapisów umów, ewentualnym ich renegecjowaniem i dochodzeniem swoich praw oraz rozliczeniem i pośrednictwem finansowym. Koszty monitorowania wynikają głównie z konieczności nadzorowania wykonawcy przez zamawiającego. Jest to niezbędne ze względu na konieczność zapewnienia zbieżności działań obu stron kontraktu, a więc ograniczenia bodźców negatywnych i wspierania pozytywnych. Rola kosztów monitorowania dla zamawiającego jest średnia, a ryzyko wystąpienia duże. Pro-

ces monitorowania obejmuje także mierzenie jakości realizowanych dostaw lub usług oraz oszacowanie produktywności wykonawcy. Koszty tego rodzaju działań są zwykle małe, a ryzyko wystąpienia duże. Średnim znaczeniem i ryzykiem wystąpienia cechują się koszty związane z potencjalnymi zachowaniami oportunistycznymi wykonawców. Wynikają one z niepewności zamawiającego co do postaw oraz zachowań drugiej strony transakcji. Głównym problemem w tego rodzaju sytuacjach jest interpretowanie zapisów kontraktu w interesie wykonawcy, głównie przez świadome zniekształcanie informacji. Przeciwdziałanie zachowaniom oportunistycznym jest jednym z elementów procesu egzekwowania zapisów umowy. Koszty z tym związane mają średnie znaczenie dla zamawiającego, średnie jest również ryzyko ich wystąpienia. W przypadku wystąpienia niezgodności efektów pracy wykonawcy z warunkami umowy konieczne jest renegotjowanie warunków umowy i ewentualne dochodzenie praw przez zamawiającego. Choć szanse wystąpienia tych zdarzeń są przeważnie małe, to ze względu na wysoką czaso- i kosztochłonność ich znaczenie dla zamawiającego jest średnie. Małym znaczeniem dla sytuacji finansowej zamawiającego i dużym ryzykiem wystąpienia cechują się natomiast koszty związane z rozliczeniami i pośrednictwem finansowym.

Kosztami transakcyjnymi *ex ante* dla wykonawcy będą koszty związane z przygotowaniem i złożeniem oferty (analiza ogłoszenia i potencjału wewnętrznego wykonawcy, przygotowanie oferty przez pracowników i konsultantów, złożenie oferty, opłacenie wadium itp.) oraz zawarciem umowy (sprawdzenie, opiniowanie, ewentualna weryfikacja umowy). Ryzyko wystąpienia obu kategorii kosztów jest duże, a znaczenie dla wykonawcy małe lub średnie. Kosztami wykonawcy, które mogą wystąpić zarówno przed, jak i po realizacji transakcji, są koszty związane z: uwiarygodnieniem, informacją i mierzeniem. Proces uwiarygodnienia wykonawcy ma na celu uzyskanie aprobaty jego działań przez zamawiającego. Obejmuje on działania związane z sygnalizowaniem otoczeniu dobrej reputacji wykonawcy, np. poprzez: certyfikacje, akredytacje, referencje, rankingi i konkursy, zarządzanie marką, gwarancje. Ich znaczenie oraz ryzyko wystąpienia są średnie. Koszty informacji wiążą się z koniecznością pozyskania danych, ich przetworzeniem i analizą. Dzięki temu możliwe będzie racjonalne podejmowanie decyzji oraz nadzór nad jej realizacją. Ważne są także działania związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Koszty mierzenia dotyczą natomiast procesu pomiaru jakości i produktywności oraz prowadzenia rachunku ekonomicznego. Znaczenie obu tych kategorii kosztów dla wykonawcy jest średnie, a ryzyko ich wystąpienia duże. Duże znaczenie dla przedsiębiorstwa wykonawcy oraz ryzyko wystąpienia mają dwa kolejne rodzaje kosztów transakcyjnych

ex post, tj.: dostosowanie, a niekiedy stworzenie i utrzymanie systemu organizacyjnego niezbędnego do realizacji kontraktu z zamawiającym oraz realizacja umów z pracownikami wykonawcy zatrudnionymi dla realizacji produktów zamówienia publicznego. Małym znaczeniem i średnim ryzykiem wystąpienia cechują się natomiast koszty *ex post* związane z wystąpieniem straty rezydualnej. Są to typowe koszty wynikające z relacji agencyjnej występującej między zamawiającym a wykonawcą. Można do nich zaliczyć chociażby koszty powstające w wyniku ograniczenia uprawnień decyzyjnych wykonawcy czy koszty rewizji sprawozdań finansowych. Średnim znaczeniem i ryzykiem wystąpienia cechują się natomiast koszty transakcyjne *ex post* związane z egzekwowaniem zapisów umowy. Przeważnie zamawiający ma bowiem większą siłę przetargową od wykonawcy, w konsekwencji czego może próbować ją wykorzystać, modelując kontrakt w sposób skrajnie korzystny dla siebie, a pomijając interesy drugiej strony. Ostatnią kategorią kosztów wykonawcy są koszty rozliczeń i pośrednictwa finansowego. Ich znaczenie dla rachunku ekonomicznego wnioskodawcy jest przeważnie małe, a ryzyko wystąpienia duże.

Tabela 1. Główne koszty transakcyjne obu stron zamówienia publicznego

Strona zamówienia publicznego	Nazwa kosztu transakcyjnego	Rodzaj kosztu transakcyjnego	Znaczenie kosztu dla strony zamówienia	Ryzyko wystąpienia
Zamawiający	Wszczęcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego	<i>Ex ante</i>	Małe lub średnie	Duże
	Przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego	<i>Ex ante</i>	Małe	Duże
	Określenie warunków i zawarcie umowy	<i>Ex ante</i>	Małe	Duże
	Monitorowanie	<i>Ex post</i>	Średnie	Duże
	Mierzenie	<i>Ex post</i>	Małe	Duże
	Zachowania oportunistyczne	<i>Ex post</i>	Średnie	Średnie
	Egzekwowanie zapisów umowy	<i>Ex post</i>	Średnie	Średnie
	Renegocjacje i dochodzenie swoich praw	<i>Ex post</i>	Średnie	Małe
	Rozliczenia i pośrednictwo finansowe	<i>Ex post</i>	Małe	Duże
Wykonawca	Przygotowanie i złożenie oferty	<i>Ex ante</i>	Średnie	Duże
	Zawarcie umowy	<i>Ex ante</i>	Małe	Duże
	Uwiarygodnienie	<i>Ex ante i ex post</i>	Średnie	Średnie
	Informacja	<i>Ex ante i ex post</i>	Średnie	Duże
	Mierzenie	<i>Ex ante i ex post</i>	Średnie	Duże
	Dostosowanie systemu organizacyjnego	<i>Ex post</i>	Duże	Duże
	Realizacja umów z pracownikami	<i>Ex post</i>	Duże	Duże
	Strata rezydualna	<i>Ex post</i>	Małe	Średnie
	Egzekwowanie zapisów umowy	<i>Ex post</i>	Średnie	Średnie
	Rozliczenia i pośrednictwo finansowe	<i>Ex post</i>	Małe	Duże

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Występowanie kosztów transakcyjnych na rynku zamówień publicznych przekłada się na kształtowanie efektywności ekonomicznej podmiotów biorących udział w transakcjach. Należą one zarówno do sektora prywatnego (przedsiębiorstwa), jak i publicznego (samorządy terytorialne, urzędy centralne, instytucje publiczne). W konsekwencji pojawia się kwestia przeczalności kosztów transakcyjnych, najpierw na podmiot dysponujący aktualnie mniejszą siłą przetargową, a docelowo na klientów oraz podatników. W tym przypadku mamy zatem do czynienia z powstawaniem swoistych kosztów zewnętrznych wpływających na funkcjonowanie całego systemu społeczno-gospodarczego. W konsekwencji pojawia się konieczność optymalizacji kontraktów. Według S. Mastena [2000] aby tego dokonać, należy obok dotrzymania zobowiązań umownych i dobrowolnego poddawania się sankcjom legalnym wprowadzić trzy zasady:

1. Transfer ryzyka do podmiotów o niższej awersji do ryzyka.
2. Stworzenie systemu bodźców motywujących strony kontraktu do podjęcia konkretnych działań lub ujawnienia posiadanych informacji.
3. Ograniczenie do minimum kosztów transakcyjnych, głównie *ex post* związanych z egzekucją zobowiązań kontraktowych.

W realizacji trzeciej z wymienionych zasad ważną rolę powinno odgrywać państwo, które jest w stanie określić prawa własności niższym kosztem niż inne podmioty, np. duże grupy społeczne tworzące organizacje. Niezbędne jest chociażby podniesienie sprawności i efektywności wymiaru sprawiedliwości. Interwencja sądów dotycząca regulowania umów może bowiem doprowadzić do skorygowania niektórych zawodności rynku, a w konsekwencji do obniżenia kosztów transakcyjnych. Wspomnianymi zawodnościami mogą być chociażby: efekty zewnętrzne (skutek umowy narusza porządek publiczny lub obowiązek ustawowy), asymetria informacji (wskutek oszustwa, nieujawnienia informacji, błędu), monopole sytuacyjne (zawarcie umowy z powodu konieczności). Konieczne wydaje się także rozbudowanie systemu arbitrażu, który może pełnić ważną rolę w rozstrzyganiu sporów wynikających z umowy, dotyczących chociażby przeciwdziałania ujemnym skutkom zachowań oportunistycznych.

Literatura

Coase R. (1937), *The Nature of the Firm*, "Economica", No. 6, s. 386-406.

Cooter R., Ulen T. (2009), *Ekonomiczna analiza prawa*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.

- Durlauf S., Fafchamps M. (2004), *Social Capital*, "NBER Working Paper", No. 10485.
- Gancarczyk M. (2002), *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6, s. 78-94.
- Garbicz M., Staniek Z. (2009), *Mikroekonomia. Problemy zawodności rynku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Menedżerskiej, Warszawa.
- Gorynia M. (1998), *Pośrednictwo w handlu zagranicznym a teoria kosztów transakcyjnych*, „Ekonomista”, nr 4, s. 443-468.
- Kowalska K. (2005), *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, s. 45-64.
- Masten S. (2000), *Transaction-cost Economics and the Organization of Agricultural Transactions*, "Advances in Applied Microeconomics", nr 9, s. 173-195.
- Skubiszak-Kalinowska I., Wiktorowska E. (2018), *Prawo zamówień publicznych. Komentarz aktualizowany*, Opublikowano: LEX/el. 2018.
- Sobańska I. (2011), *Zmiany w rachunkowości zarządczej w kontekście teorii kosztów transakcyjnych*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, nr 249, s. 35-46.
- Staniek Z. (2017), *Ekonomia instytucjonalna*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Surowiec A. (2015), *Teoria kosztów transakcyjnych a system kontroli zarządczej*, „Studia Ekonomiczne”, nr 224, s. 220-228.
- Ustawa z dnia 29.01.2004 r. Prawo zamówień publicznych. Dz.U. z 2017 r. poz. 1579.
- Wilkin J. (2012), *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

TRANSACTION COSTS OF PUBLIC PROCUREMENT

Summary: The purpose of the work is to identify the main transaction costs on the public procurement market. Transaction costs for the ordering party result mainly from: initiation and conduct of public procurement proceedings, determination of conditions and conclusion of the contract, monitoring, measuring, opportunistic behavior, enforcement of contract provisions, renegotiation of contracts and enforcement of their rights, as well as settlement and financial intermediation. For the contractor, the transaction costs relate to: preparation and submission of the offer, conclusion of the contract, credibility, information, measurement, adjustment of the organizational system, performance of contracts with employees, residual loss, enforcement of the contract, billing and financial intermediation. An important role in the process of reducing transaction costs should be played by the public sector, for example by increasing the efficiency of the judicial apparatus and the development of arbitration.

Keywords: contract, transaction costs, public order, polish legal system.