

Kontraktowanie i koszty transakcyjne w partnerstwie publiczno-prywatnym.

Ujęcie w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej

Lechośław Rojewski, mgr, doktorant Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN, Akademia Morska w Gdyni

Wstęp

Partnerstwo publiczno-prywatne staje się w coraz większym stopniu alternatywą dla tradycyjnego modelu finansowania i dostarczania usług infrastrukturalnych do sektora publicznego. Rządy dążące do zmniejszenia wydatków budżetowych, obniżenia możliwości wykorzystania kredytów i świadome faktu, że firmy sektora prywatnego są w stanie dostarczać usługi po niższych kosztach, wprowadzają PPP jako dodatkowy model finansowania inwestycji infrastrukturalnych. PPP pozwala także zwiększyć możliwości inwestycyjne państwa, a więc to, co rządy mogą osiągnąć własnymi siłami, stojąc przed określonymi ograniczeniami budżetowymi oraz wobec braku zdolności do zarządzania projektem [Roger, 1999].

Partnerstwo publiczno-prywatne charakteryzuje się jasno sprecyzowanymi wymaganiami wobec partnera publicznego i prywatnego, przejrzystością i wykonalnością kontraktu w zakresie wydajności kosztów oraz przejrzystością procesu przetargowego. Sektor publiczny wyznacza cele do realizacji, sektor prywatny zaś generalnie odpowiedzialny jest za projektowanie, budowę oraz za zarządzanie, dążąc do minimalizacji kosztów. Kosztom transakcyjnym w PPP poświęcono dotychczas mało uwagi, dlatego w tym kontekście koszty te odnoszą się do kosztów związanych z ustanowieniem i utrzymaniem partnerstwa. Ścisłej, obejmują koszty doradztwa prawnego, finansowego i technicznego, które ponosi zarówno sektor publiczny, jak i prywatny na etapie przygotowania, wprowadzenia i eksploatacji projektu. Do kosztów transakcyjnych zaliczamy także: koszty organizacji i uczestnictwa w przetargu, koszty negocjacji kontraktu występujące między stroną publiczną a stroną — zwycięzcą przetargu, koszty monitorowania oraz przestrzegania warunków kontraktu przez sektor prywatny i koszty renegeacji kontraktu w czasie jego trwania [Dudkin, Väililä, 2005].

Panujący zarówno wśród przedstawicieli nauki [Torres, Pina, 2001]¹, jak i praktyków pogląd, że PPP wiąże się z „wysokimi” kosztami transakcyjnymi,

¹ Prezentują oni dowody w odniesieniu do USA, że monitorowanie działania partnera prywatnego w umowach typu PPP pociąga dodatkowe koszty, które wahają się między 3 a 25% wartości kontraktu.

nie został dotychczas udowodniony, gdyż — jak wcześniej już wspomniano — nie prowadzono systematycznych badań określających te koszty i nie analizowano czynników wpływających na ich powstanie.

Badania w ramach teorii niepełnych kontraktów przeprowadzone przez Väilä [2005] określiły warunki, które muszą zostać spełnione, aby PPP wskazywało na wyższą efektywność w stosunku do tradycyjnego sposobu finansowania inwestycji realizowanych przez sektor publiczny. Jednocześnie ze wzrostem liczby funkcjonujących PPP stało się możliwe oznaczenie wielkości oszczędności kosztów jedynie na etapie wprowadzania projektu realizowanego w modelu PPP [Leahy, 2005].

Celem artykułu jest próba ukazania wyznaczników kosztów transakcyjnych w kontraktach realizowanych w modelu Partnerstwa Publiczno-prywatnego.

1. Kontrakty a koszty transakcyjne — ujęcie teoretyczne

W ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej, wywodzącej się z opracowań R. Coase'a (1937 i 1960)² zasadniczą rolę odgrywa nurt zwany ekonomią kosztów transakcyjnych³. Ekonomia kosztów transakcji kładzie nacisk na problem kosztów transakcyjnych oraz ukazuje kwestie dotyczące realizowanych kontraktów (transakcji). W teorii ekonomii określa się koszty transakcyjne jako

koszty poszukiwań informacji, koszty zawarcia i monitorowania kontraktu [Rao, 2003],

koszty wprawiania w ruch systemu ekonomicznego [Arrow, 1969, s. 48]⁴,
najważniejszy zbiór cen w gospodarce [Benham A., Benham L., 2000].

Istotny z punktu widzenia kontraktu jest podział kosztów transakcyjnych zaproponowany przez Eggertsona [1990]. Dzieli koszty transakcji na:

- koszty *ex ante* związane z:
 - a) poszukiwaniem informacji o potencjalnych kontrahentach i ich cenach,
 - b) negocjacjami z sprzedawcami względnie nabywcami
 - c) sporządzeniem kontraktu;
- koszty *ex post* związane z:
 - a) monitorowaniem warunków zawartych w kontrakcie,
 - b) egzekwowaniu kontraktu.

Z podobnym podziałem kosztów transakcyjnych, związanych z procesem kontraktowania spotykamy się u Furubonta i Richtera [1997] i Williamsona [2000].

² Termin nowa ekonomia instytucjonalna została wprowadzona do obiegu przez O. Williamsona [1975]. Zostało to potwierdzone przez R Coasea [1998 i 1999].

³ Dwa pozostałe nurty to teoria praw własności skupiająca uwagę na aspektach motywacyjnych skutków praw własności oraz teoria agencji zwracająca uwagę na motywacyjne konsekwencje charakteru transakcji.

⁴ Tłumaczenie zaczerpnięto z [Iwanek, Wilkin, 1998].

W literaturze spotykamy trzy rodzaje kosztów transakcyjnych [Kowalska, 2005], tj.:

- rynkowe koszty transakcyjne dotyczące wymiany rynkowej,
- menedżerskie koszty transakcyjne dotyczące wymiany wewnątrz firmy,
- polityczne koszty transakcyjne związane z zmianami zachodzącymi w otoczeniu instytucjonalnym.

Każda z wymienionych powyżej kategorii cechuje się zarówno kosztami transakcyjnymi stałymi (budowa konstrukcji instytucjonalnej), jak i kosztami transakcyjnymi zmiennymi (związanymi z liczbą transakcji).

Pierwszym ekonomistą, który uczynił z transakcji (kontrakt) podstawową kategorię analizy był J. R Commons (przedstawiciel tradycyjnej ekonomii); twierdził on, że przez transakcje powstają podstawowe relacje zachodzące w gospodarce, a więc porządek, wzajemne korzyści oraz konflikty [Commons, 1934].

W rozumieniu O. Williamsona [1985, s. 1 (**brak w bibliografii**)] (przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej)

transakcja powstaje wtedy gdy dobra lub usługa przekracza zaznaczoną technicznie granicę.

Williamson przyjmuje, iż transakcja zachodzi także wewnątrz organizacji,

gdzie dobra i usługi przechodzą przez takie właśnie techniczne (ale nie organizacyjne) określone granice [Iwanek, Wilkin, 1998].

Rozumienie transakcji przez Williamsona, traktującego je jako relacje łączące jednostki, jest odmienne od Commonsa, mówiącego o regułach funkcjonowania ludzi jako grup ekonomicznych. Transakcja zatem w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej to fundament wszystkich

relacji łączących jednostki [Marianiński, 2006],

to przeniesienie praw i/lub obowiązków między stronami czy też największa jednostka aktywności gospodarczej w kontaktach między dwoma lub więcej podmiotami gospodarczymi, która nie może zostać podzielona [Rao, 2003]. Transakcja mająca wyraźnie zarysowaną strukturę, w której strony biorą na siebie konkretne zobowiązania nazywana jest kontraktem [Kowalska, 2005]. Rao [2003] definiuje kontrakt jako zespół porozumień na piśmie lub w innej formie, który określa powinności stron zawierających umowę⁵. Natomiast Furubotn i Richter [1991, s. 19] określają kontrakt jako dwustronną transakcję, gdzie uczestnicy występujący wyrażają zgodę na pewne zobowiązania.

⁵ Słowo używane zamiennie do słowa kontrakt.

Oprócz porozumienia się stron w sprawie swoich relacji (planowanie relacji), istnienie legalnych sankcji (prawne egzekwowanie) jest uznane za charakterystyczną cechę kontraktu⁶.

Kontrakt może odnosić się także do transakcji zawieranych w przyszłości, może być w istocie jednorazowy lub powtarzalny. Kontrakt często nadaje aktom wymiany trwałą i strukturalny charakter. Ramy kontraktu często wpływają na wysokość kosztów transakcyjnych, a także warunkują zachowanie podmiotów [Ząbkowicz, 2003]. Masten [2000] prezentuje trzy istotne argumenty dotyczące kontraktowania stanowiące uzupełnienie zobowiązań kontraktowych: wykreowanie określonych bodźców, które pobudzałyby kontrahentów do podjęcia działań w kierunku realizacji kontraktu, przeniesienie ryzyka na stronę, która nie ma awersji do ryzyka, oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych *ex post* dotyczących egzekucji warunków zawartych w kontrakcie. PPP dotyczy zawierania kontraktów między sektorem publicznym a sektorem prywatnym w warunkach niedoskonałej informacji [Parker, Hartley, 2002]. Postępowanie, które doprowadza do zawarcia kontraktu (etap *ex ante*), jest często długie i mozolne. Związane jest to z posiadaniem przez strony niepełnej informacji, często prowadzącej do źle sformułowanych kontraktów, a tym samym do ponoszenia wyższych kosztów. Problematyką odnoszącą się do formułowania kontraktów zajmuje się teoria agencji⁷, gdzie

jeden podmiot jest zależny od działalności drugiego podmiotu, któremu zleca pewne zadanie do wykonania [Iwanek, Wilkin, 1998, s. 121].

W teorii agencji dominują dwa kierunki. Pierwszy posługujący się modelami matematycznymi przy tworzeniu kontraktów zwany „pryncypał — agent”. Typowymi przedstawicielami powyższej teorii są Jensen i Meckling [1976], którzy uważają, że

związek agencyjny jest kontraktem, w którym jedna lub więcej osób bądź jednostek (pryncypałów) zatrudnia inne osoby lub jednostki (agentów) do wykonywania określonych zadań lub transakcji w ich imieniu, opartych na przekazaniu władzy i podejmowaniu decyzji [Rao, 2003, s. 36].

Agent maksymalizuje funkcję użyteczności pryncypała, przejmując zleczone przez niego, określone zadania, a jednocześnie posiadając wystarczającą wiedzę na jego temat. Pryncypał kierując się własnym dobrem, będzie motywował agenta do działania zgodnego z jego interesem, wiedząc, że cele agenta nie pokrywają się z jego celami.

⁶ Tłumaczenie zaczerpnięto z [Iwanek, Wilkin, 1998].

⁷ Teorią agencji zajmowali się m.in. M Jensen (1983), S. Ross (1973), W. Meckling (1976).

Drugi kierunek w teorii agencji to pozytywna teoria agencji bazująca na zagadnieniach empirycznych warunkujących tworzenie i monitorowanie kontraktów. Pomimo występujących różnic oba kierunki skupiają swoją uwagę na zagadnieniach dotyczących formułowania kontraktów między jednostkami, dla których interes własny jest najważniejszy. Teoria agencji bazuje na dwóch podstawowych założeniach: asymetrii informacji i, jak wspomniano powyżej, nieidentycznych funkcjach celu pryncypała i agenta. Kiedy strony umowy dysponują asymetryczną i niedoskonałą informacją podczas zawierania kontraktów to taka umowa nie może być optymalna w sensie „całkowitej” informacji. Występowanie asymetrycznej informacji to

stwierdzenie istnienia obiektywnego braku informacji — ograniczonego zresztą do jednej strony wymiany [Iwanek, Wilkin, 1998, s. 63],

a także jeden z zasadniczych składników transakcji rynkowych [Arrow, 1986]. W kontekście PPP mówimy o sytuacji, gdzie rząd jako strona kontraktu posiada informacje odnoszące się do kosztu dostawy usługi przez stronę prywatną, natomiast druga strona taką wiedzę nie dysponuje. Niedoskonała informacja umożliwia stronom działania oportunistyczne z wykorzystaniem zaistniałej asymetrii w dostępie do informacji (np. rzeczywistych kosztów). Oportunizm odnoszący się do

niepełnej lub zaburzonej jawności informacji, w szczególności do wysiłków obliczonych na wprowadzenie w błąd, zamaskowanie lub zmylenie [Williamson, 1985, s. 47–48]

w transakcjach staje się zagrożeniem szczególnie, gdy mamy do czynienia ze „specyficznymi aktywami”. Specyficzność aktywów jest podkreślana przez Williamsona i innych jako podstawowy warunek wstrzymania zawierania kontraktów [Williamson, 1985; Hart, Moore, 1990]. Inwestycja w aktywa w celu wypełnienia warunków kontraktu może prowadzić do sytuacji, w której jedna z stron zachowuje się oportunistycznie, szczególnie kiedy kontrakt podlega renegocjacji [Parker, Hartley, 2002]. Często strona ponosząca nakłady na inwestycje nie odzyskuje ich w pełni (koszty utopione), chyba że kontrakt będzie kontynuowany lub odnowiony. Kiedy strona nie decyduje się na inwestowanie w aktywa z powodu ryzyka związanego z eksploatacją po zamknięciu kontraktu, towary lub usługi mogą być dostarczane poniżej optymalnych kosztów (z punktu widzenia dobrobytu społecznego).

Jednym z możliwych rezultatów jest sytuacja, w której *ex ante* konkurencja na etapie zawierania umowy *ex post* staje się niedoskonale konkurencyjnym lub monopsonicznym rynkiem lub bilateralnym monopolem.

Zawarcie kompletnego kontraktu, uwzględniającego wszelkie działania oportunistyczne jak i skutki dla stron, jest skomplikowane. Kontrakty PPP są umowami długookresowymi, trudnymi do zawarcia ze względu na występującą ograniczoną racjonalność i oportunizm [Moszoro, 2005]. Williamson uważa, iż

ze względu na ograniczoną racjonalność⁸ ludzi, kontrakty występujące w gospodarce rynkowej są niepełne⁹. Podkreśla złożoność i specyficzność relacji rynkowych ze względu na skomplikowane otoczenie, w którym występują. Ta złożoność prowadzi do zawierania niepełnych kontraktów, a także do niedoinwestowania z obawy przed *ex post* opóźnieniami w realizacji kontraktu. Ponośzenie dużych nakładów inwestycyjnych przez jedną stronę umowy może wyzwać bardziej zdecydowane *ex post* stanowisko w negocjacjach przez drugą stronę, która chce przejąć część zysku wygenerowanego przez inwestycję. Kontrakty niepełne zazwyczaj nie chronią w pełni stron przed zachowaniami oportunistycznymi. Niepełne kontrakty długoterminowe preferowane przez Demsetza, przedstawiciela teorii praw własności, dostarczają również trudności związanych z realizacją kontraktów. Związane jest to z tym, iż wygrywający oferent może dążyć do osiągnięcia korzystnych warunków na drodze powtórnych negocjacji. Istotne wydaje się także występowanie ograniczonej racjonalności, będącej odzwierciedleniem ograniczonych możliwości poznawczych człowieka, czyli zdolności do zdobywania, gromadzenia i przetwarzania informacji przez jednostkę [North, 1990]. Skutkiem ograniczonej racjonalności i oportunistyzmu jest ryzyko, że jedna ze stron umowy będzie wykorzystywała swoją przewagę w dziedzinie informacji. Williamson opisał to jako

poszukiwanie własnego interesu metodą podstępu [Williamson, 1996, s. 6]¹⁰.

Wynikiem zachowania oportunistycznego może być negatywna selekcja (*adverse selection*), *ex ante* wybór gorszej opcji, lub ryzyko nadużycia (*moral hazard*), rosnące *ex post* ryzyko, że jedna ze stron będzie egzekwowała zapisy kontraktu na niekorzyść drugiej strony, np. zmiany w postanowieniach zostały wykorzystane przez zawierających kontrakt jako wytłumaczenie wzrostu cen lub zysków w kontrakcie rządowym [Parker, Hartley, 2002]. Jednym z sposobów obniżenia ryzyka zachowania oportunistycznego jest integracja pionowa¹¹, ale także własność bezpośrednia i kontrola, czy — jak nazywa to Williamson — „hierarchie”¹². Posługują się one adaptacją kooperacyjną¹³, gdzie

⁸ Nacisk na ograniczoną racjonalność kładzie ekonomia kosztów transakcyjnych.

⁹ Kontrakt niepełny — kontrakt, w którym istnieją „dziury” wynikające z kontraktu, *ab initio* albo z jego interpretacji *ex post*.

¹⁰ Rozwinięciem myśli Williamsona jest koncepcja stworzona przez Akerlofa [1970]. Autor, opisując rynek używanych samochodów w Stanach Zjednoczonych (zwanych potocznie w Ameryce lemonami), udowodnił, iż nierównomierny rozdział informacji pomiędzy stronami prowadzącymi interesy prowadzi do zaprzestania kontaktów, a w sensie globalnym do zaniku rynku.

¹¹ Technologiczne łączenie poszczególnych faz w ramach jednej firmy realizującej procesy gospodarcze. Korzyści wynikają z oszczędności i dostępu do technologii wiedzy czy umiejętności [Porter, 1992].

¹² Williamson przyjmuje trzy formy organizowania transakcji: organizowane przez rynek, hierarchiczne (relacje między partnerami) i formy hybrydowe (pośrednie). W zależności od wysokości kosztów transakcyjnych, struktury zasobów zaangażowanych, częstotliwości oraz stopnia niepewności decyduje się o przyjęciu danej formy dla transakcji.

¹³ Istotną rolę w mechanizmie adaptacyjnym odgrywają decyzje organizacyjne [Barnard, 1937].

partnerzy transakcji świadomie współpracują między sobą. Pociąga to za sobą koszty związane z zarządzaniem i administrowaniem zasobami. Zasoby stosowane w transakcji mogą być uniwersalne lub wyspecjalizowane¹⁴. Opierając realizację kontraktu na wyspecjalizowanych zasobach oraz akomodacji potencjału ludzkiego do warunków transakcji mamy do czynienia z przekształceniem konkurencji w bilateralny monopol [Iwanek, Wilkin, 1998].

Konsekwencją zastosowania wyspecjalizowanych zasobów jest uzależnienie stron kontraktu [Iwanek, Wilkin, 1998]. Uzależnienie, które występuje również w umowach PPP, pojawia się zazwyczaj po zawarciu umowy i przeprowadzeniu wyspecjalizowanych inwestycji, gdzie strony kontraktu nie mają swobody decyzji. Strony jednak nabywają praktykę w rozwiązywaniu konfliktów powstających w trakcie realizacji transakcji, a także nabierają wzajemnego zaufania do siebie. Jednakże zaufanie może okazać się niewystarczające do osiągnięcia efektywnego „partnerstwa”. Zdarzyć się może, że powinno zostać wsparte sankcjami i karami za niewłaściwe postępowanie [Grabher, 1993]. Innymi słowy musi być uzupełnione o mechanizmy, które biorą pod uwagę ryzyko związane ze źle ulokowanym zaufaniem. Kontrakt jest takim właśnie mechanizmem wspomaganym przez prawne zadośćuczynienie [Luhmann, 1979; Deakin, Wilkinson, 1998].

Jackson i Stainsby [2000] nazwali PPP

swoistą siecią łączącą sektor publiczny z sektorem prywatnym.

Powstające, więc konstrukcje kontraktów muszą uwzględniać wzajemne relacje stron. Sieci partnerstwa polegają na współpracy i wzajemnej zależności, w idealnym przypadku prowadzą do obustronnych korzyści, wspólnych celów i norm [Klijn, Koppenjan, 2000]. Uzależnienie może prowadzić również do przejścia przez jedną ze stron kontraktu korzyści realizowanych przez drugą stronę. Powoduje to, iż jeden z partnerów transakcji może mieć słabszą motywację do podejmowania inwestycji wyspecjalizowanych. Williamson mówi nawet o niebezpieczeństwie *ex post* próby narzucania niekorzystnych warunków dla drugiej strony pomimo wcześniej zawartej umowy. Wynika to — zdaniem Williamsona — z oportunistycznych zachowań podmiotów gospodarczych. Powstrzymanie się od inwestycji w zasoby wyspecjalizowane (zabezpieczenia przed oportunizmem), prowadzi do uniknięcia uzależnienia, ale jednocześnie pociąga za sobą zwiększenie kosztów produkcji. Jak już wspomniano, forma hierarchiczna transakcji, chociaż niesie określone koszty transakcyjne, to stanowi najlepszą ochronę przed oportunizmem. Warunki kontraktu dla firmy są istotne w przypadku, gdy zależy jej na dalszej kooperacji. Umowa, niezawierająca ważnych kwestii z punktu widzenia realizowanej

¹⁴ Termin wprowadzony przez Kleina, Crawforda i Alchiana [1978]. Wyspecjalizowanie pochodzi z miejsca gdzie się znajduje lub z posiadanych cech, np. ograniczonej przenośności do innych zastosowań [Iwanek, Wilkin, 1998].

inwestycji, skłania firmę do poszukiwania innych rozwiązań poza rynkiem, np. korzystania z przeróżnych układów praw własności i kontroli w ramach organizacji. Integracja w obrębie organizacji zabezpiecza realizację kontraktów, których struktura jest coraz bardziej skomplikowana [Ząbkowicz, 2003].

Transakcje (kontrakty) w nowej ekonomii instytucjonalnej są nierozdzielnie związane z kosztami transakcyjnymi, a ich zasadniczą funkcją jest ograniczenie kosztów transakcyjnych.

Zdaniem T. Gruszeckiego [2002], koszty transakcyjne to koszty redukcji niepewności, a nie samo unikanie niepewności. Znaczenie czynnika niepewności jest istotne w przypadku transakcji o strukturze hybrydowej¹⁵, pośredniej między rynkiem a hierarchią.

Koszty transakcji i koszty produkcji¹⁶ tworzą łącznie koszty ekonomiczne, które określają efektywność i zdolność instytucji do przetrwania. Zapewnienie niższych kosztów ekonomicznych stwarza szansę na istnienie instytucji ekonomicznych. Wysokość kosztów transakcyjnych ma więc istotne znaczenie dla efektywności inwestycji [Iwanek, Wilkin, 1998].

PPP — jak wcześniej wspomniano — tworzą sieć, która (będąc formą kontraktowania lokującą się między hierarchią a czystym rynkiem) umożliwi swobodny przepływ informacji, co prowadzi do niższych kosztów transakcyjnych poprzez istnienie wzajemnej korelacji. Zmiana wzorców zależności w czasie może być postrzegana jako wynikająca ze zmian w obustronnych interesach, celach i normach [Parker, Hartley, 2002].

Dotychczasowe rozważania co do teorii kontraktowania pozwalają na wyciągnięcie pierwszych wniosków dotyczących kontraktów w PPP.

Po pierwsze, kiedy występuje asymetryczna informacja rząd staje wobec wyboru pomiędzy celem osiągnięcia efektywności w dostawie usługi publicznej a celem wyekstrahowania części wypracowanej przewagi informacji.

Kontrakty PPP umożliwiają partnerom zaangażowanym w projekty budowy infrastruktury — czy to finansującym, budującym, czy eksploatującym — uwzględnienie różnych kosztów związanych z wybranymi inwestycjami lub wybranymi kontraktami. W przypadku inwestycji podmiot budujący weźmie pod uwagę koszty utrzymania mostu w ramach PPP, jednak niekoniecznie w ramach tradycyjnych zamówień publicznych. W przypadku kontraktów w ramach PPP podmiot budujący będzie przewidywał, jaki wpływ będzie miał jego kontrakt na negocjacje między sponsorem i operatorem infrastruktury, a niekoniecznie tak będzie w ramach tradycyjnych zamówień. Z tego powodu projekty PPP wydają się lepsze w kontekście przekazywania bodźców do oszczędności kosztowych związanych z cyklem życia obiektu; podmiot budujący i operator mają właściwe bodźce do minimalizowania kosztów związanych z cyklem życia. Jednakże istnieją obawy, że takie obniżanie kosz-

¹⁵ Kontrakty typu *joint ventures*, umowy franchisingu.

¹⁶ Czyli koszty transportu, transformacji i przechowywania produktów.

tów może się odbywać kosztem jakości. Istnieje zatem potrzeba kontrolowania jakości usług publicznych świadczonych w ramach PPP.

Po drugie — kontrakty są niepełne ze względu na konieczność wyboru między *ex post* prawem decyzji a *ex ante* wysiłkiem związanym z dokonywanym wyborem.

Istnieją koszty związane z próbami sporządzenia kompletnych kontraktów oraz opisanie projektu w taki sposób, aby jego cechy nie zmieniły się na późniejszym etapie. Koszty te można powiązać ze zmianami warunków makroekonomicznych lub z trudnościami przewidywania zmian celów, zakładanych przez różne strony. Projekt i wybór konkretnego kontraktu wiąże się również z inicjatywą leżącą po stronie agencji odpowiedzialnych za przyznawanie projektów publicznych. Dlatego też pomocna może tu być ostra konkurencja między wykonawcami — sposobem na to jest otwieranie rynków projektów publicznych. Innym wariantem uniknięcia nieskuteczności w wyborze kontraktów jest zmuszenie agencji do przedstawiania wiarygodnych dowodów dotyczących etapów stosowanych, aby zaprojektować cele projektu w sposób uwzględniający przyszłe szoki ekonomiczne.

2. Koszty transakcyjne w PPP

Istnieje kilka powodów, dla których koszty transakcyjne w PPP są wyższe w porównaniu z tradycyjnym dostarczaniem publicznych inwestycji infrastrukturalnych. Głównym źródłem wyższych kosztów transakcyjnych w PPP są:

- kontrakty długookresowe,
- struktury własnościowe,
- charakter finansowania,
- podział ryzyka.

Z powyższych powodów stopień niepełności kontraktów PPP jest wysoki, a próby jego obniżenia przyczyniają się do odpowiednio wysokich kosztów transakcyjnych [Dudkin, Väililä, 2005]. Dlatego też etap poszukiwań (składanie ofert, proces przetargowy), zawierania i monitorowania kontraktów długookresowych staje się etapem bardziej konsumującym zasoby niż tradycyjne zawierane krótkookresowe kontrakty, nakierowane na dostarczanie sektorowi publicznemu bardziej aktywów aniżeli usług. Negocjowanie kontraktów związane jest również z ponoszeniem wysokich kosztów transakcyjnych, nie ze względu na koszty usług doradztwa, ale z powodu niemożliwych do uniknięcia renegocjacji kontraktów ciągnących się latami (koszty nie ograniczają się tylko do etapu poprzedzającego przekazanie inwestycji). Domberger i Jensen [1997] podkreślają, iż czas trwania kontraktu (w przypadku PPP występują kontrakty długookresowe) w pośredni sposób daje początek kosztom transakcyjnym. Kontrakty długookresowe zmniejszają siłę dyscyplinującą strony *ex ante*, co powoduje wzrost prawdopodobieństwa kosztownej renegocjacji kontraktu.

Poza tym PPP jest ustanowione dla świadczenia usług publicznych, wykorzystując aktywa własne sektora prywatnego oraz zwiększając możliwość monitorowania kosztów. Dostarczanie większości usług jest stosunkowo trud-

ne do oceny i kontroli, szczególnie w zakresie jakościowym. Dlatego realizacja usług „własnych” przez sektor publiczny również wymaga kontroli jakości. Przepuszczalnym argumentem jest to, że prywatna własność aktywów sugeruje wyższe koszty kontroli dla sektora publicznego. Jeżeli aktywa byłyby własnością publiczną, to sektor publiczny stałby się gwarantem pożądanej jakości usług, w przeciwieństwie do przypadku, gdy aktywa są w rękach prywatnych. Dlatego utrzymanie pożądanej jakości usług jest związane z większymi kosztami w przypadku gdy aktywa pozostają w rękach prywatnych.

Bentz i inni określają PPP jako zdolność do zwierania kontraktów z jednym tylko agentem — konsorcjum — który buduje i eksploatuje infrastrukturę [Bentz i inni, 2002]. Bez PPP neutralny pod względem ryzyka podmiot budujący zawiera kontrakty, nie posiadając informacji — w konsekwencji należy mu zapłacić jedynie za oczekiwane koszty inwestycji. Natomiast, poinformowany operator otrzymuje rentę informacyjną (*information rent*) związaną z ujawnieniem kosztów eksploatacyjnych, która umożliwi mu przekazywanie bodźców podmiotowi budującemu. W ramach PPP konsorcjum podmiot budujący/operator ma na etapie zawierania kontraktu wiedzę o tym, czy inwestowanie w nową technologię może być pożyteczne; to powoduje, że może być przyznana renta informacyjna. Z drugiej strony zaletą PPP jest to, że aby uzyskać tę rentę informacyjną konsorcjum inwestuje „za darmo”. Głównym skutkiem jest to, że gdy koszt inwestycji jest niski, PPP jest lepsze (ponieważ pierwszy efekt przeważa); w przeciwnym wypadku PPP jest gorsze (ponieważ drugi efekt przeważa).

Wysokie koszty transakcyjne przyczyniają się także do zmniejszenia oszczędności wygenerowanych przez strukturę PPP. Oprócz ich bezpośredniego negatywnego wpływu na ekonomiczną i finansową użyteczność projektu wysoki koszt procedur przetargowych jest oczywistą przeszkodą dla przystąpienia potencjalnych oferentów do przetargu [Dudkin, Väililä, 2005]. Osłabia to siłę *ex ante* konkurencji, która w wielu sektorach infrastruktury i usług publicznych jest jedyną istniejącą formą współzawodnictwa. Niezdolność do opanowania siły *ex ante* konkurencji w celu osiągnięcia efektywności produkcyjnej obniży tworzoną przez PPP wartość dodaną (*value for money*)¹⁷. Oprócz tego, jak pokazuje teoria przetargów, konstrukcja procesu przetargowego — podobnie do unikania nieefektywności z powodu zмовы lub zachowania oportunistycznego — jest trudna szczególnie w przypadku kontraktów długookresowych.

Jedną z przyczyn braku empirycznych badań dotyczących kosztów transakcyjnych występujących w PPP jest nieposiadanie odpowiednich danych [por. Väililä, 2005]. Wynika to po pierwsze z ograniczonej ilości informacji na temat występujących kosztów, a po drugie — z niewielkiego doświadczenia w reali-

¹⁷ *Value for money* — opłacalność, „wartość dodana” — definiowana jako „optymalna kombinacja całościowego cyklu życia projektu z odpowiednim poziomem jakości, w której efekcie realizowane są oczekiwania użytkownika”.

zowaniu projektów PPP, szczególnie w perspektywie długoterminowej. Istnieje jednak określona liczba danych źródłowych, które można połączyć w celu otrzymania zbioru czynników i ich wysokości, wpływających na koszty transakcyjne PPP. Obejmują one etap tworzenia projektu, a więc: nazwę projektu, sektor działalności, wielkość kapitału, zamknięcie roku finansowego, czas dostawy (szacowany i właściwy), liczbę oferentów, koszty doradztwa finansowego, prawnego i technicznego, czas trwania kontraktu i możliwości wystąpienia refinansowania [Dudkin, Väililä, 2005].

Nie tylko brak dostępu do danych źródłowych, ale również ograniczona liczba metod empirycznych stosowanych do ich analizy stanowią podstawowy problem oceny kosztów transakcyjnych występujących w PPP. Dudkin i Väililä podjęli próbę oceny znaczenia różnych możliwych wyznaczników kosztów transakcyjnych za pomocą metody nieparametrycznej¹⁸. Analizowali jak koszty transakcyjne zmieniają się wraz z wprowadzaniem różnych wyznaczników takich jak sektor, rozmiar projektu itp. Wyklucza to oczywiście wyizolowanie jednostkowego wpływu każdego czynnika związanego z kosztami transakcyjnymi, ponieważ pozostałe w zaprezentowanym podejściu nie mogą zostać utrzymane na stałym poziomie.

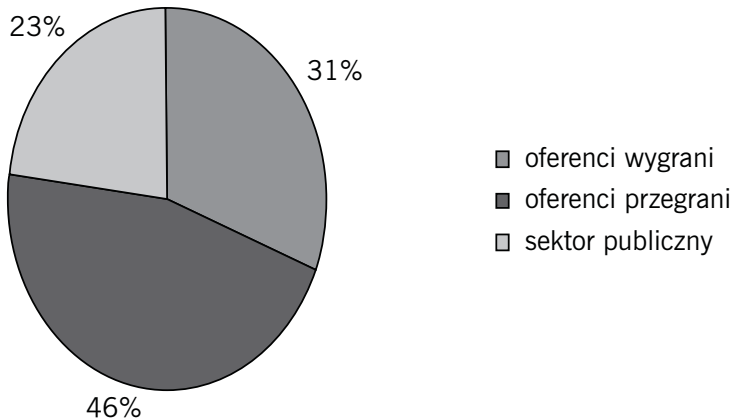
Jak wcześniej wspomniano, istnieją rzeczywiste dane dotyczące kosztów przetargów oraz kosztów negocjacji kontraktu, odnoszące się do sektora publicznego i wygrywającego oferenta. Istotne znaczenie mają także koszty przetargowe, odnoszące się do przegranych oferentów, które są niezbędne do oszacowania całkowitych kosztów transakcyjnych.

Dudkin i Väililä opierają wysokość kosztów przegranych uczestników przetargu na bazie informacji o kosztach przetargowych, poniesionych przez oferentów wygrywających oraz średniej liczbie oferentów występujących w analizowanych projektach. Przyjmuje się, iż przegrywający oferent ponosi podobną wysokość kosztów, jak oferent wygrywający przetarg. Koszty sektora publicznego w Wielkiej Brytanii związane z przetargiem i negocjacjami kontraktu przyjmują wartość średnią 3,5%¹⁹. Koszty wygrywającego oferenta kształtują się między 3 a 5,7% w poszczególnych sektorach [Dudkin, Väililä, 2005].

Ocena wyznaczników determinujących wysokość kosztów transakcyjnych, ze względu na brak faktycznych danych na temat wcześniej wspomnianych kosztów przegranych oferentów, dotyczy głównie kosztów transakcyjnych poniesionych przez wygrywającego oferenta.

¹⁸ Stosuje się ją, gdy badacz dla branej pod uwagę zmiennej nie zna parametrów jej rozkładu w populacji. Mówiąc bardziej szczegółowo, metody nieparametryczne nie polegają na estymacji parametrów (takich jak średnia lub odchylenie standardowe), opisujących rozkład rozważanej zmiennej w populacji.

¹⁹ Koszty sektora publicznego w Wielkiej Brytanii wahają się od 1 do 7% wartości kapitałowej projektu w zależności od sektora [Leahy, 2005].

**Rys. 1.**

Poziom kosztów transakcyjnych w PPP (wartość średnia)

Źródło: [Dudkin, Vällilä, 2005].

Wobec braku ściśle określonego modelu teoretycznego, który mógłby być zastosowany do analizy zbioru czynników warunkujących koszty transakcyjne PPP, Dudkin i Vällilä zbadali zależność między liczbą wyznaczników oddziałujących na wysokość kosztów a samymi kosztami transakcyjnymi.

Wyznaczniki te obejmują [Dudkin, Vällilä, 2005]:

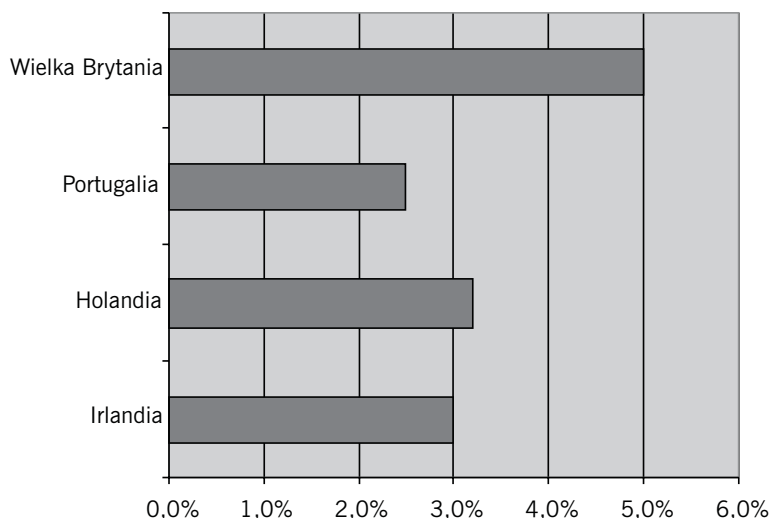
- kraj realizacji projektu,
- sektor ekonomiczny,
- rozmiar projektu (wartość kapitałową),
- liczbę oferentów,
- rok podpisania projektu (w nawiązaniu do hipotezy o redukcji kosztów transakcyjnych z czasem.),
- rozmiar procedur przetargowych.

Charakterystyka obejmująca czynniki wpływające na wysokość kosztów transakcyjnych w PPP zostanie dokonana w nawiązaniu do badań przeprowadzonych w wybranych krajach europejskich przez Dudkina i Vällilä [2005].

2.1. Kraj realizacji projektu

Porównanie kosztów transakcyjnych, w zależności od kraju, zostało ograniczone do kosztów przetargu i negocjacji dotyczących sektora prywatnego (oferenta wygrywającego), gdyż brak jest tych danych ze strony sektora publicznego²⁰. Poniższy wykres ilustruje różnice w kosztach transakcyjnych w poszczególnych krajach, wskazując na Wielką Brytanię gdzie koszty są największe. Związane jest to z wysokimi kosztami doradztwa prawnego.

²⁰ Dane odnośnie do kosztów przetargu i negocjacji ze strony sektora publicznego są dostępne jedynie w Wielkiej Brytanii.

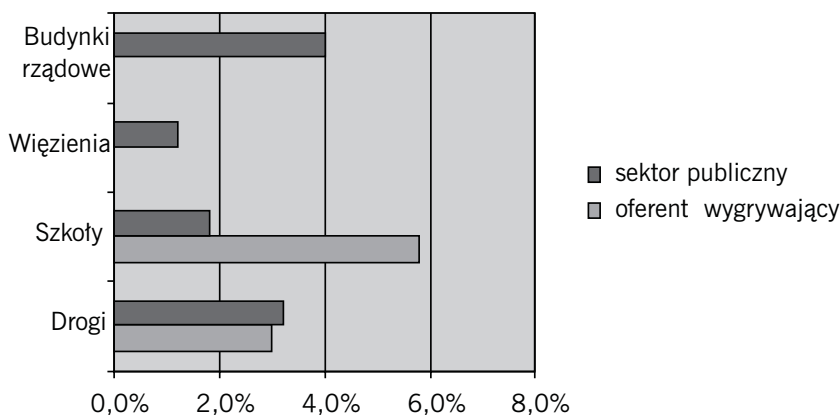


Rys. 2.

Wysokość kosztów transakcyjnych fazy zamówienia wygrywających oferentów w sektorze drogowym według kraju realizacji projektu

Źródło: [Dudkin, Väililä, 2005].

2.2. Sektor



Rys. 3.

Wysokość kosztów transakcyjnych fazy zamówienia wg sektora (w % wartości kapitału)

Źródło: [Dudkin, Väililä, 2005].

Przekrój sektorowy pokazuje, że koszty transakcyjne rozkładają się równomiernie między sektor publiczny a wygrywającego oferenta w przypadku projektów związanych z budową szpitali czy dróg. W odniesieniu do projektów z zakresu szkolnictwa wygrywający oferent ponosi o 75% więcej kosztów transakcyjnych. Taki rozkład kosztów wynika prawdopodobnie z realizacji tego typu projektów „własnymi siłami” przez sektor prywatny, a niekorzysta-

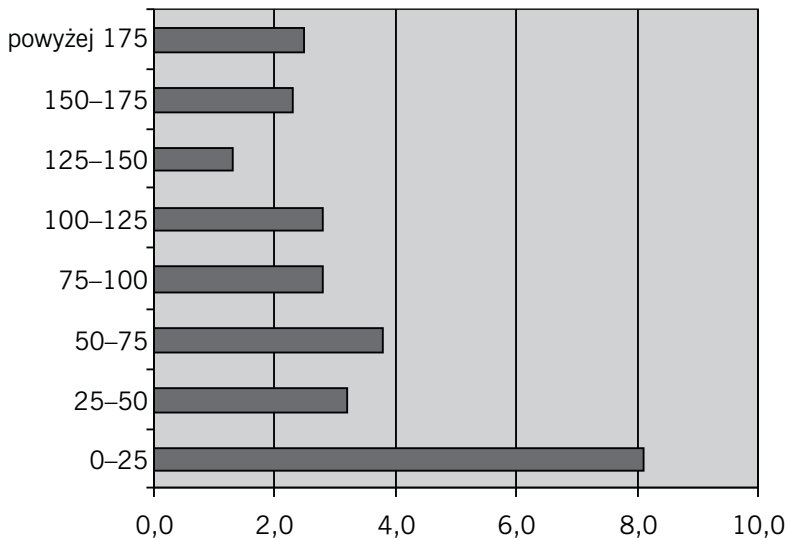
nia z zewnętrznego doradztwa technicznego, np. architektów. Oczywiście występują koszty ekonomiczne zastosowania źródeł własnych, które powinny być dodane do kosztów już ujawnionych, dając całkowite koszty ekonomiczne

W przypadku projektów z sektora więziennictwa koszty transakcyjne dla sektora publicznego są bardzo małe w porównaniu z kosztami występującymi w sektorach przedstawionych powyżej.

2.3. Rozmiar projektu

Biorąc pod uwagę rozmiar projektu (wartość kapitału) zarówno dla sektora publicznego, jak i sektora prywatnego małe projekty związane są z wyższymi kosztami transakcyjnymi.

Rys. 4. pokazuje jak zmienia się wysokość kosztów transakcyjnych sektora publicznego w zależności od wartości projektu. Projekty o wartości poniżej 25 mln funtów mają znacznie wyższe koszty transakcyjne niż projekty o wartości wyższej. W przypadku sektora prywatnego projekty o wartości poniżej 100 mln funtów kosztują więcej na etapie ofertowania i negocjacji niż bardzo duże projekty.



Rys. 4.

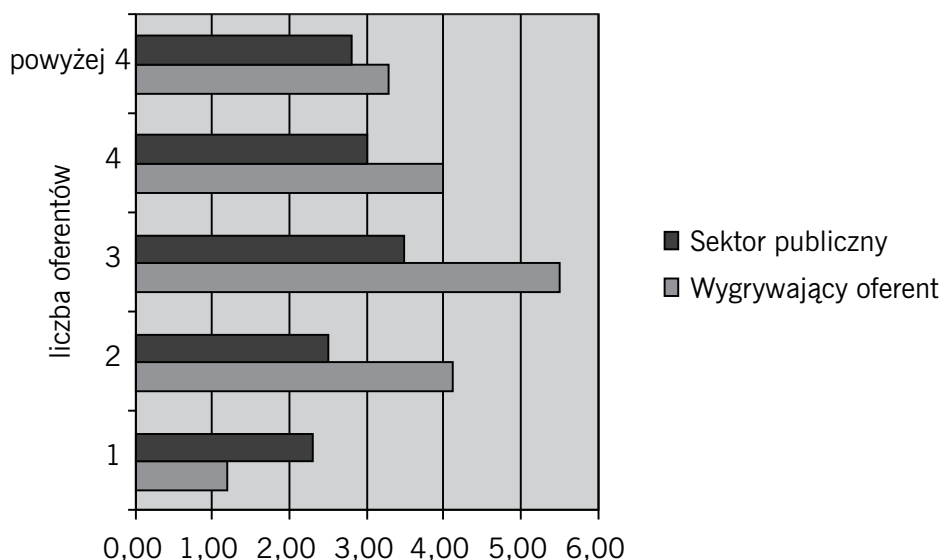
Wysokość kosztów transakcyjnych fazy zamówienia dla sektora publicznego wg rozmiaru projektu (w % wartości kapitału)

Źródło: [Dudkin, Väilä, 2005].

Realizacja projektów infrastrukturalnych w ramach PPP jest finansowo i ekonomicznie korzystna przy założeniu, że im większy rozmiar (wartość) projektu, tym niższe koszty transakcyjne.

2.4. Liczba oferentów

Koszty transakcyjne sektora publicznego i wygrywającego oferenta nie różnią się znacząco, niezależnie od liczby uczestników procesu przetargowego. Wyjątek stanowi, jak widzimy na prezentowanym poniżej rysunku, różnica w kosztach transakcyjnych, występująca przy trzech oferentach. Przyczyna różnicy leży prawdopodobnie we współzawodnictwie między oferentami, którzy chcąc osiągnąć sukces w procesie przetargowym, intensyfikują maksymalnie swoje działania. Z perspektywy indywidualnego oferenta obecność dwóch innych uczestników w procesie przetargowym wzmacnia konkurencję między nimi. Dlatego każdy z biorących udział w przetargu oferentów poświęca dużo czasu na przygotowanie się w celu osiągnięcia sukcesu. Stąd też mała liczba uczestników przetargu nie motywuje oferentów do współzawodnictwa, gdyż prawdopodobieństwo wygrania jest wysokie.



Rys. 5.

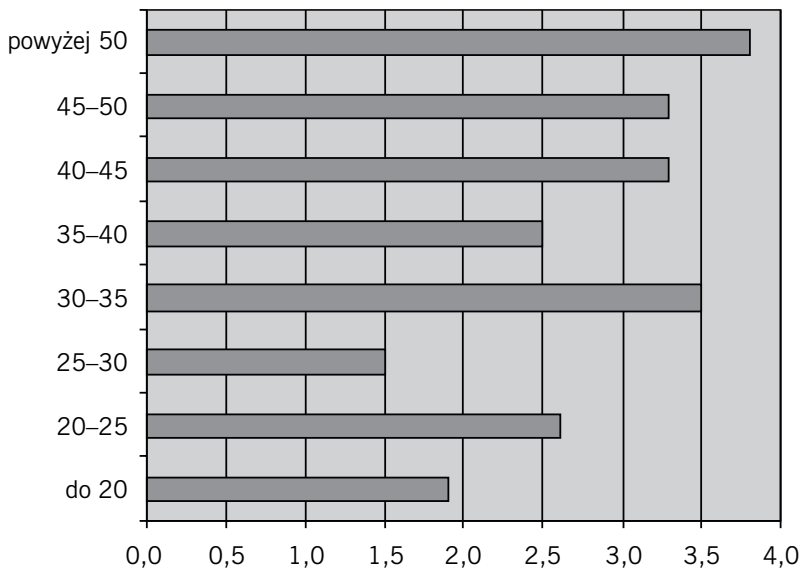
Wysokość kosztów transakcyjnych fazy zamówienia wg liczby oferentów (w % wartości kapitału)

Źródło: [Dudkin, Väililä, 2005].

2.5. Czas realizacji projektu

Czas realizacji projektu, który związany jest w części ze złożonością projektu, w sposób istotny wpływa na wysokość kosztów transakcyjnych. Poniższy rysunek przedstawia, jak zmienia się wysokość kosztów transakcyjnych w zależności od czasu realizacji projektu.

Kiedy realizacja projektu przekracza 50 miesięcy (projekty długoterminowe), koszty transakcyjne są znacznie wyższe niż w przypadku projektów realizowanych w czasie poniżej 50 miesięcy.

**Rys. 6.**

Koszty transakcyjne fazy zamówienia dla sektora publicznego według czasu realizacji projektu (w % wartości kapitałowej)

Źródło: [Dudkin, Väililä, 2005].

2.6. Doświadczenie

Wpływ doświadczenia na realizację projektów infrastrukturalnych w ramach PPP nie wykazuje redukcji kosztów transakcyjnych zarówno dla sektora prywatnego, jak i sektora publicznego. Projekty infrastrukturalne, realizowane w latach 1995–2005 w Wielkiej Brytanii, Dudkin i Väililä poddali analizie pod kątem możliwości wykorzystania standaryzacji kontraktów PPP w celu zmniejszenia kosztów transakcyjnych. Z uwagi na to, iż analizowany czas był zbyt krótki, na tym etapie analiz nie można jednoznacznie stwierdzić, czy korzyści ze standaryzacji będą ograniczone, czy też kontrakty PPP będą wymagały indywidualnego dopasowania w zależności od realizowanego projektu.

3. Podsumowanie

Przedstawiona powyżej charakterystyka wyznaczników prowadzi do następujących wniosków. Koszty transakcyjne na etapie zamówienia, pomijając koszty dotyczące fazy monitorowania i renegotiacji kontraktu w czasie realizacji inwestycji, kształtują się średnio na poziomie powyżej 10% wartości kapitału projektu. Koszty transakcyjne dla sektora publicznego i wygrywającego oferenta rozkładają się równomiernie pomiędzy stronami w przypadku projektów dotyczących szpitali i dróg. Natomiast w inwestycjach odnoszących się do szkół wygrywający oferent ponosi znacznie wyższe koszty niż strona publiczna.

Wysokość kosztów transakcyjnych (% wartości kapitału projektu) dotyczących sektora publicznego i wygrywającego oferenta różni się w zależności od kraju realizacji inwestycji i od poszczególnych sektorów. Istotne znaczenie dla wysokości kosztów transakcyjnych ma rozmiar i czas realizacji projektu. Inwestycje o wartości poniżej wartości 25 mln funtów dla sektora publicznego oraz czasie realizacji powyżej 50 miesięcy generują wyższe koszty transakcyjne. Z drugiej strony ani doświadczenie w zawieraniu kontraktów PPP, ani liczba oferentów nie wpływają na koszty transakcyjne sektora publicznego i wygrywającego oferenta.

Analiza dokonana przez Dudkina i Vällilä pozwoliła na pewien wgląd w problematykę kosztów transakcyjnych występujących w PPP. Przeprowadzone badania nie wyjaśniły jednak różnicy w wysokości kosztów transakcyjnych pomiędzy tradycyjną, publiczną formą realizacji projektów infrastrukturalnych a PPP. Nie wskazują także, do jakiego stopnia koszty transakcyjne pochłaniają wygenerowane przez PPP oszczędności w dziedzinie kosztów. Powyższe zagadnienia mogą stanowić materiał wyjściowy do dalszych badań.

Bibliografia

- Akerlof G., 1970, *The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 84, s. 488–500.
- Arrow K. J., 1969, *The Organization of Economic Activity: Issue Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, „Joint Economic Committee, 91st Congress of the United States”, session 1.
- Arrow K. J., 1986, *Agency and the market*, w: Arrow K. J., Intriligator M. D. (red), *Handbook of Mathematical Economics*, vol. 3, Elsevier, Amsterdam.
- Benham A., Benham L., 2000, *Measuring the transaction costs*, in: *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Elgar, Cheltenham, s. 367–375.
- Barnard Ch., 1938, *The Functions of Executive*, Cambridge, wyd. XV, 1962.
- Bentz A., Grout P., Halonen M., 2002, *What should the State buy?*, CMPO (University of Bristol) Working Paper.
- Casson M., 1991, *Economics of Business Culture: Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance*, Clarendon Press, Oxford.
- Casson M., 1997, *Information and organization: A new perspective on the theory of the firm*, Clarendon Press, Oxford.
- Casson M., 1998, *Institutional economics and business history: A way forward?*, w: Casson M., Rose M. B. (red.), *Institutions and the Evolution of Modern Business*, Frank Cass, London.
- Coase R. H., 1937, *The Nature of the Firm*, „Economica” nr (4) 16, s. 336–405.
- Coase R. H., 1960, *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics”, vol. 3, nr 1, October.
- Coase R. H., 1998 i 1999, „*The New Institutional Economics*, Academic Economic Review”, po polsku *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Gospodarka Narodowa” nr 3.
- Commons J. R., 1934, *Institutional Economics*, University of Wisconsin Press.
- Deakin S., Wilkinson F., 1998, *Contract law and the economics of interorganisational trust*, w: Lane C., Bachmann R. (red.), *Trust Within and Between Organisations: Conceptual Issues and Applications*, Oxford University Press, Oxford.

- Dewatripont M., Legros P., 2005, *Public-private partnerships: contract design and risk transfer*, „EIB Paper” vol. 10, nr 1.
- Domberger S.; Jensen P., 1997, *Contracting Out by the Public Sector: Theory, Evidence, Prospects*, „Oxford Review of Economic Policy”, nr 13, s. 67–78.
- Dudkin G., Väililä T., 2005, *Transaction costs in Public — Private Partnerships: First Look at the Evidence*, „EIB Economic and Financial Report”, nr 03/2005.
- Eggertson T., 1990, *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Furubotn E. G.; Richter R., 1997, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Grabher G. (red.), 1993, *The Embedded Firm: On the Socio-Economics of Industrial Networks*, Routledge, London.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Hart O., 2003, *Incomplete contracts and public ownership: Remarks and an application to public-private partnerships*, „The Economic Journal”, nr 113, s. 69–76.
- Hart O.; Moore J., 1990, *Property rights and the nature of the firm*, „Journal of Political Economy”, vol. 98, nr 6, s. 1119–1158.
- Iwanek M., Wilkin J., 1998, *Instytucje i Instytucjonalizm w ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Jackson P. M., Stainsby L., 2000, *Managing Public Sector Networked Organizations*, „Public Money and Management”, vol. 20, nr 1/2000, s. 11–16.
- Jensen M., 1983, *Organizational Theory and Methodology*, „Accounting Review”, April.
- Jensen M., Meckling W., 1976, *The Theory of the Firm: Managerial Behavior. Agency Cost and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, nr 3/1976.
- Kowalska K., 2005, *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8/2005, s. 45–64.
- Klijn E. H., Koppenjan J. F. M., 2000, *Public management and public networks: Foundations of a network approach to governance*, „Public Management”, vol. 2, nr 2/2000, s. 135–158.
- Klein B., Crawford R., Alchian A., 1978, *Vertical integration, appropriable rents and the competitive process*, „Journal of Law and Economics”, October.
- Leahy P., 2005, *Lessons from the Private Finance Initiative in the United Kingdom*, „EIB Papers”, vol. 10, nr 2/2005, s. 58–71.
- Luhmann N., 1979, *Trust and Power*, Wiley, Chichester.
- Mariański R., 2006, *Jakość jako wyróżnik strategiczny działalności banku — zastosowanie metody CRM*, WSHiFM, Warszawa.
- Masten S. E., 2000, *Contractual choice*, w: Bouckaert B; DeGeest G. (red), *Encyclopedia of Law and Economics*, Elgar, Cheltenham.
- Moszoro M., 2005, *Partnerstwo Publiczno-Prywatne w monopolach naturalnych w sferze użyteczności publicznej*, SGH, Warszawa.
- North D., 1990, *Institutions. Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Parker D., Hartley K., 2002, *Transaction cost, relational contracting and public private partnership: a casestudy of UK defence*, w: Grimsey D., Lewis M. K. (red), 2005, *The Economics of Public Private Partnerships*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Porter M. E., 1992, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Rao P. K., 2003, *The Economics of Transaction Costs*, Palgrave Macmillan, New York.
- Ross S., 1973, *The Economic Theory of Agency. The Principal's Problem*, „American Economic Review”, May.

- Roger N., 1999, *Recent trends in private participation in infrastructure*, „Private Sector, World Bank”, nr 5 12/1999, s. 5–8.
- Torres, L., Pina, V., 2001, *Public-private partnership and private finance initiatives in the EU and Spanish local governments*, „The European Accounting Review”, vol. 10, nr 3, s. 601–619.
- Williamson O. E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson O. E., 1985, *The Economic Institution of Capitalism*, The Free Press, New York, wyd. pol.: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, tłum. Kropiwnicki J., PWN, Warszawa 1995 i 1998.
- Williamson, O. E., 1993a, *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, „Journal of Industrial and Corporate Change”, vol. 2, s. 107–156.
- Williamson, O. E., 1993b, *Calculativeness, trust and economic organisation*, „Journal of Law and Economics”, vol. 36, s. 453–486.
- Williamson O. E., 1996, *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York.
- Williamson O. E., 2000, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature”, vol. 38/2000.
- Välilä T., 2005, *How expensive are cost savings? On the economics of public-private partnerships*, „EIB Paper”, vol. 10, nr 1, s. 95–119.
- Ząbkowicz A., 2003, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista”, nr 6, s. 795–823.

A b s t r a c t Contracting and Transaction Costs in the Public-Private Partnership. A Conception the Light of the New Institutional Economy



Public-private partnership (PPP) is one of the methods of financing and satisfying the public needs, while limiting the public sector's role to an indispensable minimum. Prior to making decision on carrying out a public task by the PPP method, the public sector is due to prove higher effectiveness of this method compared to the traditional financing method. The necessary process of long-lasting analyses and negotiations can lead to generation of transaction costs higher than in the case of the traditional model of financing. Till now, in the pertinent literature little attention has been paid to transactional costs related to the establishment and maintenance of the public-private partnership; hence the attempt at revealing the determinants of transactional costs inherent in the contracts realized under the PPP formula.