

AGNIESZKA CHRISIDU-BUDNIK

ORCID: 0000-0001-7775-241X

Uniwersytet Wrocławski

agnieszka.chrisidu-budnik@uwr.edu.pl

Zaufanie w systemie zamówień publicznych

Abstrakt: Problematyka podjęta w artykule koncentruje się na zagadnieniu roli zaufania w systemie zamówień publicznych. Celem tekstu jest ukazanie koncepcji zaufania w perspektywie dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej. W analizie uwzględniono przede wszystkim ekonomiczną teorię kontraktu, koszty transakcyjne i teorię asymetrii informacji.

Słowa kluczowe: zamówienia publiczne, zaufanie, nowa ekonomia instytucjonalna.

Wstęp

Zjawisko zaufania co najmniej od lat sześćdziesiątych XX wieku jest przedmiotem intensywnych badań naukowych prowadzonych w ramach poszczególnych dyscyplin nauk społecznych. Transdyscyplinarność zaufania jako płaszczyzny badań doprowadziła nie tylko do dyseminacji samego pojęcia, ale także kontekstualności analiz naukowych zaufania, która utrudnia integrację zróżnicowanych podejść i koncepcji zaufania. Dlatego istotne jest wyeksplikowanie kontekstu rozważań nad zaufaniem, które prowadzone są w niniejszym artykule. Kontekst ten stanowi kontrakt — poddana szczególnemu reżimowi prawnemu umowa jest zawierana na rynku zamówień publicznych między zamawiającym a wykonawcą. Kontekst kontraktu wprowadzony został do dyskursu naukowego przez nową ekonomię instytucjonalną (dalej: NEI), będącą złożonym amalgamatem szczegółowych nurtów badawczych¹. Relacja zaufania ma istotne znaczenie

¹ Do kanonu NEI należy przypisać trzy podstawowe nurty, to jest ekonomiczną teorię kontraktu, koszty transakcyjne oraz prawa własności, które bywają określane mianem „złotej trójki nowej ekonomii instytucjonalnej”; zob. C. Menard, M. Shirley, *The Future of New Institutional Economics. From Early Institutions to a New Paradigm?*, „Journal of Institutional Economics”

w tych nurtach nowej ekonomii instytucjonalnej, które określane są jako ekonomiczna teoria kontraktu oraz teoria kosztów transakcyjnych. Elementem wspólnym tych dwóch nurtów jest skoncentrowanie się na problematyce zawierania kontraktów w warunkach asymetrii informacji.

Ekonomiczna teoria kontraktu

Ekonomiczna teoria kontraktu koncentruje się na analizie sposobu konstruowania kontraktów w warunkach asymetrii informacji². Polega ona na posiadaniu nierównych zasobów informacyjnych przez strony kontraktu i *per se* generuje nierównowagę informacyjną, która stawia jedną ze stron umowy w sytuacji uprzywilejowanej wobec drugiej, zmuszonej do polegania na ograniczonych zasobach informacyjnych i tym samym do działania w warunkach niedostatecznej informacji do prawidłowego podejmowania decyzji³. Czynniki wywołujące asymetrię informacji mogą mieć charakter obiektywny (egzogogeniczny) — niezależny od stron transakcji oraz subiektywny (endogogeniczny) — są to świadome działania stron umowy polegające na możliwości podejmowania przez strony zachowań oportunistycznych⁴. Zwłaszcza Olivier E. Williamson podkreślał, że „podmiot kontraktujący” charakteryzuje się nie tylko ograniczoną racjonalnością, ale także skłonnością do podejmowania działań oportunistycznych, to znaczy — może obchodzić formalne i nieformalne zasady związane z procesami kontraktowania, jeżeli uzna, że takie zachowania prowadzą do wzrostu jego skuteczności w działaniu.

Asymetria informacji ogranicza racjonalność decyzji stron kontraktu i prowadzi do powstawania kosztów zawierania transakcji na rynku tak zwanych kosztów transakcyjnych⁵. Koszty tego typu są kategorią pojemną i heterogeniczną. W literaturze przedmiotu występują różne kryteria tworzące podstawę dokonywania klasyfikacji kosztów transakcyjnych. Z perspektywy prowadzonych tu roz-

2014, nr 4, s. 541 n.; C. Menard, *Research Frontiers of New Institutional Economics*, „RAUSP Management Journal” 2018, nr 1, s. 4 n.

² Zob. B. Salanié, *The Economics of Contracts. A Primer*, Cambridge 2005, *passim*.

³ A. Chrisidu-Budnik, *Asymetria informacji na rynku zamówień publicznych*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne” 32, 2020, s. 81.

⁴ Zob. A. Chrisidu-Budnik, *Egzogogeniczne i endogogeniczne źródła asymetrii informacji na rynku zamówień publicznych*, „Prawo” 331, 2020, s. 59 n.

⁵ Przegląd literatury przedmiotu uzasadnia konstatację, że podejmowano liczne próby operacjonalizacji terminu „koszt transakcyjny”. Czołowy przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej Ronald H. Coase w artykule z 1937 roku na oznaczenie rzeczonych kosztów użył sformułowania „koszty użycia mechanizmu rynkowego”, z kolei w tekście z 1960 roku posłużył się określeniem „koszty korzystania z rynku”; zob. *idem*, *Firma, rynek i prawo*, Warszawa 2016, s. 6. Williamson określał tymczasem koszty transakcyjne jako „komparatywne koszty planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań w różnych strukturach zarządzania” — *idem*, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu — firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Warszawa 1998, s. 15.

ważną istotną jest dostrzeżenie systematyzacji kosztów transakcyjnych opartych na kryteriach: fazy kontraktu i statusu ontologicznego kosztów transakcyjnych.

Kryterium podziału bazujące na fazie kontraktu jest pochodną dynamiki umowy jako kategorii prawnej i ekonomicznej, która przechodzi przez następujące po sobie fazy: przygotowania, zawierania i wykonywania postanowień umowy. Opierając się na wskazanym kryterium, można wyodrębnić koszty transakcyjne *ex ante* i *ex post*⁶. Koszty transakcyjne *ex ante* występują w fazie przedkontraktowej i są związane ze zdobywaniem informacji: o potencjalnym kontrahencie, dostępnej na rynku ofercie, uwarunkowaniach technologicznych realizacji oferty czy negocjowaniu postanowień umowy. Koszty transakcyjne *ex post* mogą zaś pojawić się na etapie wykonywania postanowień zawartych w umowie, zazwyczaj są sprzężone z koniecznością monitorowania, tworzenia struktur zarządzania, renegotjowania postanowień umowy i eliminacją skutków nienależytego wykonania postanowień umowy.

W nowej ekonomii instytucjonalnej akcentuje się związek między kosztami *ex ante* i *ex post*, który polega na tym, że świadoma decyzja o poniesieniu kosztów *ex ante* w fazie przedkontraktowej (przygotowywania i zawierania umowy) umożliwia minimalizację kosztów *ex post*. Świadoma decyzja stron umowy w fazie przedkontraktowej o konieczności poniesienia relatywnie wysokich kosztów *ex ante* zwiększa prawdopodobieństwo redukcji kosztów *ex post*⁷.

Uwzględnienie statusu ontologicznego kosztów transakcyjnych uzasadnia ich podział na: rynkowe, menedżerskie i publiczne koszty transakcyjne⁸. Rynkowe koszty transakcyjne związane są z koniecznością podjęcia w przyszłości decyzji na podstawie określonej wiedzy o drugiej — potencjalnej — stronie umowy, specyfice przedmiotu umowy i skutkach zawarcia umowy. Rynkowe koszty transakcyjne to w istocie ryzyko kontraktowania, któremu towarzyszą deficyty informacyjne oraz koszty pozyskiwania informacji. Menedżerskie koszty transakcyjne są kosztami ponoszonymi w ramach określonej struktury organizacyjnej, które można określić jako te, które zapewniają efektywność jej funkcjonowania (na przykład koszty: rekrutacji i selekcji zasobów ludzkich, przemieszczania dóbr i usług wewnątrz organizacji, osiągania przewag konkurencyjnych). Z kolei publiczne koszty transakcyjne to koszty stworzenia, utrzymania i ewentualnej zmia-

⁶ Podział kosztów transakcyjnych na *ex ante* i *ex post* jest dobrze opisany w polskiej i anglosaskiej literaturze przedmiotu z perspektywy różnych dyscyplin naukowych. Zob. np. B. Arruñada, C.A. Manzanares, *The Trade-Off between ex ante and ex post Transaction Costs: Evidence From Legal Opinions*, „Berkeley Business Law Journal” 2015, nr 1, s. 217 n.; M. Garbicz, Z. Staniek, *Mikroekonomia. Problemy zawodności rynku*, Warszawa 2009, s. 30 n.; F.B. da Fonseca, R.M. Vanalle, J.A. Camarotto, *Identification of ex-ante and ex-post Transaction Costs in Industrial Construction Engineering Projects*, „Journal of Civil Engineering and Management” 2018, nr 5, s. 424 n.

⁷ Zob. A. Chrisidu-Budnik, *Od biurokracji do New Public Governance. Perspektywa izomorfizmu instytucjonalnego*, Wrocław 2019, s. 43 n.

⁸ E. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor 1997, s. 39 n.

ny struktury instytucjonalnej. Struktura instytucjonalna powinna bowiem stwarzać warunki do redukcji możliwych przejawów asymetrii informacji w kontekście tak zwanego normatywnego prawa Coase'a, zgodnie z którym podstawową rolą państwa jest takie stanowienie prawa, by ograniczać „tarcie” i tym samym usuwać utrudnienia w zawieraniu kontraktów. Publiczne koszty transakcyjne odnoszą się do stworzenia i utrzymania porządku instytucjonalnego, który tworzy otoczenie dla podmiotów gospodarczych.

Redukcja kosztów transakcyjnych może odbywać się nie tylko poprzez świadome ponoszenie wyższych kosztów *ex ante* w fazie przedkontraktowej w zamian za zniwelowanie kosztów *ex post* w fazie realizacji, lecz także poprzez stworzenie zaplecza (środowiska) instytucjonalnego, którego głównym celem i skutkiem działania są oszczędności kosztów transakcyjnych⁹.

Instytucje

Instytucje są przedmiotem zainteresowania nauk społecznych od ponad dwóch stuleci, kiedy pojęcie to zostało upowszechnione przez Herberta Spencera na gruncie socjologii. W NEI instytucje postrzegane są jako społeczne ramy kontroli, wyzwalania oraz ukierunkowania działań indywidualnych. Tworzą one zaplecze instytucjonalne rozumiane jako zbiór fundamentalnych zasad społecznych, politycznych i regulacji prawnych stanowiących kanwę dla procesów produkcji, wymiany i dystrybucji¹⁰. Douglas North interpretował instytucje jako wszelkie formy ograniczeń, jakie tworzy jednostka w celu kształtowania zachowań, mające charakter formalny (prawo) oraz nieformalny (zwyczajowe formy zachowań)¹¹. W NEI instytucje postrzegane są jako „reguły gry” w gospodarce¹².

Instytucje formalne (tworzone przez organy państwa) oraz nieformalne (powstające „spontanicznie” i oparte na normach kulturowych, wyłaniające się w toku interakcji społecznych), tworzą kontekst dokonywania zróżnicowanych transakcji, który zawsze jest związany z ryzykiem i niepewnością. Ryzyko i niepewność kontraktowania rodzą koszty transakcyjne, a instytucje zgodnie z założeniami NEI pozwalają je ograniczać. Dwa podstawowe typy instytucji (składowe środowiska instytucjonalnego) oddziałują na siebie w trakcie tworzenia oraz podczas funkcjonowania. Dlatego NEI nie traktuje instytucji formalnych i nieformalnych

⁹ Por. O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...*, s. 15.

¹⁰ Por. O.E. Williamson, *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 1991, nr 2, s. 287.

¹¹ D.C. North, *The New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1986, nr 1, s. 234.

¹² D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990, s. 5.

jako dychotomicznych, przeciwstawnych kategorii. Wśród instytucji nieformalnych tworzących środowisko instytucjonalne ważne znaczenie NEI przypisuje zjawisku zaufania.

Zaufanie

Relacja zaufania pozostaje przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin naukowych, między innymi socjologii, prawa, ekonomii i psychologii. Transdyscyplinarność kategorii zaufania jako przedmiotu badań wzbogaca jego konstrukcję, a zarazem utrudnia konsensus odnośnie do jego istoty i natury. Elementem charakterystycznym dla NEI jest analiza zaufania w kategorii ryzyka. Ryzyko stanowi postrzegane i szacowane przez decydenta prawdopodobieństwo straty, które może, ale nie musi, się ziścić. Szczególnie Williamson akcentował związek między zaufaniem a ryzykiem. Twierdził, że zaufanie jest posadowione na kalkulacji i dlatego „relacje oparte na kalkulacji winny być opisywane w języku kalkulacji, dla którego termin »ryzyko« jest najbardziej odpowiedni”¹³. Między ryzykiem a zaufaniem występuje sprzężenie zwrotne; ryzyko tworzy szanse na okazanie zaufania, która to relacja może skłaniać do podejmowania decyzji obarczonych określonym stopniem ryzyka. Zdaniem Williamsona obecność zaufania pozwala nie tyle wyeliminować ryzyko i niepewność związane z wymianą, ile zniwelować tarcie towarzyszące zawieraniu umów.

W NEI zaufanie jest instytucją pozwalającą na obniżenie kosztów transakcyjnych — tych, które są konsekwencją zaistnienia endogenicznych źródeł asymetrii informacji, czyli zachowań oportunistycznych podejmowanych przez strony transakcji¹⁴. Podmiot, który obdarza drugą stronę zaufaniem, postrzega ją jako skłoną do powstrzymywania się od podejmowania działań oportunistycznych, a zatem działając w zaufaniu, może zmniejszać koszty transakcyjne, mimo że sama postawa zaufania nie eliminuje związanego z kontraktem ryzyka.

¹³ O.E. Williamson, *The Mechanism of Governance*, Oxford 1996, s. 485–486; jeśli nie podano inaczej, przeł. A.C.B.

¹⁴ W ekonomicznej teorii kontraktu zwraca się uwagę zwłaszcza na dwa przejawy zachowań oportunistycznych drugiej strony: negatywną selekcję (*adverse selection*) i pokusę nadużycia (*moral hazard*). Negatywna selekcja może się pojawić zwłaszcza w fazie przedkontraktowej, w sytuacji gdy jedna ze stron jest lepiej poinformowana niż druga. Strona dysponująca przewagą informacyjną korzysta z przywileju określanego mianem ukrytej informacji (*hidden information*) i jednocześnie z różnych powodów jest zainteresowana zachowaniem owej przewagi informacyjnej przed zawarciem umowy. Negatywna selekcja może się pojawić na etapie wykonywania postanowień umowy i polega na podejmowaniu ukrytych działań (*hidden action*), które trudno monitorować drugiej stronie. Zob. np. D.P. Baron, D. Besanko, *Monitoring, Moral Hazard, Asymmetric Information, and Risk Sharing in Procurement Contracting*, „The RAND Journal of Economics” 1987, nr 4, s. 509 n.

Prawo a zaufanie

Zaufanie w systemie zamówień publicznych można rozpatrywać na dwóch płaszczyznach. Pierwsza jest związana z budowaniem zaufania społecznego do systemu zamówień publicznych. Zaufanie społeczne zawsze opiera się na podstawach instytucjonalnych. Amerykańska socjolożka Lynne Zucker w historycznym studium gospodarki Stanów Zjednoczonych zidentyfikowała trzy podstawowe mechanizmy budowy zaufania w społeczeństwie¹⁵. Jeden ze wskazanych przez nią rodzajów zaufania oparty jest na instytucjach, które aby skłaniać ludzi do inicjowania współpracy, powinny spełniać przynajmniej trzy wymogi: transparentności, wiarygodności i efektywności. W tym sensie zaufanie społeczne (instytucjonalne) jest warunkiem koniecznym do podejmowania kooperacji gospodarczej i tym samym rozwoju gospodarczego¹⁶. „Zamówienia publiczne stanowią ważną formę oddziaływania państwa na gospodarkę, gdyż istotną rolę pełnią w niej mechanizmy rynkowe”¹⁷. Mechanizmy rynkowe działają tylko wtedy, gdy istnieją bodźce skłaniające podmioty społeczne do kooperacji — w tym sensie doniosłe znaczenie odgrywa zaufanie instytucjonalne motywujące do pokonania barier wejścia na rynek zamówień publicznych. Zaufanie społeczne składa się na kształtowanie w danym społeczeństwie tak zwanej kultury zaufania¹⁸, którą można interpretować jako „zaufanie obywateli do państwa, z jednej strony — do jego funkcjonariuszy, z drugiej — do stanowionego przezeń prawa, które wiąże zarówno wszystkich obywateli bez względu na sprawowane przez nich funkcje, jak i samo państwo”¹⁹.

Druga płaszczyzna analizy odnosi się do relacji na rynku zamówień publicznych, które kształtują się między zamawiającym a wykonawcami. Specyfika rynku zamówień publicznych i zawieranych na nim umów praktycznie wyklucza istnienie w fazie przedkontraktowej zaufania pomiędzy tymi dwoma podmiotami. Zapewnienie uczciwej konkurencji poprzez zastosowanie zasad transparentności i równego traktowania zalicza się do kanonu podstawowych zasad realizowanych

¹⁵ Chodzi o zaufanie procesowe (*process-based*), zaufanie oparte na cechach adresata (*characteristic-based*) i zaufanie instytucjonalne (*institutional-based*); zob. L.G. Zucker, *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920*, „Research in Organizational Behavior” 1986, nr 8, s. 53 n.

¹⁶ Por. P. Nowicki, *Efektywne zamówienia publiczne jako rezultat stosowania nowego podejścia do zamówień publicznych*, Warszawa 2013, s. 10–11.

¹⁷ T. Kocowski, *Rozwój prawa zamówień publicznych w Polsce*, „Wrocławsko-Lwowskie Zeszyty Prawnicze” 11, 2020, s. 163.

¹⁸ Pojęciem „kultura zaufania” posługuje się polski socjolog Piotr Sztompka, który zwracał uwagę, że w określonych kontekstach kulturowych „reguły normatywne popychają jednostkę do zaufania lub od niego powstrzymują” — *idem*, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007, s. 143.

¹⁹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 6 lipca 1999 roku, sygn. P 2/99 (Dz.U. Nr 61, poz. 680).

oraz chronionych w prawie zamówień publicznych. Zasady te można sprowadzić do wymogu zapewnienia przejrzystości prowadzonych postępowań o udzielenie zamówienia, zagwarantowania ich efektywności ekonomicznej i dostępu do informacji. Dlatego też poruszając problematykę zaufania w zamówieniach publicznych, istotne jest wyróżnienie dwóch stanów: kiedy zaufanie rozpatrywane w kategoriach dobra wspólnego powinno podlegać ochronie prawnej, a kiedy regulacje prawne winny skłaniać uczestników rynku zamówień publicznych do dzielenia się informacjami i ich zdobywania. W relacjach między zamawiającym a wykonawcą regulacje prawne odgrywają wobec instytucji zaufania rolę komplementarną, polegającą raczej na obligowaniu zamawiającego i wykonawcy do dzielenia się informacjami i wspólnego ich pozyskiwania niż do polegania na drugiej stronie.

Analiza przepisów prawa zamówień publicznych umożliwia wskazanie wielu instytucji formalnych dających sposobność do pozyskiwania informacji, takich jak na przykład dialog techniczny. Ramy tego opracowania nie pozwalają na przeprowadzenie kompleksowej analizy wszystkich regulacji prawnych, dlatego ograniczono się do zarysowania związku między nową zasadą zamówień publicznych, to jest zasadą efektywności ekonomicznej, a możliwością konsultacji rynkowych.

Nowa ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 11 września 2019 roku²⁰ (dalej: p.z.p.) wprowadziła do systemu zamówień publicznych zasadę efektywności ekonomicznej (art. 17 ust. 1 pkt 1 i 2 p.z.p.), wyrażającą się w obowiązku udzielenia zamówienia w sposób zapewniający zarówno najlepszą jakość przedmiotu zamówienia w stosunku do środków, które zamawiający może przeznaczyć na jego realizację, jak i najlepszy stosunek nakładów do efektów społecznych, środowiskowych i gospodarczych. Zasada ta wypełniana jest między innymi poprzez fakultatywne konsultacje rynkowe. Zgodnie z art. 84 p.z.p. zamawiający przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia może uruchomić wstępne konsultacje rynkowe w celu przygotowania postępowania i poinformowania potencjalnych wykonawców o swoich planach i wymaganiach dotyczących konkretnego zamówienia. Takie konsultacje mają charakter fakultatywny i mogą być stosowane niezależnie od wartości zamówienia. Jednocześnie prowadzenie konsultacji nie może naruszać zasad równego traktowania wykonawców i transparentności. Sposób ich przeprowadzania, szczególnie planowana forma zdobywania informacji, musi zatem odpowiadać rygorom wynikającym z obowiązku stosowania zasad zamówień publicznych. Zamawiający zobligowany jest zarazem podjąć odpowiednie środki w celu zapewnienia, że udział wykonawcy, który uczestniczył w przeprowadzonych konsultacjach, nie naruszy konkurencji w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. W tym celu zamawiający może na przykład przekazać innym wykonawcom zarówno informacje o zamó-

²⁰ Ustawa z dnia 11 września 2019 roku — Prawo zamówień publicznych (tekst jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 2019 ze zm.).

wieniu ujawnione przez zamawiającego podczas konsultacji, jak i te uzyskane od wykonawców podczas konsultacji.

Zakończenie

Asymetria informacji implikuje powstawanie kosztów transakcyjnych, których obecność na rynku zamówień publicznych obniża skuteczność dokonywania wymiany. Instytucją umożliwiającą redukcję kosztów transakcyjnych jest zaufanie. W systemie zamówień publicznych prawo może zarówno służyć ochronie zaufania, jak i obligować strony do dzielenia się informacją. W drugim przypadku regulacje prawne pełnią funkcję komplementarną wobec zaufania i w ten sposób zmniejszają koszty transakcyjne związane z ryzykiem kontraktowania. W tym sensie prawo, wspierając rozwój relacji zaufania między zamawiającym a wykonawcą, stwarza możliwość zaopatrzenia ich w informacje niezbędne do realizacji zasady efektywności ekonomicznej.

Bibliografia

- Arruñada B., Manzanares C.A., *The Trade-Off between ex ante and ex post Transaction Costs: Evidence from Legal Opinions*, „Berkeley Business Law Journal” 2015, nr 1.
- Baron D.P., Besanko D., *Monitoring, Moral Hazard, Asymmetric Information, and Risk Sharing in Procurement Contracting*, „The RAND Journal of Economics” 1987, nr 4.
- Chrisidu-Budnik A., *Asymetria informacji na rynku zamówień publicznych*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne” 32, 2020.
- Chrisidu-Budnik A., *Ėgzogeniczne i endogeniczne Źródła asymetrii informacji na rynku zamówień publicznych*, „Prawo” 331, 2020.
- Chrisidu-Budnik A., *Od biurokracji do New Public Governance. Perspektywa izomorfizmu instytucjonalnego*, Wrocław 2019.
- Coase R.H., *Firma, rynek i prawo*, Warszawa 2016.
- Fonseca F.B. da, Vanalle R.M., Camarotto J.A., *Identification of ex-ante and ex-post Transaction Costs in Industrial Construction Engineering Projects*, „Journal of Civil Engineering and Management” 2018, nr 5.
- Furubotn E., Richter R., *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor 1997.
- Garbicz M., Staniek Z., *Mikroekonomia. Problemy zawodności rynku*, Warszawa 2009.
- Kocowski T., *Rozwój prawa zamówień publicznych w Polsce*, „Wrocławsko-Lwowskie Zeszyty Prawnicze” 11, 2020.
- Menard C., *Research Frontiers of New Institutional Economics*, „RAUSP Management Journal” 2018, nr 1.
- Menard C., Shirley M., *The Future of New Institutional Economics. From Early Institutions to a New Paradigm?*, „Journal of Institutional Economics” 2014, nr 4.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990.

- North D.C., *The New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1986, nr 1.
- Nowicki P., *Efektywne zamówienia publiczne jako rezultat stosowania nowego podejścia do zamówień publicznych*, Warszawa 2013.
- Salanié B., *The Economics of Contracts. A Primer*, Cambridge 2005.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007.
- Williamson O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 1991, nr 2.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu — firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Warszawa 1998.
- Williamson O.E., *The Mechanism of Governance*, Oxford 1996.
- Zucker L.G., *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920*, „Research in Organizational Behavior” 1986, nr 8.

Trust in Public Procurement Systems

Summary

The paper provides an explanation for the role of trust in public procurement systems. The aim of this paper is to present the concept of trust in the perspective of the new institutional economics. Especially economic contract theory, transaction cost theory and theory of asymmetric information are reviewed.

Keywords: public procurement, trust, new institutional economics.