

Bariery współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy ekonomii behawioralnej*

Piotr Szkudlarek

Uniwersytet Szczeciński

e-mail: piotr.szkudlarek@usz.edu.pl

ORCID: 0000-0003-0263-7980

© 2023 Piotr Szkudlarek

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Szkudlarek, P. (2023). Bariery współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy ekonomii behawioralnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 67(4).

DOI: 10.15611/pn.2023.4.13

JEL Classification: D91, H83, K23

Streszczenie: Celem artykułu była ocena znaczenia barier we współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy ekonomii behawioralnej. Do osiągnięcia celu badawczego wykorzystano wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w urzędach regulacyjnych w Polsce: w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej (UKE, $n = 107$) oraz w Urzędzie Regulacji Energetyki (URE, $n = 157$). Wyniki badania wykazały relatywnie większe znaczenie barier dotyczących skłonności do ryzyka, oceny rynku i wyboru narzędzia regulacji, a także braku partnerskich stosunków współpracy i zaufania. Jednocześnie badani wskazali na relatywnie mniejsze znaczenie braku potrzeby współpracy, zniechęcania do współpracy i nieuczciwości działań. W kilku przypadkach stwierdzono istotne statystycznie różnice w ocenie tych barier pomiędzy urzędnikami UKE i URE. W analizie barier z perspektywy ekonomii behawioralnej wskazano na znaczenie teorii perspektywy, heurystyki zakotwiczenia, efektu ramowania, efektu nadmiernej pewności, efektu *status quo* oraz na zjawiska szumu.

Słowa kluczowe: regulacja, teoria agencji, ekonomia behawioralna

1. Wstęp

Oddziaływanie państwa na gospodarkę może odbywać się poprzez publiczną regulację rynku (regulacja). W literaturze trwa dyskusja dotycząca tego, czy jest ona zgodna z interesem publicznym (teoria interesu publicznego), czy z interesem określonych grup (teoria interesu prywatnego) (Hertog, 2010; Öztuna, 2023). Ten problem jest badany empirycznie w wielu obszarach, np. kreowania konkurencji (Genakos i in., 2018), kreowania inwestycji (Clara i in., 2022; Grajek i Röller, 2012), kształtowania cen i jakości (Debbichia i Slama, 2022; Sappington i Weisman, 2016) czy wpływania na rozwój społeczno-

* Projekt finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019-2022, nr projektu 001/RID/2018/19, kwota finansowania 10 684 000,00 zł.

-gospodarczy (Szkudlarek, 2016). Poza tym istotny obszar badań z zakresu regulacji dotyczy funkcjonowania samych organów regulacyjnych, np. kwestii ich reputacji, jakości pracy czy niezależności (Busuioc i Lodge, 2017; Hanretty i Koop, 2018; González i Verhoest, 2020).

W niniejszym artykule skupiono się na innym aspekcie regulacji, a mianowicie na barierach relacji współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami podlegającymi regulacji. Jest to relacja agent–pryncypał wskazywana w teorii agencji (Jensen i Meckling, 1976). Stwierdzono, że istnieje tutaj luka badawcza pozwalająca na postawienie dwóch pytań:

1. Jakie jest znaczenie barier relacji współpracy pomiędzy regulatorem a podmiotami w zakresie regulacji rynku z perspektywy dwóch organów regulacyjnych?
2. Jakie jest ich znaczenie z perspektywy ekonomii behawioralnej?

Z uwagi na tak postawione pytania badawcze celem artykułu stała się ocena barier we współpracy pomiędzy organami regulacyjnymi a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy dwóch organów regulacyjnych z uwzględnieniem dorobku ekonomii behawioralnej. Cel ten został zrealizowany dzięki badaniom przeprowadzonym w Polsce w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej (UKE) i w Urzędzie Regulacji Energetyki (URE). Oznacza to, że przyjęto perspektywę organów regulacyjnych (pryncypała).

Artykuł wnosi wkład do literatury dotyczącej regulacji poprzez, po pierwsze, określenie znaczenia barier o różnym charakterze w relacji regulator–przedsiębiorstwa, po drugie, przez identyfikację różnic w ich ocenie pomiędzy regulatorami funkcjonującymi na różnych rynkach, po trzecie zaś – przez określenie ich znaczenia z perspektywy ekonomii behawioralnej. Poza tym artykuł wnosi wkład w rozwój behawioralnej administracji publicznej, pokazując znaczenie ekonomii behawioralnej w konkretnym obszarze administracji publicznej – publicznej regulacji rynku (Banko-Ferran i in., 2023). Należy podkreślić, że badaniem objęto dwa rynki w Polsce, które od lat 90. XX wieku podlegają regulacji, co wzmacnia wartość formułowanych wniosków.

2. Publiczna regulacja rynku, teoria agencji

Publiczna regulacja rynku (regulacja) jest użyciem przez państwo władzy, aby wpływać na działania podmiotów zaangażowanych w proces gospodarowania (Stigler, 1971; Szydło, 2005, s. 37-38). W sposób bezpośredni jest ona realizowana za pomocą publicznych organów regulacyjnych, które mają prawne narzędzia umożliwiające im oddziaływanie na podmioty podlegające regulacji (Benoît, 2019). Pojawia się tutaj wątpliwość dotycząca zgodności regulacji z interesem publicznym i interesem prywatnym – określonych grup interesu (Öztuna, 2023). W pierwszym przypadku, zgodnie z ekonomią dobrobytu, wskazuje się, że regulacja może poprawić dobrobyt społeczny poprzez ograniczanie niedoskonałości rynku wynikających np. z jego struktury, asymetrii informacji czy negatywnych efektów zewnętrznych (Sawyer i Hovenkamp, 2019). Przy tym regulacja odbywa się przy zerowych kosztach transakcyjnych, co wzmacnia motywację dla jej nieograniczonego zakresu (Dudley i Brito, 2012). W drugim przypadku wskazuje się, że nie zawsze regulacja jest projektowana z myślą o dobrobycie społecznym (Mizutani i Nakamura, 2019), jest ona raczej związana ze zjawiskiem uzależniania się regulatora od podmiotów podlegających regulacji (Prihandono i Widiati, 2023; Szkudlarek, 2022, s. 100). W tym kontekście w teorii przechwycenia wskazuje się, że regulator chroni interesy podmiotów podlegających regulacji nawet wtedy, gdy stara się kreować dobrobyt społeczny (Szpringer, 2010, s. 57). Z kolei w teorii ekonomicznej regulacji (Peltzman, 2021; Stiger, 1971), nawiązującej do teorii przechwycenia, podkreśla się, że regulacja jest towarem na rynku politycznym. Jej zakres jest wynikiem żądań określonych grup interesu. Maksymalizują one swoje własne korzyści kosztem innych grup. Kwestia zgodności regulacji z interesem publicznym i z interesem prywatnym jest przedmiotem ciągłej dyskusji w literaturze, a jej empiryczna weryfikacja nie daje jednoznacznych wyników. Dla przykładu F. Mizutani i E. Nakamura (2019) wykazali, że regulacje, które nie dotyczą sektora użyteczności publicznej, są projektowane głównie z myślą o poprawie dobrobytu społecznego. Z kolei regulacje dotyczące sektora użyteczności publicznej są zwykle przechwytywane przez prywatne grupy interesu. Z kolei J.L. Short

(2023) wskazała na istotną trudność w samym ustaleniu kryterium interesu publicznego regulacji. Jest on utożsamiany nie tylko z wymiarem ekonomicznym działań regulatora, ale także z jego racjonalnością, przewidywalnością i praworządnością.

W literaturze dotyczącej regulacji kwestia barier jest rozpatrywana przede wszystkim w kontekście ich znaczenia w ograniczeniu możliwości wejścia na rynek nowych podmiotów, co wynika z chęci ochrony interesów podmiotów już na nim funkcjonujących. Ich kształtowanie wynika z określonej polityki gospodarczej (krajowej, międzynarodowej) realizowanej w wykorzystaniu prawnych narzędzi regulacji. Może być ona także zgodna z interesem publicznym czy interesem określonych przedsiębiorstw (Ge, 2023; Gullotty, 2020; Gwartney i in., 2022; Kennard, 2020). Przedmiotem badań podjętych w artykule stały się bariery relacji współpracy między regulatorem (UKE, URE) a przedsiębiorstwami działającymi na danym rynku. Jest to podejście oparte na teorii agencji (Derakhshan i in., 2019; Jensen i Meckling, 1976) wprowadzone przez Laffonta i Tirole'a (1991). Teoria ta akcentuje relację agent–pryncypał, której głównym celem jest optymalne zaprojektowanie relacji kontraktowych pomiędzy podmiotami pozostającymi w tej relacji (Bernhold i Wiesweg, 2021, s. 117). Wskazuje się przy tym ich dążenie do maksymalizacji użyteczności w warunkach rozbieżności celów i skłonności do ryzyka oraz asymetrii informacji skutkującej np. pokusą nadużycia (Panda i Leepsa, 2017; Alam, 2022). Generuje to określone koszty agencji, które można ograniczać poprzez motywację, odpowiedzialność i usuwanie barier współpracy (Gwala i Mashau, 2023).

Podejście Laffonta i Tirole'a do regulacji oparte na teorii agencji jest uznawane za rozwinięcie myśli G.J. Stiglera dające możliwość pokazania relacji podmiotów w danym układzie regulacyjnym (Fremeth i Holburn, 2012). W strukturze hierarchicznej powstają między nimi zależności proceduralne umocowane prawnie, w których następuje konwersja interesów państwa (pryncypała) na działania przedsiębiorstw (agentów). Regulator (pryncypał) wykorzystuje określone procedury i narzędzia zdobywania informacji będących podstawą podejmowania decyzji regulacyjnych. Z kolei przedsiębiorstwa (agenci) wykorzystują monopol informacyjny w taki sposób, aby decyzje regulatora były dla nich jak najbardziej korzystne. Z perspektywy regulatora kluczowe staje motywowanie do współpracy, która łagodzi problemy relacji pryncypał–agenta poprzez zmniejszenie asymetrii informacji lub dostosowanie działań do oczekiwań zarówno mocodawców, jak i agentów (Luke, 2020). Konieczne jest przy tym zwrócenie uwagi na zaufanie, odpowiedzialność, respektowanie norm, w tym regulacyjnych, co wzmacnia skłonność współpracy (Cary, 2022). Zatem kluczowe jest określenie znaczenia barier, które tę współpracę ograniczają. Te aspekty regulacji są bardzo istotne i dlatego uzasadnione jest podjęcie badań w tym zakresie. Warto zaznaczyć, że uwzględnienie perspektywy ekonomii behawioralnej umożliwi interdyscyplinarną analizę barier relacji współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami relacji pryncypał–agent.

3. Ekonomia behawioralna

Ekonomia behawioralna to nurt w ekonomii wykorzystujący przede wszystkim psychologię do wyjaśniania i przewidywania zachowań ekonomicznych niezgodnych z racjonalnością (Fletcher, 2023; Hursh i Roma, 2013). Jej początki można szukać już w opracowaniach D. Hume'a z lat 1739-1740 *Traktat o naturze ludzkiej* (2015) czy w książkach A. Smitha *Teoria uczuć moralnych* (Smith, 1759/1892), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (Smith, 2007), w których wyjaśniali oni, że zachowania ekonomiczne są uwarunkowane psychologicznie.

Rozwój współczesnej ekonomii behawioralnej utożsamiany jest przede wszystkim z publikacjami D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979, 1992) i ich teorią perspektywy (Cabedo-Peris i in., 2022). Należy ona do kluczowych osiągnięć ekonomii behawioralnej w zakresie podejmowania decyzji w warunkach ryzyka i niepewności. Teoria perspektywy wskazuje na występowanie efektu ramowania, pewności, odbicia, izolacji oraz znaczenie punktu odniesienia w określeniu wagi prawdopodobieństwa, co nie jest spójne z teorią oczekiwaną użyteczności (Kulawik, 2023). Inni autorzy związani z ekonomią behawioralną, tacy

jak np. R.H. Thaler i S.R. Sunstein, G. Loewenstein, R. Shiller czy C. Camerer, wskazali na znacznie dualizmu poznania, występowanie szeregu heurystyk i błędów poznawczych (efektów behawioralnych), zjawiska szumu oraz wpływu emocji, wartości społecznych i moralnych (zaufania, uczciwości itd.) na podejmowane decyzje. Dotyczyć one mogą zarówno sfery poznawczej – odstępstw od racjonalności w sferze ocen, jak i sfery motywacyjnej – odstępstw od racjonalności instrumentalnej (Zielonka, 2019).

W niniejszym artykule, poza teorią perspektywy, skupiono uwagę, po pierwsze, na efekcie nadmiernej pewności siebie, czyli przecenianiu wiedzy, umiejętności, kompetencji, trafności osądów, kontroli zdarzeń losowych oraz przeszacowaniu szans wystąpienia zdarzenia, które jest w rzeczywistości mało prawdopodobne, po drugie, na efekcie *status quo*, czyli na skłonności do powstrzymywania się od działań, podtrzymywaniu obecnej lub poprzedniej decyzji ze względu np. na awersje do niejasności i strat, po trzecie zaś – na heurystyce zakotwiczenia i efekcie ramowania, czyli zróżnicowania postrzegania rzeczywistości w zależności od tego, jakie informacje i w jaki sposób są przedstawione (Szkudlarek, 2022, s. 170-182), oraz na zjawisku szumu, czyli niepożądanych rozbieżnościach w osądach, które w idealnej sytuacji powinny być identyczne (Kahneman i in., 2021, s. 43-46).

4. Metodyka badań

Badanie ankietowe z wykorzystaniem kwestionariusza papierowego i elektronicznego przeprowadzono w latach 2022-2023 wśród urzędników organu regulacyjnego rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce (UKE, $n = 107$, K: 50,5%; M: 49,5%) i rynku energetycznego w Polsce (URE, $n = 157$, K: 60,5%; M: 39,5%).

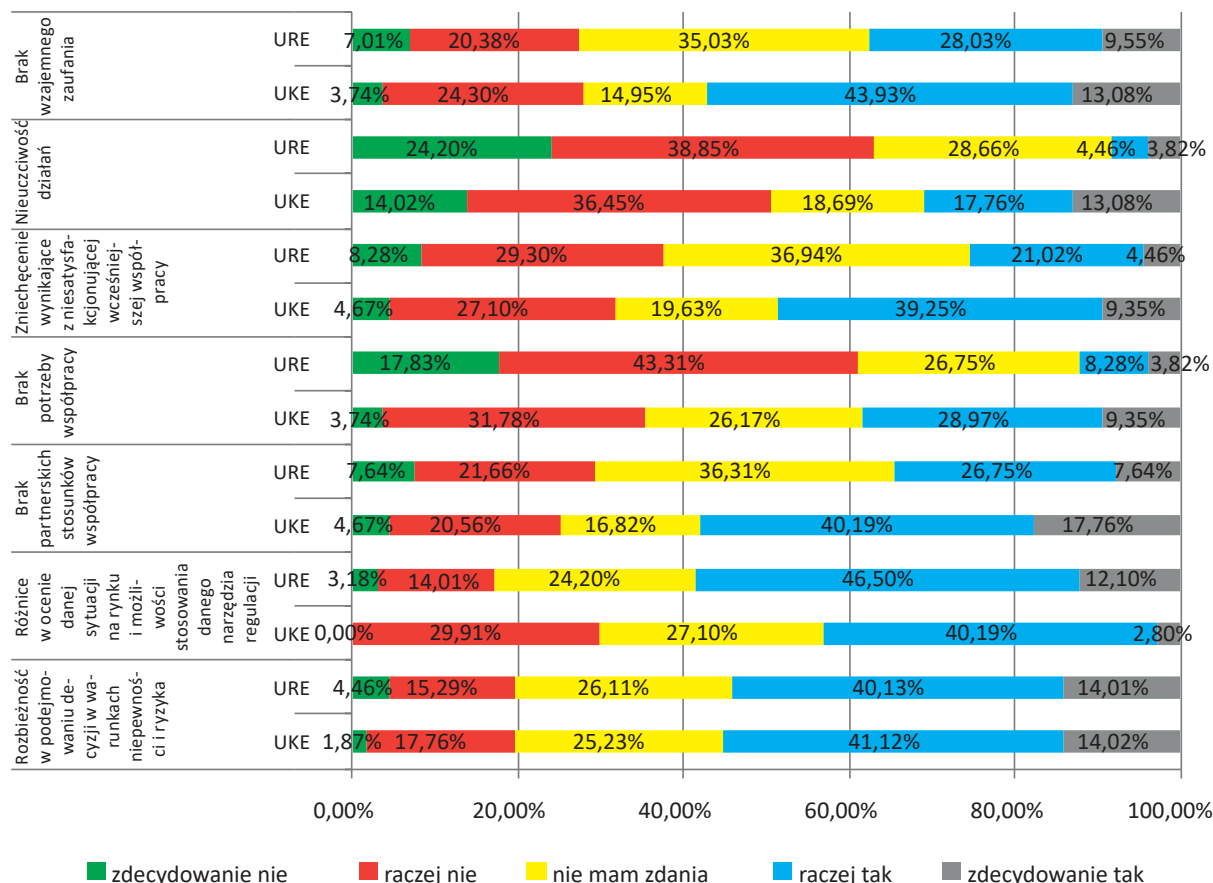
Zgodnie z celem badawczym poproszono respondentów o wydanie osądu oceniającego znaczenie siedmiu czynników jako barier relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji. Przyjęto, że dzięki posiadanej wiedzy wynikającej z pełnionych funkcji, czyli „wyobraźni osadzonej w realiach”, tacy respondenci – eksperci w swojej dziedzinie, tworzą wartościowe (realistyczne) wnioski o danym fragmencie rzeczywistości społeczno-gospodarczej i społecznej (Stempień i Rostocki, 2013). W badaniu posłużono się 5-stopniową skalą Likerta. Analizę statystyczną danych empirycznych wykonano w programie StatisticaPl, wykorzystując miary statystyki opisowej oraz test U Manna-Whitneya ($p = 0,05$) do weryfikacji hipotezy:

H1: *Bariery relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami ograniczające ich współpracę mają takie same znaczenie dla urzędników UKE, jak i dla urzędników URE. Zatem są one niezależne od rynku podlegającego regulacji.*

5. Wyniki badań

Na rysunku 1 przedstawiono wyniki badań dotyczących barier współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy urzędników organów regulacyjnych. Zgodnie z celem pracy zostanie przeprowadzona analiza porównawcza pomiędzy dwoma organami regulacyjnymi oraz analiza tych barier z perspektywy ekonomii behawioralnej.

Jedną z kluczowych barier relacji współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji rynku wskazanych przez urzędników UKE i URE stały się rozbieżności w podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności i ryzyka. Na tę barierę (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak”) wskazało 55,14% osób z grupy UKE i 54,14% osób z grupy URE. Przeciwnego zdania (odpowiedzi „raczej nie” i „zdecydowanie nie”) była około 1/5 badanych w każdej z grup. Urzędnicy organów regulacyjnych jako barierę współpracy wskazali także różnice w ocenie danej sytuacji na rynku i możliwości stosowania danego narzędzia regulacji. W grupie UKE odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak” wskazało 42,99% badanych, a w grupie URE 58,60% badanych. Przeciwnego zdania (odpowiedzi „raczej nie”



Rys. 1. Bariery relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji

Źródło: opracowanie własne.

i „zdecydowanie nie”) było odpowiednio 29,91% i 17,20% badanych. W relacjach pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami istotnie znacznie ma brak partnerskich stosunków współpracy. Na tę barierę (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak”) wskazywali przede wszystkim urzędnicy z UKE (57,94%). W przypadku grupy URE było to 34,39% badanych, a nieznacznie częściej wskazywaną, dominującą odpowiedzią (36,31%) w tej grupie był brak zdania w tej kwestii. Ocenie urzędników organów regulacyjnych poddano także barierę w postaci zniechęcenia wynikającego z niesatysfakcjonującej wcześniejszej współpracy. W przypadku grupy UKE odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak” udzieliło 48,60% badanych, a w przypadku grupy URE blisko połowa mniej (25,41%). Zniechęcenie wynikające z niesatysfakcjonującej wcześniejszej współpracy nie stanowiło bariery (odpowiedzi „raczej nie” i „zdecydowanie nie”) dla 31,78% badanych z UKE i dla 37,58% badanych z URE. Urzędnicy organów regulacyjnych niejednoznacznie ocenili barierę w postaci braku potrzeby współpracy z przedsiębiorstwami w zakresie regulacji. W grupie UKE na taką barierę (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak”) wskazało 38,32% badanych, a w grupie URE jedynie 12,10% badanych. Brak potrzeby współpracy nie stanowił bariery (odpowiedzi „raczej nie” i „zdecydowanie nie”) dla 35,51% badanych z grupy UKE i 61,15% badanych z grupy URE. Urzędnicy organów regulacyjnych dokonali także oceny dwóch kluczowych wymiarów kapitału społecznego: zaufania i uczciwości jako przykładu normy społecznej. Urzędnicy UKE jako barierę współpracy zdecydowanie wskazali brak zaufania (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak” udzieliło 57,0% badanych). Mniejszą rolę tej bariery dostrzegli urzędnicy „URE” (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak” udzieliło 37,6% badanych). W przypadku nieuczciwości działań dla większości urzędników UKE i URE nie stanowiło ono bariery relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami (odpowiedzi „raczej nie” lub „zdecydowanie nie” odpowiednio: 50,5% badanych i 63,1% badanych).

Należy również dodać, że w trzech na siedem przypadków (42,86%) możliwe stało się odrzucenie hipotezy badawczej H1 mówiącej o tym, że bariery będące przedmiotem analizy mają takie same znaczenie dla urzędników UKE, jak dla urzędników URE (tab. 1). W tych przypadkach stwierdzono statystycznie istotne różnice pomiędzy badanymi z grupy UKE i z grupy URE. Przy czym urzędnicy URE rzadziej niż urzędnicy UKE wskazywali na nieuczciwość działań, brak potrzeby współpracy i różnice w ocenie danej sytuacji na rynku energetycznym i możliwości stosowania danego narzędzia regulacji jako bariery współpracy z przedsiębiorstwami w zakresie regulacji.

Tabela 1. Wartość statystyki Z testu U Manna-Whitneya oraz poziom prawdopodobieństwa testowego *p-value* dla poszczególnych barier współpracy regulator–przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	Wartość statystyki Z	<i>p-value</i>
Brak wzajemnego zaufania	-0,311491	0,755428
Nieuczciwość działań	2,533809	0,011284
Brak partnerskich stosunków współpracy	1,014547	0,310323
Brak potrzeby współpracy	2,228868	0,025823
Zniechęcenie wynikające z niesatysfakcjonującej wcześniejszej współpracy	1,504303	0,132504
Rozbieżność w podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności i ryzyka	0,340303	0,733629
Różnice w ocenie danej sytuacji na rynku i możliwości stosowania danego narzędzia regulacji	2,702883	0,006874

Źródło: opracowanie własne.

6. Analiza wyników badań z perspektywy ekonomii behawioralnej

Wyniki badań wskazały, że jedną z kluczowych barier relacji współpracy pomiędzy regulatorami a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji jest różnica w podejmowaniu decyzji w warunkach niepewności i ryzyka. Jest to zgodne z teorią agencji, która wskazuje na większą skłonność do ryzyka agenta a mniejszą pryncypała. W kontekście dorobku ekonomii behawioralnej należy przede wszystkim uwzględnić teorię perspektywy. Badania dotyczące urzędników organów regulacyjnych (Viscusi i Gayer, 2015; Szkudlarek, 2020, 2021) dowiodły bowiem, że w określonym zakresie wykazują się awersją do podejmowania ryzykownych decyzji w kontekście korzyści i awersją do niejasności z tendencją do zachowywania *status quo*. Jest to szczególnie istotne we wskazywanej w teorii agencji asymetrii informacji. Jednakże w sytuacji potencjalnych kosztów badania wykazały określoną skłonność urzędników organów regulacyjnych do podejmowania ryzykownych decyzji. Występowanie efektu odbicia wskazuje na ich zróżnicowane preferencje wobec ryzyka w zależności od kontekstu. Zatem samo wskazanie w teorii agencji aspektu różnej skłonności do ryzyka agenta i pryncypała wydaje się niewystarczające. Istotne jest także określenie marginesu ryzyka i działań w warunkach niepewności, które organ regulacyjny może tolerować w ramach swoich kompetencji, oraz ich ograniczanie poprzez zmniejszenie asymetrii informacji dzięki współpracy z przedsiębiorstwami.

Teoria perspektywy wraz z efektem *status quo* są istotne w kontekście analizy barier w postaci zniechęcenia wynikającego z niesatysfakcjonującej wcześniejszej współpracy oraz braku potrzeby współpracy. Skoro w teorii perspektywy wskazuje się, że straty są odczuwalne znacznie silniej od korzyści, to asymetria pomiędzy korzyściami a stratami wynikającymi z negatywnych doświadczeń współpracy musi być w przyszłości kompensowana wieloma pozytywnymi doświadczeniami współpracy. Kluczowe znaczenie ma tutaj punkt odniesienia, względem którego oceniane są korzyści i straty wynikające ze współpracy w zakresie regulacji i podejmowanych decyzji regulacyjnych. W skrajnym przypadku, kiedy korzyści te nie są dostrzegane, pojawia się brak potrzeby współpracy. Może to z kolei wzmacniać skłonność do zachowania *status quo* (Szkudlarek, 2020, 2021) i prowadzić do inercji regulacyjnej i ścisłej zależności od przyjętej przez regulatora ścieżki regulacyjnej ignorującej rozwiązania proponowane przez przedsiębiorstwa (Szkudlarek, 2022, s. 439).

Analizując z perspektywy ekonomii behawioralnej barierę w postaci braku partnerskich stosunków współpracy, należy przede wszystkim zwrócić uwagę na efekt nadmiernej pewności siebie. Ma to szczególne znaczenie ze względu na atrybut państwa–regulatora w postaci władzy. Dotychczasowe badania prowadzone wśród urzędników organów regulacyjnych (Szkudlarek, 2018; Tasić, 2009, 2011) wskazują, że efekt ten może być pomijany w analizie relacji agent–pryncypała, choć jego znaczenie jest ograniczone. Uleganie efektowi nadmiernej pewności siebie może, po pierwsze, ograniczać skłonność regulatora do współpracy z przedsiębiorstwami, po drugie, wzmacniać pogląd regulatora o nieomyślności podejmowanych decyzji, po trzecie zaś – potęgować przekonanie regulatora o konieczności pozostawiania *status quo* na rynku zgodnego wyłącznie z jego oczekiwaniami. Jednocześnie pewność w podejmowaniu decyzji i budowanie autorytetu regulatora na rynku także nie powinno budzić wątpliwości.

Nawiązaniem do bariery w postaci braku partnerskich stosunków współpracy oraz efektu nadmiernej pewności siebie są bariery związane z kapitałem społecznym. Pierwsza z nich – nieuczciwość działań, jest istotna w kontekście wskazywanej w teorii agencji możliwości wystąpienia pokusy nadużycia. Może ona dotyczyć zarówno agenta–przedsiębiorstwa (Cowden i in., 2003), jak i pryncypała–regulatora (Alam, 2022). Wskazane w badaniu respektowanie zasady uczciwości jest, po pierwsze, gwarancją poszanowania prawa, po drugie, zwiększa skłonność do współpracy i działań na rzecz dobra wspólnego (Isler i Gächter, 2022). Z kolei mocno akcentowany przez badanych brak zaufania może w zasadniczy sposób ograniczać skłonność do współpracy, gdyż nie równoważy asymetrii informacji wskazanej w teorii agencji.

Istotne inklinacje behawioralne ma bariera w postaci różnic w ocenie danej sytuacji na rynku i możliwości stosowania danego narzędzia regulacji. Fundamentalną kwestią działań regulatora jest trafna ocena sytuacji rynkowej i otrzymanych informacji będących podstawą podejmowanych decyzji. Niewątpliwie spory regulatora i przedsiębiorstwa wokół decyzji regulacyjnych (interes publiczny vs interes określonych grup) mogą być odzwierciedleniem różnic w formułowaniu jednolitych osądów, np. oceniających. Takie rozbieżności (zjawisko szumu) mogą zostać odebrane jako błędne i nieuzasadnione. To z kolei wzmacnia efekt nadmiernej pewności siebie, który nasila się nie tylko wraz ze wzrostem doświadczenia, ale także powtarzalnością zjawiska szumu. Należy także zwrócić uwagę, że ocena sytuacji danej informacji rynkowej zależy od jej percepcji, a ta z kolei od sposobu jej przedstawienia. Zgodnie z efektem ramowania te same elementy postrzeganej rzeczywistości mogą zostać zinterpretowane i sklasyfikowane w różny sposób, w zależności od tego, które jej cechy zostaną podkreślone oraz które zostaną pokazane i wykorzystane jako „kotwica decyzyjna”. Szczególna uwaga powinna zatem zostać skierowana na kwestię jednorodności i spójności przekazu informacji.

7. Zakończenie

W rozważaniach nad regulacją istotne znaczenie ma kwestia barier ograniczających relację współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami. W zdecydowanej większości wyniki badań wykazały istotne znaczenie barier poddanych ocenie przez urzędników organów regulacyjnych. Dotyczy to przede wszystkim kwestii skłonności do ryzyka, oceny sytuacji na rynku i wyboru narzędzia regulacji, a także braku partnerskich stosunków współpracy i zaufania. Relatywnie mniejsze znaczenie ma brak potrzeby współpracy i niechęć do współpracy oraz nieuczciwość działań. Należy wskazać, że statystycznie istotne różnice w ocenie barier pomiędzy urzędnikami UKE i URE stwierdzono w trzech na siedem przypadków. Zatem w pewnym zakresie są one zależne od rynku, który podlega regulacji.

W analizie barier z perspektywy ekonomii behawioralnej istotne znaczenie przypisano teorii perspektywy, heurystyce zakotwiczenia i efektowi ramowania, efektowi nadmiernej pewności siebie, efektowi *status quo* oraz zjawisku szumu. Niewątpliwie uwzględnienie uwarunkowań behawioralnych pozwala na wzbogacenie wiedzy o regulacji w kontekście relacji regulator–przedsiębiorstwa.

Ograniczenia badań prezentowanych w artykule determinują pewne przyszłe kierunki analiz. Przede wszystkim uzasadnione jest podjęcie próby replikacji badań wśród regulatorów działających na tych

rynkach w innych krajach. Poza tym warto prowadzić także badania nad uzupełnieniem barier relacji współpracy regulator–przedsiębiorstwa, w tym także takich, które mogą zostać wyjaśnione z perspektywy ekonomii behawioralnej. Oczywiście konieczne jest przeprowadzenie badań wśród przedsiębiorstw podlegających regulacji na obu rynkach. Dzięki temu będzie można w sposób pełny obrazować dyskusję na temat barier relacji agent–pryncypała.

Literatura

- Alam, N. (2022). Moral Hazard Problem in Public Policymakers. *European Scientific Journal*, 19(7), 296-317.
- Banko-Ferran, D., Bengali, L. i Bhanot, S. (2023). Bringing “Behavioral” Fully into Behavioral Public Administration. *Journal of Behavioral Public Administration*, 6(1), 1-8.
- Benoît, C. (2019). The New Political Economy of Regulation. *French Politics*, 17(4), 482-499.
- Bernhold, T. i Wiesweg, N. (2021). Principal–agent Theory. Perspectives and Practices for Effective Workplace Solutions. W: V. Danivska, R. Appel-Meulenbroek (red.), *A Handbook of Management Theories and Models for Office Environments and Services* (s. 117-128). Routledge, Taylor and Francis Group.
- Busuioac, M. i Lodge, M. (2017). Reputation and Accountability Relationships: Managing Accountability Expectations Through Reputation. *Public Administration Review*, 77(1), 91-100.
- Cabedo-Peris, J. González-Sala, F., Merino-Soto, C., Pablo, J. Á. C. i Toledano-Toledano, F. (2022). Decision Making in Addictive Behaviors Based on Prospect Theory: A Systematic Review. *Healthcare*, 10(9), 1-16.
- Cary, C. (2022). Administrative Law: Governing Economic and Social Governance. *All Faculty Scholarship*, 2766. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190625979.013.771>
- Clara, N., Cocco, J. F., Naaraayanan, L. i Sharma, V. (2022). *Investments that Make our Homes Greener: The Role of Regulation*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4009054>
- Cowden, B. J., Bendickson, J. S., Bungcayao, J. i Womack, S. (2003). Unicorns and Agency Theory: Agreeable Moral Hazard. *Journal of Small Business Strategy*, 30, (2), 17-25.
- Debbichia, S. i Slama, R. B. (2022). Impact of regulatory Process on Telecom Firm Performance: Evidence from Non Parametric Approach. *Quantitative Economics and Management Studies*, 3(1), 44-57.
- Derakhshan, R., Turner, R. i Mancini, M. (2019). Project Governance and Stakeholders: A Literature Review. *International Journal of Project Management*, 37(1), 98-116.
- Dudley, S. E. i Brito, J. (2012). *Regulation: A Primer Second Edition*. The George Washington University, Regulatory Studies Center.
- Fletcher, A. (2023). *The Role of Behavioural Economics in Competition Policy. Draft chapter for Cambridge Handbook on the Theoretical Foundations of Antitrust and Competition Law*, Cambridge University Press. Pobrano z <https://ssrn.com/abstract=4389681>
- Fremeth, A. R. i Holburn, G. L. F. (2012). Information Asymmetries and Regulatory Decision Costs: An Analysis of U.S. Electric Utility Rate Changes 1980-2000. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 28(1), 127-162.
- Ge, H. (2023). *Measuring Regulatory Barriers Using*. Annual Reports of Firms. Pobrano z <https://arxiv.org/pdf/2301.11084.pdf>
- Genakos, C., Verboven, F. i Valletti, T. (2018). Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications. *Economic Policy*, 33(93), 45-100.
- González, C. I. i Verhoest, K. (2020). De Facto Regulatory Decision–Making Processes in Telecommunications Regulation: Explaining Influence Relationships with Exponential Random Graph Models. *Journal of Public Policy*, 40(1), 144-170.
- Grajek, M. i Röller, L.-H. (2012). Regulation and Investment in Network Industries: Evidence from European Telecoms. *Journal of Law and Economics*, 55(1), 189-216.
- Gulotty, R. (2020). *Narrowing the Channel: The Politics of Regulatory Protection in International Trade*. University of Chicago Press.
- Gwala, R. S. i Mashau, P. (2023). Tracing the Evolution of Agency Theory in Corporate Governance. W: N. Baporikar (red.), *Governance as a Catalyst for Public Sector Sustainability* (s. 260-285). IGI Global.
- Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. i Murphy R. (2022). *Economic Freedom Dataset*. Economic Freedom of the World: 2022 Annual Report. Fraser Institute. Pobrano z www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset
- Hanretty, C. i Koop, C. (2018). Political Independence, Accountability, and the Quality of Regulatory Decision–Making. *Comparative Political Studies*, 51(1), 38-75.
- Hertog, J. (2010). *Review of Economic Theories of Regulation*, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Hume, D. (2015). *Traktat o naturze ludzkiej*. Warszawa: Aletheia.
- Hursh, S. R. i Roma, P. G. (2013). Behavioural Economics and Empirical Public Policy. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 99(1), 98-124.
- Isler, O. i Gächter, S. (2022). Conforming with Peers in Honesty and Cooperation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 195(C), 75-86.

- Jensen, M. C. i Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47, 313-327.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Kahneman, D., Sibony, O. i Sunstein, C. R. (2021). *Szum, czyli skąd się biorą błędy w naszych decyzjach*. Poznań: Media Rodzina.
- Kennard, A. (2020). The Enemy of My Enemy: When Firms Support Climate Change Regulation. *International Organization*, 74(2), 187-221.
- Kulawik, J. (2023). Expected Utility and Prospect Theories Versus Agricultural Insurance / Teorie użyteczności oczekiwanej i perspektywy a ubezpieczenia rolne. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 374(1), 62-84.
- Laffont, J.-J. i Tirole, J. (1991). The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1089-1127.
- Luke, F. (2020). Best Practices for Implementing Federal Environmental Policies: A Principal-Agent Perspective. *Journal of Environmental Planning and Management*, 63(8), 1453-1469.
- Mizutani, F. i Nakamura, E. (2019). Regulation, Public Interest, and Private Interest: an Empirical Investigation of Firms in Japan. *Empirical Economics*, 56(4), 1433-1454.
- Öztuna, A. (2023). The New Political Economy of Regulation. *Modern Economy*, 14(4), 323-346.
- Peltzman, S. (2021). Stigler's Theory of Economic Regulation After Fifty Years. *University of Chicago, Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper*, (925). Pobrano z <https://ssrn.com/abstract=3785342>.
- Panda, B. i Leepsa, N. M. (2017). Agency Theory: Review of Theory and Evidence on Problems and Perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*, 10(1), 74-95.
- Prihandono, I. i Widiati, E. P. (2023). Regulatory Capture in Energy Sector: Evidence from Indonesia. *The Theory and Practice of Legislation*, 11(3), 207-231.
- Sappington, D. i Weisman, D. I. (2016). The Disparate Adoption of Price Cap Regulation in the U.S. Telecommunications and Electricity Sectors. *Journal of Regulatory Economics*, 49(2), 250-264.
- Sawyer, L. P. i Hovenkamp, H. (2019). New Perspectives in Regulatory History. *Business History Review*, 93(4), 660-661.
- Short, J. L. (2023). In Search of the Public Interest. *Yale Journal on Regulation*, 40(759), 101-180.
- Smith, A. (1759/1892). *The Theory of Moral Sentiments*. Prometheus Books.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogacenia się narodów* (t. 1). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stempień, J. R. i Rostocki, W. A. (2013). Wywiady eksperckie i wywiady delfickie w socjologii – możliwości i konsekwencje wykorzystania. Przykłady doświadczeń badawczych. *Przegląd Socjologiczny*, 62(1), 87-100.
- Stigler, G. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Sciences*, 2(1), 3-21.
- Szkudlarek, P. (2016). Rynek usług telekomunikacyjnych w Polsce w kontekście budowy potencjału gospodarczego. *Studia Ekonomiczne*, 286, 165-174.
- Szkudlarek, P. (2018). Nadmierna pewność siebie jako potencjalna bariera współpracy pomiędzy regulatorem rynku telekomunikacyjnego a operatorami telekomunikacyjnymi. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia*, (529), 345-356.
- Szkudlarek, P. (2020). Regulatory Decisions in the Context of Risk and Uncertainty. *Research Papers of Wrocław University of Economics and Business*, 64(10), 107-117.
- Szkudlarek, P. (2021). Choice Preferences in the Process of Making Regulatory Decisions under Risk and Uncertainty Conditions: An Experimental Study. *European Research Studies Journal*, 0(2B), 1127-1141.
- Szkudlarek, P. (2022). *Regulacja z perspektywy ekonomii instytucjonalnej i behawioralnej*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Szpringer, W. (2010). *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*. Wydawnictwo Poltex.
- Szydło, M. (2005). *Regulacja sektorów infrastrukturalnych jako rodzaj funkcji państwa wobec gospodarki*. Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza.
- Tasić, S. (2009). The Illusion of Regulatory Competence. *Critical Review*, 21(4), 423-436.
- Tasić, S. (2011). Are Regulators Rational? *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 17(1), 1-21.
- Viscusi, W. K. i Gayer, T. (2015). Behavioral Public Choice: The Behavioral Paradox of Government Policy. *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 38(3), 973-1007.
- Zielonka, P. (2019). *Punkt odniesienia. Rzecz o motywacyjnych i poznawczych inklinacjach w ekonomii behawioralnej*. CeDeWu.

Barriers to Cooperation between Regulatory Authority and Companies in the Field of Regulation from the Perspective of Behavioural Economics

Abstract: The aim of the article was to assess the importance of barriers to cooperation between regulatory authority and companies in the field of regulation from the perspective of behavioural economics. To achieve this goal the results of survey research conducted in Poland in the Office of Electronic Communications (OEC, $n = 107$) and the Energy Regulatory Office (ERO, $n = 157$) were used. The results of the research showed relatively greater importance of barriers in the form of risk propensity, market assessment, and choice of regulation tool, as well as the lack of partner relations and trust. It was indicated that the lack of need for cooperation, discouragement from cooperation and dishonesty are relatively less significant barriers. In several cases statistically significant differences in the assessment of these barriers between UKE and URE officials were also found. From the perspective of behavioural economics the importance of prospect theory, anchoring heuristic, framing effect, overconfidence effect, status quo effect and noise phenomenon was indicated.

Keywords: regulation, agency theory, behavioural economics.
