

*Piotr Szkudlarek*¹

Instytucjonalne i behawioralne uwarunkowania regulacji z perspektywy organów regulacyjnych

Abstrakt

Artykuł dotyczy uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych publicznej regulacji rynku z perspektywy organów regulacyjnych działających w Polsce. Przyjmując, że regulacja jest instytucją formalną określającą *reguły gry rynkowej* wykazano, że wynikające z niej biurokracja oraz formalne modele współpracy mają znaczenie jako bariery relacji regulator – przedsiębiorstwa. W przypadku instytucji nieformalnych wykazano, że zdecydowanie bardziej taką barierą jest brak zaufania pomiędzy regulatorem i przedsiębiorstwami niż brak uczciwości ich działań. Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych w większości przypadków okazało się niezależne od rynku podlegającego regulacji. Badania wykazały równocześnie, że urzędnicy organów regulacyjnych częściej ulegają *efektowi pewności*, *efektowi unikania strat* i *efektowi odbicia* zgodnie z teorią perspektywy oraz *efektowi asymetrycznej dominacji* i *efektowi kalibracji*, a rzadziej *efektowi status quo* oraz *efektowi ponadprzeciętności* i *efektowi nadmiernej pewności siebie*. Determinuje to proces oceniania i podejmowania decyzji. Zakres występowania efektów behawioralnych okazał się, w pewnym zakresie, zależny od organu regulacyjnego.

Słowa kluczowe: regulacja, ekonomia behawioralna i instytucjonalna, heurystyki, błędy poznawcze, instytucje

Kody klasyfikacji JEL: D04, D91, H83, K23

¹ Uniwersytet Szczeciński, e-mail: piotr.szkudlarek@usz.edu.pl, <https://orcid.org/0000-0003-0263-7980>.

Institutional and behavioural determinants of regulation from the perspective of regulatory authorities

Abstract

The article concerns the institutional and behavioural conditions of regulation from the perspective of regulatory authorities in Poland. Assuming that regulation is a formal institution defining the rules of the market game, it has been shown that the resulting bureaucracy and specific formal models of cooperation are of moderate importance as barriers to the relationship between regulators and enterprises. In the case of informal institutions, there is a greater lack of trust between the regulator and enterprises and a lesser degree of unfairness of actions. In most cases, much of the institutional conditions are independent of the market that is regulated. Research has also shown that officials are more likely to succumb to the *certainty effect*, the *loss aversion effect*, the *reflection effect* consistent with prospect theory, and the *asymmetrical dominance effect* and less often to the *status quo effect* and *overconfidence effect*. They influence the process of evaluation and decision-making. Their scope is, to a limited extent, independent of the regulatory authority.

Keywords: regulation, behavioural and institutional economics, heuristics, cognitive biases, institutions

JEL Classification Codes: D04, D91, H83, K23

Wprowadzenie

Publiczna regulacja rynku to zagadnienie szeroko dyskutowane w literaturze z uwagi na ważny problem oddziaływania państwa na gospodarkę. Badania w tym zakresie dotyczą przede wszystkim spornej kwestii jej zgodności z interesem publicznym i interesem określonych grup (Hertog, 2010; Öztuna, 2023). Mimo tego, że motywacją do regulacji jest chęć naprawy błędów rynku w celu osiągnięcia większej jego efektywności – co jest zgodne z interesem publicznym, to może ona służyć osiągnięciu korzyści przez określone grupy interesu. Dotyczy to wielu aspektów regulacji (Szkudlarek, 2023a, 2023b), np. efektywności narzędzi regulacyjnych (Coletti i Radaelli, 2013), kreowania konkurencji (Genakos, Verboven i Valletti, 2018), kreowania inwestycji (Grajek i Röller, 2012; Clara et al., 2022) czy kształtowania cen i jakości (Sappington i Weisman, 2016; Debbichia i Slama, 2022). Oprócz klasycznego nurtu badań (interes publiczny vs. interes prywatny) w literaturze przedstawia się także wyniki badań dotyczące organów regulacyjnych. Warto zwrócić uwagę na badania

odnoszące się do ich reputacji, jakości pracy czy niezależności (Busuioc i Lodge, 2017; Maggetti i Papadopoulos, 2018; Hanretty i Koop, 2018; González i Verhoest, 2020). Ponadto w literaturze wskazuje się na zagadnienie współpracy pomiędzy regulatorami i innymi organizacjami publicznymi czy prywatnymi na poziomie krajowym i międzynarodowym z uwzględnieniem m.in. zaufania (Saz-Carranza, Albarreda i Federo, 2020; Kappler et al., 2024). Stwierdzono, że z perspektywy organów regulacyjnych istnieje luka badawcza w zakresie uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych regulacji. Pozwoliło to na postawienie dwóch pytań badawczych. Po pierwsze, czy znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych w relacji pomiędzy regulatorem i przedsiębiorstwami zależy od rynku, który podlega regulacji? Kwestie tych relacji są kluczowe w analizie regulacji z perspektywy teorii agencji nowej ekonomii instytucjonalnej (Bernhold i Wiesweg, 2021). Po drugie, czy zakres występowania wśród urzędników efektów behawioralnych, wskazujący na znaczenie określonych wewnętrznych procesów mentalnych w procesie oceniania i podejmowania decyzji, zależy od rynku podlegającemu regulacji? Dorobek ekonomii behawioralnej wskazuje, że mają one znaczenie w procesie oceniania i podejmowania decyzji (Kahneman, 2012; Thaler, 2022). Mogą one także determinować relacje pomiędzy regulatorem a podmiotami podlegającymi regulacji. Jest to istotna kwestia z perspektywy ekonomii instytucjonalnej.

Biorąc pod uwagę postawione pytania badawcze, celem artykułu stało się określenie znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych regulacji z perspektywy organów regulacyjnych działających w Polsce. Aby osiągnąć ten cel, wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej (UKE, $n = 107$) i w Urzędzie Regulacji Energetyki (URE, $n = 157$). Ich wybór wynikał z faktu, że od lat 90. XX wieku mają one wspólne obszary zainteresowań w zakresie regulacji i nadzoru rynku usług telekomunikacyjnych (UKE, uke.gov.pl) oraz rynku energii (URE, ure.gov.pl). Dotyczą one m.in. efektywnego zarządzania zasobami, kreowania konkurencji podnoszącej jakość usług z zachowaniem bezpieczeństwa państwa i z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju. Realizując cele postawione im przez ustawodawcę, pozostają one w relacji agencji z podmiotami podlegającymi regulacji. Jednakże należy podkreślić większe znaczenie państwa w strukturze własnościowej podmiotów działających na rynku energetycznym niż na rynku usług telekomunikacyjnym (Szkudlarek, 2023a).

Artykuł składa się z wprowadzenia, w którym przedstawiono jego główne założenia. W kolejnej części przedstawiono kluczowe zagadnienia dotyczące regulacji. Następnie opisano metodykę badań, po której przedstawiono wyniki badań empirycznych oraz ich analizę. Ostatnie dwie części opracowania stanowią podsumowanie oraz bibliografia.

Przeprowadzone badanie wnosi wkład do dyskusji na temat regulacji, zwracając uwagę na znaczenie instytucjonalnych i behawioralnych uwarunkowań regulacji oraz ich wzajemnego oddziaływania. W badaniu skupiono się na podejmowaniu decyzji przez urzędników dwóch organów regulacyjnych, co pozwoliło na identyfikację różnic między nimi i wzmocnienie formułowanych wniosków. Należy także wskazać, że artykuł wnosi wartość do praktyki regulacyjnej, przedstawiając rekomendacje wynikające z wyników badań.

Regulacja rynku – ujęcie klasyczne, instytucjonalne i behawioralne

Oddziaływanie państwa na gospodarkę może przybierać różne formy. Jedną z nich jest publiczna regulacja (Szkudlarek, 2022: 67–68). Jest ona użyciem przez państwo władzy, aby poprzez *reguły gry rynkowej*, wspierane przez system monitorowania i sankcjonowania, wpływać na gospodarowanie zasobami (Stigler, 1971; Szydło, 2005: 37–38, 47–49; Koop i Lodge, 2015: 3–4; Szkudlarek, 2023a: 151–152; 2023b: 145). W ujęciu klasycznym zasadniczy dylemat związany z regulacją dotyczy jej motywów i skutków zgodnych z interesem publicznym i interesem prywatnym – określonych grup interesu (Szkudlarek, 2022: 95–117; Öztuna, 2023). I właśnie w tej dychotomii przedstawiane są w literaturze teorie regulacji: teoria interesu publicznego i interesu prywatnego. W pierwszej z nich wskazuje się, że regulacja służy poprawie dobrobytu społecznego dzięki ograniczaniu błędów rynku wynikających np. z jego struktury (Sawyer i Hovenkamp, 2019). Co ważne, regulacja ma odbywać się przy zerowych kosztach transakcyjnych (Almlöf i Bjuggren, 2019), wzmacniając motywację państwa do regulacji (Dudley i Brito, 2012). Z teorią interesu publicznego wiąże się szereg wątpliwości dotyczących np. zawodności państwa w naprawie błędów rynku, występowania kosztów regulacji czy bezinteresowności państwa w osiąganiu dobrobytu społecznego (Borkowska, Klimczak i Klimczak, 2019: 215–216; Szkudlarek, 2022: 97–100). Na bazie m.in. tych wątpliwości powstały teorie związane z interesem prywatnym (Prihandono i Widiati, 2023). W teorii przechwycenia wskazuje się, że regulator podejmuje decyzje, mając na względzie interesy podmiotów podlegających regulacji (Szpringer, 2010: 57). Tym samym regulacja staje się nieudaną próbą dbania przez państwo o dobrobyt społeczny (Shleifer, 2005: 441). W nawiązaniu do teorii przechwycenia powstała teoria ekonomicznej regulacji (Stigler, 1971; Peltzman, 2021). Podkreśla się w niej, że regulacja jest rodzajem towaru na rynku politycznym, a jej zakres jest zależny od żądań określonych grup dbających o własny interes kosztem innych grup. Podobne wnioski, choć z pewnymi modyfikacjami, formułowali jesz-

cze m.in. S. Peltzman (1976) czy G.S. Becker (1983). Można mieć oczywiście wątpliwość dotyczącą m.in. tego, o interesy której grupy (producentów, konsumentów, polityków, biurokratów czy innych) w największym zakresie dba regulacja.

Empiryczne badania weryfikujące teorie regulacji nie dają jednoznacznych wyników w zakresie dylematów przedstawianych w teorii regulacji. Jak wykazali m.in. F. Mizutani i E. Nakamura (2019), zależy to od tego, czy regulacja dotyczy sektora użyteczności publicznej czy nie. Istnieje też trudność w samym ustaleniu kryterium interesu publicznego regulacji. Badania wykazują, że jest on przede wszystkim utożsamiany z interesem konsumentów (Szkudlarek, 2022: 288). Dotyczy on nie tylko wymiaru ekonomicznego działań regulatora, ale także jego racjonalności, przewidywalności i praworządności (Short, 2023).

Rozpatrując zagadnienie regulacji z perspektywy ekonomii instytucjonalnej należy przyjąć rozróżnienie instytucji i organizacji zaproponowane przez D.C. Northa (1990, 2002; Staniek, 2017: 31). W kontekście instytucji poprzez regulację państwo definiuje, wprowadza i sankcjonuje formalne ramy instytucjonalne mające postać norm prawnych determinujących *reguły gry rynkowej* (Szpringer, 2010: 25). W praktyczny sposób są one przekładane na rynek decyzjami regulatora (Hoff, 2008: 233; Szkudlarek, 2022: 80–83). Formalne instytucje obejmują także reguły działania organów regulacyjnych funkcjonujących w ramach administracji publicznej, np. procedury podejmowania decyzji i kontroli narzucane przez biurokrację. Determinują one m.in. relacje z podmiotami podlegającymi regulacji (Bertelli et al., 2022: 10). Oczywiście regulacja ma służyć realizacji określonych celów gospodarczych i dlatego jest ona także narzędziem polityki gospodarczej (Lichtarski, 2005: 470). W kontekście organizacji kluczową rolę w regulacji odgrywają publiczni regulatorzy – organy regulacyjne, którzy posiadają narzędzia oddziaływania na podmioty podlegające regulacji (Benoît, 2019; Szkudlarek, 2022: 38). W tym kontekście ważna jest kwestia ich instytucjonalnej zależności wskazywana w teorii agencji nowej ekonomii instytucjonalnej (Gwala i Mashau, 2023; Szkudlarek, 2023a: 152). Takie podejście do regulacji zostało wprowadzone do analizy regulacji przez Laffonta i Tirole’a (1991), co stanowi rozwinięcie myśli G.J. Stiglera (1971). W teorii tej wskazuje się na trudności w optymalizacji relacji agent – pryncypał (Bernhold i Wiesweg, 2021: 117) z uwagi m.in. na brak zbieżności celów, asymetrię informacji czy różną skłonność do ryzyka (Panda i Leepsa, 2017; Alam, 2022). Generuje to określone koszty agencji, a tym samym samej regulacji. Nawiązując do podziału instytucji zaproponowanego przez D.C. Northa w analizie regulacji, należy również zwrócić uwagę na instytucje nieformalne. Należą do nich m.in. zaufanie, normy społeczne, sieci społeczne, które w ekonomii instytucjonalnej stanowią wymiary kapitału społecznego (Tsounis i Xanthopoulou, 2024). Kapitał społeczny ma wpływ na relacje między podmiotami

(North, 1990: 188), również tymi pozostającymi w relacji agencji, a także na rozwój społeczno-gospodarczy (North, 2005; Thornton, Ribeiro-Soriano i Urbano, 2011; Borkowski, 2023). Dla przykładu wyniki badań F. Six (2013) w zakresie zaufania sugerują, że wysoki jego poziom pomiędzy regulatorem a podmiotami regulowanymi ma pozytywny wpływ na zgodność dotyczącą wykorzystania regulacji. Z kolei F. Roth (2024), nawiązując m.in. do badań R. Putnama (1995) czy F. Fukayamy (1997), wykazał, że wzrost zaufania interpersonalnego zwiększa wzrost gospodarczy w krajach o początkowo niskim jego poziomie. Jednocześnie zauważył on także tendencję do spowalniania wzrostu gospodarczego w krajach, które osiągnęły już znaczny poziom zaufania.

Regulacja może być także analizowana z perspektywy ekonomii behawioralnej. Koncentruje się ona przede wszystkim na heurystykach czy błędach poznawczych, ograniczonej samokontroli czy aspektach społecznych. Powodują one, że jednostki dokonują ocen i podejmują decyzje niezgodnie ze standardowym modelem ekonomicznej racjonalności. W literaturze z zakresu wykorzystania dorobku ekonomii behawioralnej w polityce publicznej (Banerjee i Galizzi, 2024) dominują publikacje dotyczące *nudge*, czyli zmiany architektury podejmowania decyzji przez jednostki z zachowaniem wolności wyboru (Thaler i Sunstein, 2008; Balawi i Ayoub, 2023). Jednakże warto także zwrócić uwagę na behawioralne uwarunkowania oceniania i podejmowania decyzji przez decydentów publicznych (urzędników, polityków). Są to kwestie poruszane w literaturze, jednakże, po pierwsze, nie są one zawsze poparte badaniami empirycznymi w zakresie występowania określonych efektów behawioralnych w danym kontekście sytuacyjnym. Jedynie wskazuje się na te ogólnie rozpoznane i przetestowane przez badaczy. Po drugie, sporadycznie analizuje się ich relacje z instytucjami, przede wszystkim nieformalnymi, istotnymi dla danego układu regulacyjnego. S. Tasić (2011), bazując na literaturze przedmiotu, wskazał na możliwe konsekwencje ulegania przez regulatorów *efektowi nadmiernej pewności*, *efektowi błędnego działania*, *efektowi skupienia* oraz wpływie emocji na ich proces oceniania i podejmowania decyzji, co wynika z *heurystyki afektu* i *efektu rozumnego motywowania*. Również na podstawie studiów literaturowych J.C. Cooper i W.E. Kovacic (2012) wskazali m.in. na znaczenie *efektu dyskontowania hiperbolicznego*, *heurystyki dostępności*, *nieuzasadniony optymizm* czy *efekt status quo* w ocenianiu i podejmowaniu decyzji regulacyjnych. Z kolei W.K. Viscusi i T. Gayer (2015), wykorzystując dokumenty agencji rządowych USA, stwierdzili, że regulatorzy nie podejmują spójnych decyzji w warunkach ryzyka, wykazując się *błędym postrzeganiem ryzyka*, *nieuzasadnioną niechęcią do niejednoznaczności ryzyka* i nadmierną awersją *do strat*. W tym przypadku udokumentowali oni przypadki, w których państwo instytucjonalizowało, a nie przezwyciężało efektów behawioralnych. Podobny

zakres badań behawioralnych wśród decydentów publicznych, ale bez analizy instytucjonalnej, przeprowadzili P.S. Roberts i K. Wernstedt (2019). Zgodnie z wynikami badań decydenci publiczni częściej wykazywali się *awersją do ryzyka* w kontekście zysków niż w kontekście strat ulegając jednocześnie *efektowi ramowania*. Badania przeprowadzone przez L. Sheffera, P.J. Loewena, S. Soroke, S. Walgrave'a i T. Sheafera (2018) wykazały z kolei uleganie przez polityków *efektowi utopionych kosztów*, *efektowi status quo*, *efektowi hiperbolicznego dyskontowania*, a ich skłonność do ryzyka podlegała *efektowi ramowania*. Z kolei bazując na dorobku ekonomii behawioralnej S.E. Dudley i Z. Xie (2020) podkreśliły znaczenie *heurystyki dostępności*, *efektu dyskontowania hiperbolicznego*, *efektu nadmiernej pewności siebie*, *awersji do strat* i *efektu potwierdzenia* w ocenianiu i podejmowaniu decyzji przez regulatorów. Uwzględniły one także znaczenia instytucji formalnych tworzących architekturę wyboru dla regulatorów. Inni badacze: P. Cantarelli, N. Bellé i P. Belardinelli (2020) skupili się na występowaniu *efektu asymetrycznej dominacji*, *owczego pędu*, *efektu ramowania*, *efektu halo*, *awersji do ryzyka* oraz *heurystyki zakotwiczenia*, prowadząc badania empiryczne wśród decydentów organizacji publicznej. Z kolei D. Banko-Ferran, L. Bengali i S. Bhanot (2023) na podstawie studiów literaturowych przedstawili możliwości zastosowania spostrzeżeń ekonomii behawioralnej do badania podejmowania decyzji biurokratycznych, ale bez przeprowadzenia analizy instytucjonalnej. Przeglądu literatury w zakresie efektów behawioralnych w administracji publicznej dokonali R.P. Battaglio, P. Belardinelli, N. Bellé i P. Cantarelli (2019). Stwierdzili oni m.in., że badania w tym zakresie skupiają się na szeregu obserwowalnych efektów behawioralnych, które wynikają z trzech ukrytych mechanizmów poznawczych, tj. *heurystyki dostępności* i związanej z nią *heurystyki zakotwiczenia*, *efektu potwierdzenia* i *efektu status quo*, *awersji do strat* i *efektu nadmiernej pewności siebie*.

Połączenie uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych przyjęte w niniejszym artykule z jednej strony wzmacnia i podkreśla wieloaspektowość i interdyscyplinarność regulacji, a z drugiej strony może dostarczyć wielu spostrzeżeń w zakresie przewidywania zachowań regulatora i jego relacji z innymi podmiotami oraz kształtowania efektywnej i skutecznej regulacji. Obecnie w literaturze następuje proces rozwinięcia instytucjonalno-behawioralnego podejścia w zakresie polityki publicznej oraz administracji publicznej obejmującej także kwestie publicznej regulacji rynku (Barak-Corren i Kariv-Teitelbaum, 2021; Bertelli i Riccucci, 2022). Niniejszy artykuł wpisuje się w ten nowy nurt badań.

Metodyka badań

Badanie 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%) oraz urzędników organu regulacyjnego rynku energii w Polsce (URE, $n=157$, K: 60,5%, M: 39,5%). Zgodnie z celem badawczym w obszarze instytucjonalnym poproszono respondentów o wydanie osądu oceniającego (Kahneman, Sibony i Sunstein, 2022: 53–56), dotyczącego znaczenia biurokracji i formalnych modeli współpracy, a także zaufania i uczciwości działań jako barier relacji między regulatorem a przedsiębiorstwami. Przyjęto, że dzięki posiadanej wiedzy i pełnionym obowiązkom tacy respondenci tworzą realistyczny obraz danego fragmentu rzeczywistości (Stempień i Rostocki, 2013; Szkudlarek, 2023b: 146). Dokonano skalowania znaczenia poszczególnych barier instytucjonalnych, wykorzystując 5-stopniową skalę Likerta, od tych, które zdecydowanie nie mają znaczenia (–2, „zdecydowanie nie”) do tych, które zdecydowanie mają znaczenie (2, „zdecydowanie tak”). Z kolei w zakresie ekonomii behawioralnej przygotowano eksperymenty kwestionariuszowe. Przedstawiały one scenariusze hipotetycznych sytuacji decyzyjnych identyfikujące efekty behawioralne. W celu wzmocnienia ważności zewnętrznej dokonano ich usytuowania w aspekcie regulacji. Na początku obejmowały one bardziej kompleksowe ich zestawienie, które zostało zawężone do tych, które mają największe implikacje dla regulacji (Bellé, Cantarelli i Belardinelli, 2018: 828). Wynika to z jej specyfiki, opisywanej w teorii regulacji i teorii agencji: podejmowania decyzji w warunkach ryzyka i niepewności, asymetrii informacji oraz władczej pozycji regulatora wobec podmiotów. Przyjęto, że ludzie wiedzą, jak zachowaliby się w takich rzeczywistych sytuacjach (Kahneman i Tversky, 1979: 265). Dane empiryczne przedstawiono na skali dychotomicznej (0 – brak efektu, 1 – efekt), a częstotliwość występowania danego efektu uszeregowano według zakresu: a) $<20,0\%$ – nigdy lub bardzo rzadko występujący efekt, b) $\geq 20,0\%$ – rzadko występujący efekt, c) $\geq 40,0\%$ – umiarkowanie często występujący efekt, d) $\geq 70,0\%$ – bardzo często występujący efekt, e) $\geq 90,0$ – prawie zawsze lub zawsze występujący efekt.

Analizy statystyczne danych empirycznych przeprowadzono przy użyciu programu StatisticaPL, wykorzystując statystykę opisową oraz test U Manna-Whitneya dla weryfikacji hipotez badawczych ($\alpha = 0,05$):

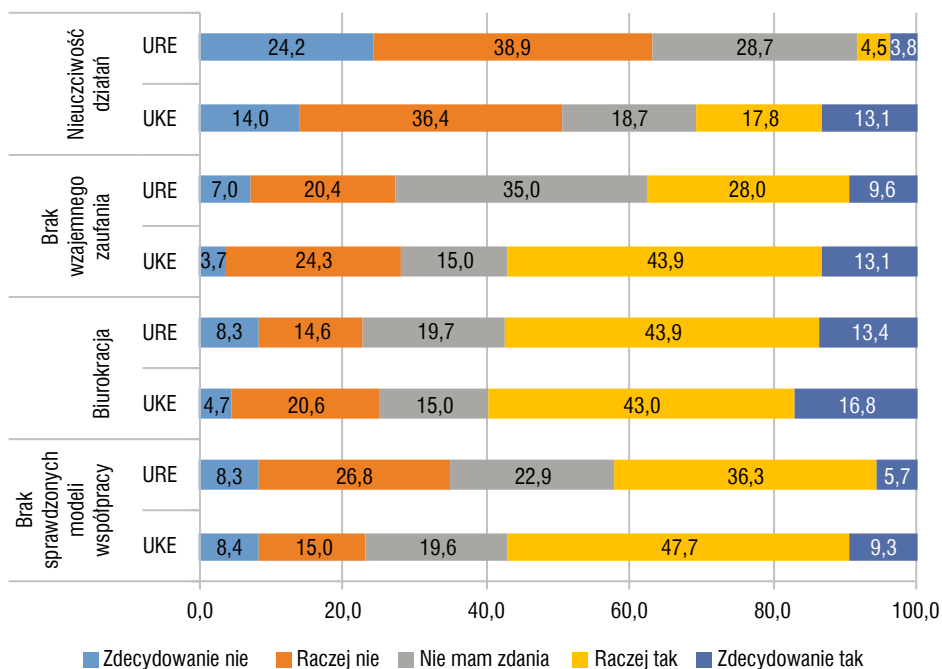
- H1: Uwarunkowania instytucjonalne regulacji mają takie samo znaczenie dla urzędników UKE, jak i dla urzędników URE. Zatem są one niezależne od rynku podlegającego regulacji.

- H2: Uwarunkowania behawioralne regulacji mają takie samo znaczenie dla urzędników UKE, jak i dla urzędników URE. Zatem są one niezależne od rynku podlegającego regulacji.

Prezentacja wyników badań

W pierwszej kolejności zostaną przedstawione dane z zakresu ekonomii instytucjonalnej dotyczące znaczenia barier relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami (rysunek 1).

Rysunek 1. Znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych jako barier relacji regulator – przedsiębiorstwa z perspektywy organów regulacyjnych w Polsce (%)



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badań dotyczące aspektów formalnych regulacji wskazują, że zarówno biurokracja, jak i brak sprawdzonych modeli współpracy mają istotne znaczenie jako bariery w relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami. W grupie UKE udział odpowiedzi wskazujących na istotność znaczenia tych barier („raczej tak” i „zdecydowanie tak”) w ocenie biurokracji wyniósł 59,8%, a w ocenie braku modeli współpracy wyniósł 57,0%. W grupie URE udział ten wyniósł odpowiednio 57,3% i 42,0%.

Przeciwnego zdania wskazującego na nieistotność znaczenia tych barier (odpowiedzi „raczej nie” i „zdecydowanie nie”) w grupie UKE odnośnie biurokracji było 25,2% urzędników, a odnośnie modeli współpracy 23,4% urzędników. W przypadku badanych z URE było to odpowiednio 22,9% i 35,0%. Najmniejszą część w obu grupach stanowili urzędnicy, którzy nie mieli zdania co do istotności znaczenia tych barier. Brak zdania dotyczącego biurokracji wyraziło 15,0% badanych z UKE i 19,7% badanych z URE, a dotyczącego braku modeli współpracy 19,6% osób z grupy UKE i 22,9% osób z grupy URE.

Urzędnicy w sposób niejednoznaczny ocenili znaczenie dwóch instytucji nieformalnych. Dla 57,0% badanych z UKE brak zaufania stanowiło istotną barierę w relacji z przedsiębiorstwami (odpowiedzi „raczej tak” i „zdecydowanie tak”). Takie zdanie wyraziło 37,6% urzędników URE. Z kolei nieuczciwość działań dla większości urzędników UKE i URE nie stanowiła istotnej bariery relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami. Odpowiedzi „raczej nie” lub „zdecydowanie nie” udzieliło odpowiednio 50,5% i 63,1% badanych. Brak zdania dotyczącego zaufania wyraziło 15,0% badanych z UKE i 35,0% badanych z URE, a dotyczącego nieuczciwości działań 18,7% osób z grupy UKE i 28,7% osób z grupy URE.

Wskazane dość duże podobieństwo pomiędzy urzędnikami UKE i URE w ocenie poszczególnych uwarunkowań instytucjonalnych relacji regulator – przedsiębiorstwa zostało potwierdzone w teście U Manna-Whitneya (tabela 1). Tylko w jednym przypadku na cztery stało się możliwe odrzucenie H1: urzędnicy URE rzadziej niż urzędnicy UKE wskazali, że nieuczciwość tworzy barierę w ich relacjach z przedsiębiorstwami w zakresie regulacji.

Tabela 1. Wartość statystyki Z testu U Manna-Whitneya oraz poziom prawdopodobieństwa testowego p -value dla poszczególnych uwarunkowań instytucjonalnych w relacji regulator – przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	Wartość statystyki Z	p -value
Nieuczciwość działań	2,5338	0,0113
Brak wzajemnego zaufania	-0,3115	0,7554
Biurokracja	0,6693	0,5033
Brak sprawdzonych modeli współpracy	0,4296	0,6675

Źródło: opracowanie własne.

Druga część badań dotyczyła uwarunkowań behawioralnych regulacji z perspektywy urzędników organów regulacyjnych. Celem eksperymentu nr 1 była weryfikacja teorii perspektywy (Kahneman i Tversky, 1979). Osoby biorące udział w badaniu podejmowały decyzję w warunkach ryzyka w kontekście korzyści i strat (tabela 2).

W pierwszej sytuacji decyzyjnej (kontekst korzyści) 78,5% urzędników UKE wybrało decyzję, która mogła przynieść pewne korzyści (*efekt pewności* – faworyzowanie zdarzeń pewnych z $p = 1,0$ nad mniej pewnymi, ale mogącymi dawać większe korzyści konsumentom). Urzędnicy rzadko wybierali decyzję, która miałaby dwukrotnie większą korzyść dla konsumentów ($p = 0,5$) lub żadną korzyść dla konsumentów ($p = 0,5$). *Efekt pewności* wystąpił także wśród 84,7% urzędników URE. W drugiej sytuacji decyzyjnej (kontekst strat) urzędnicy, stając przed wyborem poniesienia określonej straty przy $p = 1,0$ lub zaryzykowania podwójnej straty ($p = 0,5$) vs. całkowite uniknięcie strat ($p = 0,5$) wybierali tę drugą decyzję. Jest to *efekt unikania strat* – podejmowanie ryzyka w celu uniknięcia jakiegokolwiek straty nawet w sytuacji, kiedy istnieje prawdopodobieństwo jej zwiększenia. Efekt ten wystąpił u 74,8% urzędników UKE i u 75,2% urzędników URE. Porównanie dwóch powyższych sytuacji decyzyjnych pozwoliło na identyfikację *efektu odbicia* (zmiana skłonności do ryzyka w kontekście zysków i strat), który wystąpił u 57,9% badanych z UKE i 63,7% badanych z URE.

Tabela 2. Decyzje regulacyjne w kontekście teorii perspektywy

Efekt	UKE	URE
<i>Efekt pewności</i> – awersja do ryzyka w kontekście korzyści (pozytywna perspektywa)	0,785	0,847
<i>Efekt unikania strat</i> – skłonność do ryzyka (negatywna perspektywa)	0,748	0,752
<i>Efekt odbicia</i>	0,579	0,637

Źródło: opracowanie własne.

W eksperymencie nr 2 urzędnicy organów regulacyjnych dokonali wyboru między decyzją w warunkach niepewności a brakiem decyzji. Oznacza to występowanie *efektu status quo*, czyli skłonności do zachowania danego stanu z uwagi na awersję do niepewności. Wyniki badań przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Decyzja w warunkach niepewności vs. efekt status quo

Efekt	UKE	URE
Brak decyzji – <i>efekt status quo</i>	0,551	0,350
Decyzja w warunkach niepewności	0,449	0,650

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badań wskazują, że *efekt status quo* wystąpił u ponad połowy urzędników UKE (55,1%). Relatywnie rzadziej efekt ten wystąpił wśród urzędników URE (35,0%).

Celem kolejnego eksperymentu (nr 3) była identyfikacja *efektu asymetrycznej dominacji polegającego na* zmianie decyzji na skutek działania innej, nawet nieistotnej alternatywy. Wskazuje to znaczenie kontekstu w podejmowaniu decyzji (Bellé,

Cantarelli i Belardinelli, 2018: 831). Jest to związane z *efektem ramowania*, czyli skłonnością do odmiennego reagowania na tę samą informację, w zależności od tego, jak jest ona przedstawiana (Olsen, 2015). Scenariusz sytuacji decyzyjnej został oparty na eksperymencie I.J. Batemana, A. Munro i G.L. Poe (2008). Wyniki badań przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Efekt asymetrycznej dominacji

Efekt	UKE	URE
<i>Efekt asymetrycznej dominacji</i>	0,757	0,777
Brak zmiany decyzji	0,243	0,223

Źródło: opracowanie własne.

Efekt asymetrycznej dominacji wystąpił u 75,7% urzędników UKE oraz u 77,7% urzędników URE. Czyli dokonywali oni zmiany oceny danej sytuacji na skutek oddziaływania innego zdarzenia.

Ostatni eksperyment (nr 4) miał na celu identyfikację *efektu ponadprzeciętności*, czyli przeceniania swoich kompetencji czy cech w stosunku do innych, *efektu kalibracji*, czyli mylnego przekonania o precyzji własnych osądów oceniających czy prognostycznych, i *efektu nadmiernej pewności siebie* jako syntezy dwóch poprzednich efektów. Urzędnicy zostali zapytani o ocenę własnych kompetencji w zakresie regulacji (*efekt ponadprzeciętności*) a następnie wykorzystano zmodyfikowany eksperyment J.E. Russo i P.J.H. Schoemaker (1992, *efekt kalibracji*). Przyjęto, że syntetyczny *efekt nadmiernej pewności siebie* występuje, gdy urzędnik jednocześnie uległ *efektowi ponadprzeciętności* i *efektowi kalibracji*. Wyniki badań przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Efekt ponadprzeciętności, efekt kalibracji i efekt nadmiernej pewności siebie

Efekt	UKE	URE
<i>Efekt ponadprzeciętności</i>	0,551	0,389
<i>Efekt kalibracji</i>	0,897	0,726
<i>Efekt nadmiernej pewności siebie</i>	0,449	0,236

Źródło: opracowanie własne.

Efekt ponadprzeciętności wystąpił u ponad połowy urzędników UKE (55,1%). W przypadku URE efekt ten wystąpił u 38,9% badanych. Badania wykazały także, że 89,7% urzędników UKE i 72,6% urzędników URE uległo *efektowi kalibracji*. Wyniki badań nad syntetycznym *efektem nadmiernej pewności siebie* wskazują, że uległo mu 44,9% urzędników UKE i 23,6% urzędników URE.

Podobnie jak w przypadku uwarunkowań instytucjonalnych, przeprowadzono test U Manna-Whitneya, aby wskazać na istotność różnic pomiędzy grupami badawczymi (tabela 6).

Tabela 6. Wartość statystyki Z testu U Manna-Whitneya oraz poziom prawdopodobieństwa testowego p -value dla poszczególnych efektów behawioralnych

Wyszczególnienie	Statystyka Z	p -value
Eksperyment nr 1		
<i>Efekt pewności</i>	1,2910	0,1967
<i>Efekt unikania strat</i>	0,0712	0,9433
<i>Efekt odbicia</i>	0,9393	0,3476
Eksperyment nr 2		
<i>Efekt status quo</i>	3,2312	0,0012
Eksperyment nr 3		
<i>Efekt asymetrycznej dominacji</i>	0,2418	0,8090
Eksperyment nr 4		
<i>Efekt ponadprzeciętności</i>	2,6033	0,0092
<i>Efekt kalibracji</i>	-3,3757	0,0007
<i>Efekt nadmiernej pewności siebie</i>	-2,4803	0,0131

Źródło: opracowanie własne.

W czterech na osiem przypadków stało się możliwe odrzucenie hipotezy badawczej H2, że poszczególne uwarunkowania behawioralne mają takie samo znaczenie dla urzędników UKE i URE. Zatem w czterech przypadkach stwierdzono statystycznie istotne różnice pomiędzy obiema grupami.

Analiza i ocena wyników badań

W tej części artykułu zostaną poddane analizie i ocenie wyniki badań empirycznych, które staną się również podstawą do wskazania pewnych rozwiązań praktycznych regulacji.

Uwarunkowania instytucjonalne

Urzednicy obu organów regulacyjnych podkreślili przede wszystkim znacznie biurokracji jako bariery w ich relacji z przedsiębiorstwami, co potwierdza jej istotność i aktualność w zarządzaniu publicznym (Monteiro i Adler, 2021). Jest to zgodne

m.in. z podejściem m.in. L. von Misesa (2018: 13), który stwierdził, że ma ona raczej „obraźliwą konotację”. Jest to także zgodne z badaniami prowadzonymi wśród przedsiębiorców wskazującymi, że biurokracja to jeden z największy problemów w gospodarce (*Bariery w biznesie*, 2024). Co ciekawe, teoretycznie stanowi ona przejrzystą, hierarchiczną strukturę organizacyjną o jasno zdefiniowanych wartościach i regułach działania, w której kompetentni urzędnicy skutecznie zarządzają państwem (Ding, Lu i Riccucci, 2021). Warto przy tym zauważyć, że urzędnicy obu organów regulacyjnych dostrzegli jednocześnie brak sprawdzonych modeli, które pozwoliłyby im na współpracę z przedsiębiorstwami. Rodzi to pewne możliwości narażenia regulatora na przejęcie przez grupy interesu, na co wskazali m.in. G. Ponzetto, M. Petrova i R. Enikolopov (2020). Wydaje się w pełni uzasadnione podjęcie prac w celu opracowania modeli współpracy przy zachowaniu zasady partnerstwa i odpowiedzialności (Szkudlarek, 2023a: 153). Pewnym rozwiązaniem mogłoby być także powołanie publiczno-prywatnej Rady Regulacyjnej jako organu uzupełniającego dla regulatorów.

Urzędnicy organów regulacyjnych niejednoznacznie ocenili znaczenie instytucji nieformalnych: zaufanie oraz uczciwość działań jako wymiarów kapitału społecznego. Jak wskazują badania, odgrywają one istotną rolę w zmianach społeczno-gospodarczych (Ponzetto i Troiano, 2018; Nyamari, 2024). Urzędnicy z obu grup badawczych wskazali na znaczącą rolę braku zaufania jako bariery utrudniającej współpracę z przedsiębiorstwami. W literaturze wskazuje się, że może to powodować konsekwencje nie tylko w wymiarze ekonomicznym, np. wzrost kosztów kontroli i monitorowania w relacji agent – pryncypał, ale także w wymiarze społecznym, np. konflikty czy wzrost alienacji określonych grup w układzie regulacyjnym (Marusic et al., 2020: 57). Wyniki badań wskazują, że wysoki poziom zaufania między i wobec podmiotów w danym układzie regulacyjnym pozytywnie wpływa na skuteczność i legitymację regulacji. Ma to również znaczenie w ograniczaniu asymetrii informacji wskazywanej w teorii regulacji (Verhoust et al., 2024). Oczywiście należy zaznaczyć, że ogólny brak zaufania, w tym do organów władzy państwowej, jest w Polsce zjawiskiem dość powszechnym (CBOS, 2024). W tym kontekście ważne jest opracowanie mechanizmu, w którym zaufanie regulatora i kontrola mogą się wzajemnie uzupełniać (Six, 2013). Urzędnicy inaczej ocenili uczciwość działań, która raczej nie stanowi bariery w ich relacjach z przedsiębiorstwami. Nie jest zgodne z przypuszczeniami, że poziom zaufania może także wywołać nieuczciwość działań (Cook et al., 2005: 161). Niewątpliwie wspólnie akceptowane normy społeczne wzmacniają współpracę na rzecz dobra wspólnego (Housner, 2017; Szkudlarek, 2023a: 155). Ogranicza to także możliwość wystąpienia pokusy nadużycia, która może dotyczyć nie tylko agenta, ale także pryncypała (Alam, 2022). Ważne jest zatem utrzymanie przez organy regulacyjne transparentności działań.

Podsumowując wynik badań z zakresu uwarunkowań instytucjonalnych, należy podkreślić wysoki poziom zbieżności ich ocen między urzędnikami obu organów regulacyjnych. Tylko w przypadku oceny nieuczciwości działań zaistniały przesłanki do odrzucenia pierwszej hipotezy badawczej. Można zatem wyciągnąć ogólny wniosek, że niezależnie od rynku podlegającego regulacji uwarunkowania instytucjonalne mające wymiar formalny i nieformalny determinują relacje regulatora z przedsiębiorstwami i tym samym efektywność i skuteczność regulacji.

Uwarunkowania behawioralne

Pierwsze dwa eksperymenty dotyczyły podejmowania decyzji przez urzędników w warunkach ryzyka i niepewności. Wyniki badań w warunkach ryzyka (eksperyment nr 1) wykazały, że decyzje urzędników były umiarkowane często lub bardzo często uzależnione od kontekstu. Stanowi to empiryczne potwierdzenie dla teorii perspektywy stwierdzone także w innych badaniach w zakresie administracji publicznej (m.in. Viscusi i Gayer, 2015; Bellé, Cantarelli i Belardinelli, 2018; Roberts, Wernstedt, 2019; Szkudlarek, 2020, 2021). Jest to o tyle ważne, że analiza kosztów i korzyści stosowana w ocenie skutków regulacji traktuje je jednakowo czyli niezgodnie z teorią perspektywy. Co istotne, nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic pomiędzy grupami regulatorów. W kolejnym eksperymencie (nr 2) w warunkach niepewności stwierdzono w grupie UKE umiarkowanie często, a w grupie URE rzadko występujący *efekt status quo*, co nie stanowi silnego dowodu empirycznego na powszechność jego występowania (Arceneaux i Nicholson, 2024). Jednakże należy podkreślić, że w przeciwieństwie do innych badań (Moynihan, Lavertu, 2012; Bellé, Cantarelli i Belardinelli, 2018) nie zwrócono uwagi na zwiększenie liczby alternatyw wyboru, ale podkreślenie znaczenia niepewności w podejmowaniu decyzji. Różnice między obiema grupami okazały się istotne statystycznie. Ogólnie można stwierdzić, że urzędnicy podejmowali decyzje, które mogą być postrzegane jako bezpieczne. Może to ograniczać skłonność do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań regulacyjnych. Z tego względu kluczowe staje się np. skuteczne pozyskiwanie informacji przez regulatorów w celu ograniczania asymetrii informacji, a tym samym ryzyka i niepewności, czy eksperymentalne testowanie rozwiązań regulacyjnych.

Wyniki eksperymentu nr 3 wykazały także, że urzędnicy UKE i URE bardzo często ulegali *efektowi asymetrycznej dominacji*. Stanowi to empiryczne potwierdzenie literatury, w której podkreśla się znacznie dodatkowych komponentów w kształtowaniu preferencji wyboru (Alós-Ferrer i Granic, 2021; Colman, Pulford i Crombie, 2024). Nie stwierdzono przy tym statystycznie istotnej różnicy między obiema grupami. Występowanie tego efektu wskazuje, że kluczowy dla regulatorów jest nie

tylko dostęp do informacji, ale także ich jednoznaczność i precyzja. Brak określonej spójności przekazu informacji może być wykorzystywany przez podmioty regulowane jako sposób do przechwycenia regulatora. Jednakże nie chodzi tutaj, jak wskazał m.in. J. Stigler (1971), o skorumpowanie regulatora poprzez bezpośrednią, materialną korzyść z regulacji, ale o poznawczą internalizację celu grupy interesów („poznawcze przejście regulacyjne”). Może to wynikać nie tylko z tego, że regulatorzy i grupy interesu pochodzą z tych samych kręgów zawodowych i mają podobne spojrzenie na regulację (Buiter, 2008; Tasic, 2011: 6). Chodzi również o możliwość wykorzystywania przez podmioty podlegające regulacji określonych form przekazu informacji. Mogą one wpływać na osądy oceniające czy prognostyczne regulatorów, a tym samym wpływać na podejmowane decyzje regulacyjne.

Ostatni eksperyment (nr 4) wykazał, że urzędnicy UKE umiarkowanie często, a urzędnicy URE rzadko ulegali efektowi ponadprzeciętności. Jednakże bardzo często ulegali oni *efektowi kalibracji*. Mimo to *efekt nadmiernej pewności siebie* dotyczył mniej niż połowy urzędników. Badanie stanowi zatem umiarkowanie mocny dowód empiryczny na jego powszechność (Tasic, 2011; Ortoleva i Snowberg, 2015; Dudley i Xie, 2020). W każdym przypadku stwierdzono istotne statystycznie różnice występowania tych efektów. Oczywiście budowanie autorytetu regulatora poprzez decyzje, które są wyrazem zrozumienia i skutecznego ograniczania błędów rynku nie powinno budzić wątpliwości. Mimo wiedzy eksperckiej posiadanej przez urzędników organów regulacyjnych nie można jednak zapominać o konieczności współpracy z innymi podmiotami z danego układu regulacyjnego. Asymetria informacji czy błędy poznawcze regulatora mogą ograniczać podejmowanie w pełni optymalnych decyzji regulacyjnych. L. Rozenbith i F. Keil (2002) wskazali na znaczenie tzw. *iluzji głębi poznawczej*, polegającej na przecenianiu umiejętności zrozumienia złożonej rzeczywistości. Taką rzeczywistością niewątpliwie jest regulacja.

Na zakończenie należy także zwrócić uwagę na wzajemne oddziaływanie uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych w regulacji. Dla przykładu w teorii agencji zwraca się uwagę na kwestię trudności projektowania relacji pomiędzy podmiotami pozostającymi w relacji agent – pryncypał (Bernhold i Wiesweg, 2021: 117). Badanie wykazało negatywny wpływ biurokracji, brak wypracowanych modeli współpracy oraz brak zaufania w relacji regulator – przedsiębiorstwa. Te uwarunkowania instytucjonalne mogą ulegać wzmocnieniu czy osłabieniu przez skłonności urzędników wynikające z samooceny. Wyniki badań dotyczące np. *efektu nadmiernej pewności siebie* wskazują, że mogą one odgrywać większą rolę w przypadku urzędników UKE niż URE. Należy zwrócić szczególną uwagę na występowanie *efektu kalibracji*. Uleganie efektom związanym z kompetencjami będącymi przedmiotem badań wraz z iluzją głębi poznawczej oraz w połączeniu z atrybutem władzy państwa niewątpliwie

może wzmacniać poczucie nieomyślności regulatora i wzmacniać *status quo* na rynku. Innym przykładem może być także kwestia występowania pokusy nadużycia, która może dotyczyć także pryncypała – regulatora (Alam, 2022). W tym przypadku istotne jest wykazane w badaniu respektowanie zasady uczciwości, co niewątpliwie tę pokusę osłabia. Jednakże zagrożenie wystąpienia pokusy nadużycia może wynikać z ulegania przez urzędników *efektowi unikania strat*, czyli ich skłonności do podejmowania ryzykownych decyzji w kontekście strat. Należy także dodać, że skoro wyniki badań okazały się zgodne z teorią perspektywy, to straty są odczuwane przez urzędników znacznie silniej od korzyści. W przypadku negatywnych doświadczeń z przedsiębiorstwami może to nie tylko wzmacniać brak zaufania. Może to także wzmacniać *efekt nadmiernej pewności siebie* i tym samym prowadzić do nadmiernej regulacji (Viscusi i Gayer, 2015: 40; Szkudlarek, 2022: 439; Szkudlarek, 2023b: 148).

Podsumowanie

Przeprowadzone badanie dało możliwość ukazania znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych w relacji pomiędzy regulatorem a podmiotami regulowanymi oraz znaczenia uwarunkowań behawioralnych w procesie oceniania i podejmowania decyzji przez urzędników organów regulacyjnych. Jednocześnie badanie ukazuje złożoność zagadnienia regulacji, które, poza aspektami w zakresie motywów i skutków regulacji mających wymiar ekonomiczny, ma także wymiar prawny, psychologiczny czy społeczny.

W zakresie ekonomii instytucjonalnej badanie pozwoliło na określenie znaczenia formalnych i nieformalnych uwarunkowań regulacji. W większości przypadków tworzą one bariery w relacji pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami niezależnie od rynku podlegającego regulacji. Ich ocena dokonywana przez urzędników dwóch organów regulacyjnych była w większości przypadków zbieżna. Część druga badań pozwoliła na potwierdzenie teorii perspektywy oraz ukazanie, że w warunkach niepewności w różnym zakresie urzędnicy ulegają *efektowi status quo*. Wyniki badań wykazały również istotne znaczenie *efektu asymetrycznej dominacji* oraz *efektu kalibracji*, a relatywnie mniejsze *efektu ponadprzeciętności* i *efektu nadmiernej pewności siebie*. Jak już wspomniano, zakres ich występowania określa znaczenie w procesie podejmowania decyzji określonych wewnętrznych procesów mentalnych. W połowie przypadków efektów behawioralnych wystąpiły statystycznie istotne różnice między regulatorami. Należy również wskazać, że istotne znaczenie dla regulacji ma również możliwość wzajemnego oddziaływania uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych. Tak synteza uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych jako przejaw

wieloaspektowej i interdyscyplinarnej analizy regulacji daje możliwość lepszego jej zrozumienia i dostrzeżenia tego, co wykracza poza tradycyjne podejście do regulacji w zakresie jej motywów i skutków.

Przeprowadzone badanie oraz formułowane wnioski mają swoje ograniczenia. Przedstawione w niniejszym artykule formalne i nieformalne uwarunkowania regulacji oraz efekty behawioralne nie wyczerpują ich zakresu. Jednakże należy zaznaczyć, że zakres tego badania był szerszy, a inne uwarunkowania instytucjonalne i behawioralne zostaną przedstawione w innych artykułach. Poza tym te same ograniczenia wskazane w literaturze w zakresie badań ankietowych, w tym eksperymentów, dotyczą także tego badania (Bouwman i Grimmelikhuijsen 2016). Jednocześnie warto wspomnieć o zaletach tego typu badań i ich znaczeniu w tworzeniu solidnej bazy wiedzy (Thaler, 2022: 67–80). Niewątpliwie należy przeprowadzić analogiczne badanie wśród przedsiębiorstw podlegających regulacji. Pozwoli to na pełniejsze przedstawienia obrazu uwarunkowań instytucjonalnych i behawioralnych regulacji uwzględniający relację agent – pryncypał.

Wiedza, w jaki sposób instytucje i efekty w całej swojej różnorodności i złożoności moderują działania urzędników oraz wzajemnie na siebie wpływają, niewątpliwie może zostać wykorzystana w praktyce regulacyjnej, dając nowe możliwości rozwiązywania dylematów regulacyjnych. Nie chodzi bowiem tylko o to, aby przyczynić się do wzrostu debat akademickich dotyczących regulacji, ale także służyć praktyce regulacyjnej.

Oświadczenie o wkładzie poszczególnych autorów

Autor potwierdza, że jest jedynym twórcą tego artykułu i zatwierdził go do publikacji.

Oświadczenie o konflikcie interesów

Autor deklaruje, że badanie zostało przeprowadzone przy braku jakichkolwiek powiązań komercyjnych lub finansowych, które można by zinterpretować jako potencjalny konflikt interesów.

Oświadczenie o etyce badawczej

Autor poświadcza, że opublikowane w tekście badania zostały przeprowadzone zgodnie z etyką badawczą afiliowanej uczelni.

Bibliografia

- Alam, N. (2022). Moral Hazard Problem in Public Policymakers, *European Scientific Journal*, 19(7): 296–317.
- Almlöf, H., Bjuggren, P.O. (2019). A regulation and transaction cost perspective on the design of corporate law, *European Journal of Law and Economics*, 47: 407–433.
- Alós-Ferrer, C., Granic, G.D. (2023). Does choice change preferences? An incentivized test of the mere choice effect, *Experimental Economics*, 26: 499–521.
- Arceneaux, K., Nicholson, S.P. (2024). Anchoring Political Preferences: The Psychological Foundations of Status Quo Bias and the Boundaries of Elite Manipulation, *Political Behavior*, 46: 751–775.
- Balawi, A., Ayoub, A. (2023). A Review of the Main Differences Between Behavioral and Traditional Economics: a Focus on the Impact of Nudge Theory on Public Policies and its Applications, *Modern Management Review*, 28(4): 17–31.
- Banerjee, S., Galizzi, M. (2024). Behavioural public policy for global challenges. W: *A better how: notes on developmental meta-research* (90–101), P.S. Forscher, M. Schmidt (eds.). Busara. DOI: 10.62372/ISCI6112.
- Banko-Ferran, D., Bengali, L., Bhanot, S. (2023). Bringing “Behavioral” Fully into Behavioral Public Administration, *Journal of Behavioral Public Administration*, 6(1): 1–8.
- Barak-Corren, N. Kariv-Teitelbaum, Y. (2021). Behavioral responsive regulation: Bringing together responsive regulation and behavioral public policy, *Regulation & Governance*, 15: 163–182.
- Bariery w biznesie* (2024). Wyniki badania International Business Report prowadzonego przez Grant Thornton, czerwiec 2024, <https://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2024/06/Bariery-w-biznesie-RAPORT-Grant-Thornton-edycja-2024.pdf>.
- Bateman, I.J., Munro, A., Poe, G.L. (2008). Decoy Effects in Choice Experiments and Contingent Valuation: Asymmetric Dominance, *Land Economics*, 84(1): 115–127.
- Battaglio, R.P., Belardinelli, P., Bellé, N., Cantarelli, P. (2019). Behavioral Public Administration ad fontes: A Synthesis of Research on Bounded Rationality, Cognitive Biases, and Nudging in Public Organization, *Public Administration Review*, 79(3): 304–320.
- Becker, G.S. (1983). A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics*, 98(3): 371–400.
- Bellé, N., Cantarelli, P., Belardinelli, P. (2018). Prospect Theory Goes Public: Experimental Evidence on Cognitive Biases in Public Policy and Management Decisions, *Public Administration Review*, 78(6): 828–840.
- Benoît, C. (2019). The New Political Economy of Regulation, *French Politics*, 17(4): 482–499.
- Bernhold, T., Wiesweg, N. (2021). Principal – agent theory: perspectives and practices for effective workplace solutions. W: *A Handbook of Management Theories and Models for Office Environments and Services* (117–128), R. Appel-Meulenbroek, V. Danivskabook (eds.). New York: Routledge.

- Bertelli, A.M., Riccucci, N.M. (2022). What is Behavioral Public Administration Good For? *Public Administration Review*, 82(1): 179–183.
- Bertelli, A.M., Riccucci, N.M., Cantarelli, P. Cucciniello, M., Grose, Ch.R., John, P., Linos, E., Thomas, A., Williams, M.J. (2022). The (Missing?) Role of Institutions in Behavioral Public Administration – A Roundtable Discourse, *Journal of Behavioral Public Administration*, 5(1): 1–25.
- Borkowska, B., Klimczak, M., Klimczak, B. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Borkowski, M. (2023). Social Capital and Economic Development: PLS-SEM Model, *Gospodarka Narodowa*, 314(2): 11–27.
- Bouwman, R., Grimmeliikhuijsen, S. (2016). Experimental Public Administration from 1992 to 2014: A Systematic Literature Review and Ways Forward, *International Journal of Public Sector Management*, 29(2): 110–131.
- Busuioc, M., Lodge, M. (2017). Reputation and Accountability Relationships: Managing Accountability Expectations Through Reputation, *Public Administration Review*, 77(1): 91–100.
- Cantarelli, P., Bellé, N., Belardinelli, P. (2020). Behavioral Public HR: Experimental Evidence on Cognitive Biases and Debiasing Interventions, *Review of Public Personnel Administration*, 40(1): 56–81.
- Clara, N., Cocco, J.F., Naaraayanan, L. i Sharma, V. (2022). Investments that Make our Homes Greener: The Role of Regulation, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4009054.
- Coletti, P., Radaelli, C. (2013). Economic Rationales, Learning, and Regulatory Policy Instruments, *Public Administration*, 91(4): 1056–1070.
- Colman, A.M., Pulford, B.D., Crombie, A. (2024). Persistence or decay of strategic asymmetric dominance in repeated dyadic games? *Experimental Economics*, Open access, 1–21.
- Cook, K.S., Russell, H., Levi, M. (2005). *Cooperation without Trust?* New York: Russell Sage Foundation.
- Cooper, J.C., Kovacic, W.E. (2012). Behavioral Economics: Implications for Regulatory Behavior, *Journal of Regulation Economics*, 41(1): 41–58.
- Debbichia, S., 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.
- Ding, F., Lu, J., Riccucci, N.M. (2021). How Bureaucratic Representation Affects Public Organizational Performance: A Meta-Analysis, *Public Administration Review*, 81(6): 1003–1018.
- Dudley, S.E., Brito, J. (2012). *Regulation: A Primer*, Washington: The George Washington University Regulatory Studies Center.
- Dudley, S.E., Xie, Z. (2020). Policy, Nudging the Nudger: Toward a Choice Architecture for Regulators, *Regulation & Governments*, 16(1): 261–273.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa–Wrocław: PWN.

- Genakos, C., Verboven, F., Valletti, T. (2018). Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications, *Economic Policy*, 33(93): 45–100.
- González, C.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., Roller, L. – H. (2012). Regulation and Investment in Network Industries: Evidence from European Telecoms, *Journal of Law and Economics*, 55(1): 189–216.
- Gwala, R.S., Mashau, P. (2023). Tracing the Evolution of Agency Theory in Corporate Governance. W: *Governance as a Catalyst for Public Sector Sustainability* (260–285), N. Baporikar (ed.), Pensylwania: IGI Global.
- Hanretty, C., 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*. Utrecht: Utrecht University.
- Hoff, W. (2008). *Prawny model regulacji sektorowej*. Warszawa: Difin.
- Housner, J. (2017). Wartości, normy, dobra, *Zarządzanie Publiczne*, 1(39): 134–158.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Sibony, O., Sunstein, C.R. (2021). *Szum, czyli skąd się biorą błędy w naszych decyzjach*. Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk, *Econometrica*, 47(2): 313–327.
- Kappler, M., Verhoest, K., Bach, T., Maman, L., Schomaker, R. (2024). What drives trust in regulatory agencies? Probing the relevance of governmental level and performance through a cross-national elite experiment on EU regulation, *European Political Science Review*, 16(4): 539–556.
- Koop, C., Lodge M. (2017). What is Regulation? An Interdisciplinary Concept Analysis, *Regulation & Governance*, 11(1): 95–108.
- Laffont, J.-J., Tirole, J. (1991). The Politics of Government Decision – Making: A Theory of Regulatory Capture, *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4): 1089–1127.
- Lichtarski, J. (red.) (2005). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Maggetti, M., Papadopoulos, Y. (2018). The Principal – Agent Framework and Independent Regulatory Agencies, *Political Studies Review*, 16(3): 172–183.
- Marusic, A., Ghossein, T., Dalton, A.G., Nielsen, W. (2020). Trust between public and private sectors: The path to better regulatory compliance? *Trust Literature Review Marusic*, 1–53.
- Mizutani, F., Nakamura, E. (2019). Regulation, Public Interest, and Private Interest: an Empirical Investigation of Firms in Japan, *Empirical Economics*, 56(4): 1433–1454.
- Monteiro, P., Adler, P.S. (2021). Bureaucracy For the 21st Century: Clarifying and Expanding Our View of Bureaucratic Organization, *Academy of Management Annals*, 21: 1–80.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

- North, D.C. (2002). Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1): 97–112.
- North, D.C. (2005). Institutions and the process of economic change, *Management International*, 9(3): 1–7.
- Nyamari, T. (2024). Social Capital and Community Development, *International Journal of Humanity and Social Sciences*, 3(1): 14–27.
- Olsen, A.L. (2015). Citizen (Dis) Satisfaction: An Experimental Equivalence Framing Study, *Public Administration Review*, 75(3): 469–78.
- Ortoleva, P., Snowberg, E. (2015). Overconfidence in Political Behavior, *The American Economic Review*, 105(2): 504–535.
- Öztuna, A. (2023). The New Political Economy of Regulation, *Modern Economy*, 14(4): 323–346.
- Panda, B., Leepsa, N.M. (2017). Agency Theory: Review of Theory and Evidence on Problems and Perspectives, *Indian Journal of Corporate Governance*, 10(1): 74–95.
- Peltzman, S. (1976). Toward a More General Theory of Regulation, *Journal of Law and Economics*, 19(2): 211–240.
- Peltzman, S. (2021). Stigler's Theory of Economic Regulation After Fifty Years, University of Chicago, *Coase-Sandor Institute for Law & Economics*, Research Paper No. 925: 1–26, <https://ssrn.com/abstract=3785342>.
- Ponzetto, G.A. M., Petrova, M., Enikolopov, R. (2020). The Dracula Effect. *Voter Information and Trade Policy*, Working Papers 596: 1–52.
- Ponzetto, G.A.M., Troiano, U. (2018). Social Capital, Government Expenditures and Growth, *NBER Working Paper* No. w24533: 1–85.
- Prihandono, I., Widiati, E.P. (2023). Regulatory capture in energy sector: 126 evidence from Indonesia, *Theory and Practice of Legislation*, 11(3): 207–231.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America's declining social capital, *Journal of Democracy*, 6(1): 65–78.
- Roth, F. (2024). Reassessing the Relationship between Trust and Growth, *Hamburg Discussion Papers in International Economics*, 14: 1–50.
- Rozenblit, L. Keil, F. (2002). The misunderstood limits of folk science: an illusion of explanatory depth, *Cognitive Science*, 26(5): 521–562.
- Russo, J.E., Schoemaker, P.J.H. (1992). Managing Overconfidence, *Sloan Management Review*, 33(2): 7–17.
- Sappington, D., 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., Hovenkamp, H. (2019). New Perspectives in Regulatory History, *Business History Review*, 93(4): 659–664.
- Saz-Carranza, A., Albareda, A., Federo, R. (2020). Network tasks and accountability: A configurational analysis of EU regulatory networks, *Public Administration*, 98(2): 480–497.

- Sheffer, L., Loewen, P.J., Soroka, S., Walgrave, S., Sheaffer, T. (2018). Nonrepresentative Representatives: An Experimental Study of the Decision Making of Elected Politicians, *American Political Science Review*, 112(2): 302–321.
- Shleifer, A. (2005). Understanding Regulation, *European Financial Management*, 11(4): 439–451.
- Short, J.L. (2023). In Search of the Public Interest, *Yale Journal on Regulation*, 40(759): 101–180.
- Six, F. (2013). Trust in regulatory relations: how new insights from trust research improve regulation theory, *Public Management Review*, 15(2): 163–185.
- Staniek, Z. (2017). *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Warszawa: Difin.
- Stempień, J.R., 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. (2020). Regulatory Decisions in the Context of Risk and Uncertainty, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 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*, XXIV (2B): 1127–1141.
- Szkudlarek, P. (2022). *Regulacja z perspektywy ekonomii instytucjonalnej i ekonomii behawioralnej na przykładzie rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Szkudlarek, P. (2023a). Bariery publicznej regulacji rynku z perspektywy teorii agencji, *Przegląd Organizacji*, 3: 150–158.
- Szkudlarek, P. (2023b). Bariery współpracy pomiędzy regulatorem a przedsiębiorstwami w zakresie regulacji z perspektywy ekonomii behawioralnej, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 67(4): 144–152.
- Szpranger, W. (2010). *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*. Warszawa: Wydawnictwo Poltex.
- Szydło, M. (2005). *Regulacja sektorów infrastrukturalnych jako rodzaj funkcji państwa wobec gospodarki*. Warszawa: Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza.
- Tasic, S. (2011). Are Regulators Rational?, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 17(1): 1–21.
- Thaler, R.H. (2022). *Zachowania niepoprawne*. Poznań: Media Rodzina.
- Thaler, R.H., Sunstein, C.R. (2008). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Thornton, P.H., Ribeiro-Soriano, D., Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview, *International Small Business Journal*, 29(2): 105–118.
- Tsounis, A., Xanthopoulou, D. (2024). Social Capital Theory: A review. W: *Theory Hub Book* (150–170), S. Papagiannidis (ed.). Newcastle upon Tyne, <https://open.ncl.ac.uk>.
- Urząd Komunikacji Elektronicznej (2024). www.uke.gov.pl

- Urząd Regulacji Energetyki (2024). www.ure.gov.pl Verhoest, K., Maggetti, M., Guaschino, E., Wynen, J. (2024). How trust matters for the performance and legitimacy of regulatory regimes: The differential impact of watchful trust and good-faith trust, *Regulation & Governance*, online, early view, <https://doi.org/10.1111/rego.12596>.
- Viscusi, W.K., Gayer, T. (2015). Behavioral Public Choice: The Behavioral Paradox of Government Policy, *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 38(3): 973–1007.
- von Mises, L. (2018). *Biurokracja*. Warszawa: PEFERE.
- Zaufanie społeczne* (2024). Komunikat z badań, nr 40/2024, CBOS, https://www.cbos.pl/SPI-SKOM.POL/2024/K_040_24. PDF.

