



PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE

DOI: 10.18276/sip.2017.47/1-05

Piotr Szkudlarek*

Uniwersytet Szczeciński

REGULACJA RYNKU – UJĘCIE BEHAWIORALNE

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania dorobku ekonomii behawioralnej w polityce regulacyjnej. Po uwagach wstępnych w pierwszym punkcie artykułu przedstawiono zagadnienia dotyczące regulacyjnego oddziaływania państwa na gospodarkę. Następnie wskazano na kluczowe kwestie ekonomii behawioralnej. W ostatnim punkcie zaprezentowano możliwości implikacji ustaleń ekonomii behawioralnej w państwowej regulacji rynku w kontekście ochrony końcowych użytkowników oraz budowania relacji między regulatorem rynku a podmiotami podlegającymi regulacji. Artykuł wpisuje się w nurt żywionej dyskusji nad możliwościami wykorzystania dorobku ekonomii behawioralnej w polityce gospodarczej, w tym polityce regulacyjnej. W artykule wykorzystano przede wszystkim studia literaturowe z uwzględnieniem wybranych studiów przypadku.

Słowa kluczowe: regulacja, ekonomia behawioralna

Wprowadzenie

Interwencjonizm państwa w procesy gospodarowania może przybrać formę państwowej regulacji rynków. Jest ona formalną instytucją, wpływającą na funkcjonowanie całej gospodarki (regulacja horyzontalna) bądź określonych jej sektorów

* Adres e-mail: tatus@wneiz.pl.

(regulacja sektorowa). W badaniach dotyczących regulacji istotne znaczenie odgrywają kwestie zasadności prowadzenia regulacji, nadrzędności interesu publicznego nad interesem określonych grup, niezależności organu regulacyjnego oraz możliwości jego przechwycenia przez grupy interesu oraz ponoszenia określonych kosztów transakcyjnych regulacji. Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania w państwowej regulacji rynku doświadczeń ekonomii behawioralnej, czyli stosunkowo nowego nurtu w ekonomii, uwzględniającego psychologiczne aspekty podejmowania decyzji gospodarczych. Do tej pory zwracano przede wszystkim uwagę na typowe błędy rynku, np. istnienie monopolu naturalnego, które traktowano jako przesłanki państwowej regulacji rynków. W niniejszym artykule zwraca się uwagę na błędy natury behawioralnej, występujące nie tylko po stronie konsumentów i przedsiębiorstw podlegających regulacji, ale także organu regulacyjnego. Zrozumienie psychologicznych procesów leżących u podstaw zachowań ekonomicznych pozwala na identyfikację błędów poznawczych popełnianych przez poszczególnych uczestników rynku. To z kolei pozwala na określenie skutecznych metod eliminowania lub korygowania tych błędów w prowadzonej polityce regulacyjnej (Loewenstein, Haisley, 2008, s. 2). Ekonomia behawioralna może zatem przyczyniać się do bardziej wszechstronnego podejścia do problemu regulacji, uwzględniając zachowania podmiotów rynkowych (regulatora rynku, przedsiębiorstw i użytkowników), które nie są tożsame z neoklasycznymi schematami.

1. Ekonomiczne aspekty regulacji

Regulacja oznacza specyficzne ramy instytucjonalne zaprojektowane w celu zapewnienia kontroli i nadzoru rządu nad firmami w poszczególnych przemysłach, w szczególności w tych społecznie użytecznych (Jasiński, 1996, s. 35). Regulacja to inaczej nałożenie przez państwo pewnych warunków korygujących funkcjonowanie rynku. Stanowi zestaw konkretnych norm dotyczących tego, co konsumenci, przedsiębiorstwa i inne organizacje mogą lub czego nie mogą zrobić, oraz jakie ich zachowania są pożądane przez regulatora (Dudley, Brito, 2012, s. 1).

W literaturze przedmiotu wskazuje się na kilka zasadniczych teorii związanych z regulacją. Występowanie błędów rynku i konieczność ich eliminacji, przy jednoczesnym założeniu braku kosztów transakcyjnych, to podstawowe założenia teorii interesu publicznego. Sam interes publiczny określany jest jako najlepsza możli-

wa alokacją ograniczonych zasobów dla indywidualnych i zbiorowych odbiorców (Hertog, 2010, s. 5). Teoretycznie można wskazać, że w pewnych okolicznościach przydział zasobów poprzez mechanizm rynkowy jest optymalny (Arrow, 1985, za: Hertog, 2010, s. 5). Jednak w rzeczywistości jest to trudne do osiągnięcia, co wymaga korekty tego mechanizmu (Bator, 1958, za: Hertog, 2010, s. 5), która może przyjąć formę państwowej regulacji rynku. Takie podejście, obecne do lat 60. XX wieku, wskazywało, że błędy rynku, wynikające m.in. z jego struktury, asymetrii informacji, niedoboru rynkowego czy negatywnych efektów zewnętrznych, stanowią przesłankę do regulacyjnej ingerencji państwa w gospodarkę, co jest zgodne z interesem publicznym (Joskow, Noll, 1981, za: Peltzman, 1989, s. 4). W zasadzie daje to nieograniczone możliwości oddziaływania państwa na podmioty rynkowe, gdyż za każdym razem działania regulacyjne mogą być usprawiedliwiane rynkową niedoskonałością (Posner, 1974, s. 336).

Teoria interesu publicznego została poddana licznej krytyce (Shleifer, 2005, s. 439–451). Dotyczy ona kilku zasadniczych kwestii. Po pierwsze, rynek i prywatne regulacje mogą samoistnie doprowadzić do eliminacji większości niepowodzeń rynkowych bez konieczności ingerencji państwa. Po drugie, w nielicznych przypadkach nieefektywności sektora prywatnego i mechanizmu rynkowego mogą zostać zniwelowane dzięki egzekwowaniu prawa i działaniom sądów. Trzecia kwestia, będąca przedmiotem szerokiej analizy w literaturze, dotyczy faktu, że agencje regulacyjne ulegają przechwyceniu przez określone grupy realizujące własne interesy (Peltzman, 1989, s. 1–41). Ta ostatnia kwestia stanowi przedmiot szczególnych badań ekonomistów skupionych wokół Chicago School of Economics. W teorii przechwycenia (Stigler, 1971; Posner, 1974, za: Shleifer, 2005, s. 441) zwraca się uwagę na fakt, że w aspekcie politycznym proces regulacji zazwyczaj jest kreowany przez sam sektor, a regulacja cenowa jest wręcz używana do utrzymania pozycji rynkowej podmiotu podlegającemu regulacji. I nawet w przypadkach, kiedy organ regulacyjny stara się kreować dobrobyt społeczny, to rzadko mu się to udaje. Jak wskazuje J.G. Stigler (1971, s. 3–21), politycy, tak jak inne podmioty rynkowe, są zainteresowani maksymalizacją swoich korzyści. To z kolei oznacza, że grupy interesów wpływają na politykę regulacyjną w zamian za zapewnienie politykom wsparcia politycznego czy finansowego. Według Stiglera skuteczniejsze w przechwyceniu regulatora są mniejsze grupy, gdyż ponoszą niższe koszty transakcyjne i mogą skutecznie niwelować efekt „jazdy na gapę”. Zwraca on także uwagę na redystrybucyjne aspek-

ty regulacji. Dla polityka liczy się użyteczność jednostki (swoich wyborców), a nie łączne bogactwo społeczne. W kontekście przechwytywania regulatora R. Posner również zwraca uwagę na fakt, że w miarę upływu czasu regulacja zaczyna służyć interesom tych przedsiębiorstw, które podlegają regulacji. Sam regulator ma tendencję do unikania konfliktów z podmiotami objętymi regulacją, ponieważ jest zależny od ich informacji. A dostępność informacji decyduje o jego efektywności. Poza tym regulator często rezygnuje z podejmowania decyzji niezgodnych z interesem określonej grupy z uwagi na ewentualne koszty procesów sądowych (Posner, 1974, s. 335–358).

Redystrybucyjne efekty regulacji, na które zwraca uwagę Stigler, porusza także G. Becker (1983, s. 371–400). Według niego określone grupy wywierają nacisk na regulatora, aby przyznać im określone korzyści czy zwolnić ich z konieczności płacenia świadczeń na rzecz innych. Niektóre grupy są bardziej efektywne w wywieraniu presji politycznej, co może być wynikiem np. efektu skali danej grupy czy lepszego dostępu do mediów. Becker zwraca także uwagę, że transfery dobrobytu odbywają się od mniej efektywnej do bardziej efektywnej grupy za pomocą takich instrumentów, jak regulacja cen lub udzielanie dotacji. Jego zdaniem równowaga regulacyjna oznacza zrównoważenie krańcowej presji wywieranej przez zwycięzców i przegranych na regulatora rynku (Hertog, 2010, s. 26).

Do kwestii regulacyjnego oddziaływania państwa na gospodarkę odnosili się również naukowcy skupieni w Virginia School of Public Choice, m.in. Ch. Rowley i G. Tullock. Przedmiotem ich analiz jest przede wszystkim tzw. *rent-seeking*, czyli pogoń za rentą (Krueger, 1974, s. 291–303). Oznacza ona wydatkowanie ograniczonych zasobów na działania polityczne przez określone grupy w celu uzyskania praw monopolistycznych lub innej ochrony, którą może zagwarantować państwowa regulacja. Firmy będą zainteresowane ochroną poprzez regulację, oczekując wzrostu zysków. Z kolei konsumenci będą skłonni ponieść koszty, aby takiej regulacji zapobiec. Co ważne, zachęty do regulacji i korzyści z niej wynikające nie dotyczą jedynie podmiotów regulowanych, ale również biurokratów i polityków (Crew, Rowley, 1988, za: Hertog, 2010, s. 34).

Na początku lat 80. XX wieku nastąpiła pewna zmiana dotycząca prowadzonej polityki gospodarczej w krajach Europy Zachodniej. Regulacja monopolistycznej struktury rynku ewoluowała w kierunku procesu deregulacji niektórych sektorów gospodarki, m.in. energetyki czy telekomunikacji (Kahn, 1990, s. 325–354, Vickers, 1991,

s. 13–30). Zmiany polityki regulacyjnej wynikały z chęci poprawy efektywności i innowacyjności gospodarki, zmniejszenia zakresu interwencji politycznej, redukcji finansowania przez państwo przedsiębiorstw, zmniejszenia siły związków zawodowych oraz eliminacji procesu przechwytywania regulatorów. W wielu przypadkach proces deregulacji, uzupełniany prywatyzacją państwowych monopolistów, można wyjaśnić dzięki czynnikom technologicznym oraz wzrostowi popytu wywołanego m.in. globalizacją. Jednakże przyczyny deregulacji mogą również pochodzić z chicagowskiej teorii regulacji. Deregulacja może być kreowana ze względu na przekonanie niektórych grup o możliwości osiągnięcia większych zysków na deregulowanym rynku niż na rynku podlegającym państwowej regulacji (Hertog, 2010, s. 33–34). Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że obecnie przesłanki regulacji, dotyczące monopolistycznych struktur rynku, które miały znaczenie na początku lat 90. XX wieku, w większości przypadków uległy wyczerpaniu. Polityka regulacyjna powinna uwzględniać kwestie eliminacji wszelkich nie tylko „klasycznych” błędów rynku, ale również i behawioralnych, które mogą wpływać na efektywność rynku.

2. Behawioralne aspekty podejmowania decyzji

Jednym z głównym założeń neoklasycznego podejścia do zachowań jednostek jest racjonalność wyborów. Jednostka działa na podstawie pełnej informacji i ma nieograniczone możliwości jej przetwarzania, działa we własnym interesie, zgodnie z własną funkcją użyteczności, która spełnia wszystkie aksjomaty wyznaczone przez Von Neumanna i Morgensterna (1944). Model *homo oeconomicus* jest wolny od uwarunkowań psychologiczno-społecznych. Już w latach 50. XX wieku H.A. Simon dowiódł, że „wydolność ludzkiego umysłu jest zbyt mała w stosunku do napotykaných problemów, aby mogły być one rozwiązywane w sposób obiektywny i racjonalny. Oznacza to, że ludzie są co najwyżej racjonalni w sposób ograniczony” (Gorlewski, 2010, s. 376). Simon był zwolennikiem stworzenia dla ekonomii podstaw behawioralnych, w których zachowania gospodarcze były opisywane bardziej realistycznie, dzięki wykorzystaniu osiągnięć psychologii (Simon, 1957, s. 261). Z takim podejściem utożsamiają się ekonomiści tworzący behawioralny nurt w ekonomii. Skupiają się oni na tych aspektach ludzkich wyobrażeń czy poznawczych i emocjonalnych struktur, które determinują proces podejmowania decyzji ekonomicznych (Angner, Loewenstein 2012, za: Godłów-Legiędź, 2013, s. 27). Kamieniem milowym w roz-

woju ekonomii behawioralnej były publikacje D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979, s. 313–327) oraz R. Thaler (1980, s. 39–60). Rozluźnili oni restrykcyjne założenia standardowego modelu ekonomicznego, aby wyjaśnić anomalie, które w nurcie neoklasycznym pozostawały niewytłumaczone (Sołek, 2010, s. 24).

Dokonując syntetycznego opisu dorobku ekonomii behawioralnej należy przede wszystkim zwrócić uwagę na psychologiczne uwarunkowania budowania przekonań, preferencji oraz uwzględnienia stanów emocjonalnych w procesie podejmowania decyzji (Szyszka, 2009, s. 44–72). Budowanie przekonań przez decydenta uwarunkowane jest postrzeganiem rzeczywistości. Zwraca się tutaj uwagę na możliwość wystąpienia m.in. efektu wąskich ram (Kahneman, Tversky, 1984, s. 341–350), błędu kotwiczenia (Kahneman, Tversky, 1974, s. 1124–1131), księgowania umysłowego (Thaler, 1985, 199–214). Z budowaniem przekonań możliwe jest wyrażanie nadmiernej pewności siebie, która może przejawiać się na cztery zasadnicze sposoby: w efekcie ponadprzeciętności, kalibracji, iluzji kontroli oraz w nie-realistycznym optymizmie (Odean, 1998b, s. 1887–1934). Odnośnie do budowania preferencji, kluczową rolę odgrywa teoria perspektywy (Kahneman, Tversky, 1979, s. 313–327). Jej autorzy wyjaśniają, w jaki sposób ludzie przypisują subiektywne wartości (użyteczności) obiektywnym wynikom dokonywanych przez siebie wyborów. Jest ona kontrpropozycją do teorii użyteczności Von Neumana i Morgensterna. Decydenci dokonują ocen różnych możliwości, koncentrując swoją uwagę przede wszystkim na zmianach w odniesieniu do danego punktu referencyjnego, a nie na wielkościach finalnych wynikających z tych zmian. Poza tym decydenci charakteryzują się na ogół awersją do ryzyka w obszarze zysków oraz przejawiają skłonność do ryzyka w obszarze strat. Jednostki nie lubią strat bardziej niż pożądamy zysków, a poza tym przykładają zbyt dużą wagę do zdarzeń bardzo mało prawdopodobnych i jednocześnie nie doceniają zdarzeń o stosunkowo dużym prawdopodobieństwie. W kontekście budowania preferencji ekonomia behawioralna zwraca m.in. uwagę na lęk przed nieznanym (Fox, Tversky, 1995, s. 585–603) i tendencję do zachowania *status quo* (Samuelson, Zeckhauser, 1988, s. 7–59). Poza tym dorobek ekonomii behawioralnej wskazuje, że podejmowane decyzje mogą silnie zależeć od bieżących stanów emocjonalnych ludzi (Dowling, Lucey 2005, s. 211–237).

Przedstawione przykłady psychologicznych uwarunkowań podejmowania decyzji i możliwości występowania pewnych błędów behawioralnych skłaniają do

podjęcia badań w różnych sektorach gospodarki, aby jeszcze lepiej zrozumieć ich funkcjonowanie. Dotyczy to także sektorów podlegających regulacji.

3. Ekonomia behawioralna w polityce regulacyjnej

Wykorzystanie dorobku ekonomii behawioralnej w państwowej regulacji rynków można odnieść do dwóch przypadków:

- a) identyfikacji błędów poznawczych konsumentów, które mogą mieć znaczenie przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych – przyjmując założenie ich występowania państwo ma argument uzasadniający prowadzenie regulacji, tym samym dochodzi do poszerzenia przesłanek interwencji państwa w gospodarce z tradycyjnych błędów rynku o błędy natury behawioralnej;
- b) identyfikacji błędów poznawczych, które mogą wystąpić po stronie regulatora rynku i podmiotów podlegającymi regulacji, co może w zasadniczy sposób ograniczać efektywność prowadzonej polityki regulacyjnej.

W pierwszym przypadku wykorzystanie dorobku ekonomii behawioralnej stanowi uzasadnienie dla paternalizmu (Borkowska, 2014, s. 35–50). Ekonomia behawioralna stara się wykazać, że ludzie dokonują wyborów, które nie leżą w ich interesie. Takie błędy mogą być traktowane jako behawioralne niedoskonałości rynku, które podlegają regulacyjnej korekcie. W literaturze wskazuje się przede wszystkim na tzw. lekki paternalizm. Z powodu ograniczeń poznawczych, słabej woli, kierowania się emocjami i nawykami ludzie popełniają błędy i w konsekwencji dokonują wyborów suboptymalnych z punktu własnego dobrobytu (Borkowska, 2014, s. 43). W tej sytuacji państwo może zastosować jedną z odmian „lekkiego paternalizmu”, jakim jest paternalizm asymetryczny. W koncepcji tej przyjmuje się, że jest możliwe przysporzenie korzyści osobom, które podejmują suboptymalne decyzje, bez konieczności obciążania znacznymi kosztami tych, którzy dokonują racjonalnych wyborów. Trzeba jednak zaznaczyć, że w mniejszym lub większym zakresie paternalizm ogranicza suwerenność ludzi poprzez wymuszanie określonych wyborów lub zapobieganie im (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O’Donoghue, Rabin, 2003). Może to rodzić sprzeciw tych jednostek, dla których ważniejsze od ewentualnie popełnianych błędów i działania na własną niekorzyść w kontekście *homo oeconomicus* jest zachowanie autonomii wyboru. Literatura daje liczne przykłady sytuacji decyzyjnych, w których państwo, stosując odpowiednie narzędzia, może skorygo-

wać behawioralne błędy ludzi (Camerer i in., 2003, s. 1219–1123). Wykorzystując określone eksperymenty behawioralne identyfikujące określone błędy poznawcze, dokonuje się modelowania zachowań konsumentów, które z kolei są podstawą wyboru określonego typu polityki gospodarczej, np. domyślnych zasad, dostarczania prawdziwych informacji bez ich manipulacji, ustanawiania okresów próbnych w umowach oraz wprowadzanie ograniczeń w dokonywaniu wyboru przez konsumentów. Są to zasady już stosowane na wielu rynkach, m.in. ubezpieczeń, kredytów, funduszy emerytalnych, leków czy używek (Camerer i in., 2003, s. 1224–1251).

Implementacja dorobku ekonomii behawioralnej może również dotyczyć relacji agent–pryncypał, czyli organu regulacyjnego oraz przedsiębiorstw bezpośrednio podlegających regulacji. Kluczowe są tutaj kwestie przebiegu procesu podejmowania decyzji przez organ regulacyjny, reakcje na te decyzje przez przedsiębiorstwa podlegające regulacji oraz budowania wzajemnych relacji między agentem a pryncypałem. Wydaje się, że może to być szczególnie ważne w sytuacji, kiedy istnieją silne tendencje przedsiębiorstw do np. uchylania się od decyzji regulacyjnych czy przekazywania informacji regulatorowi. Oczywiście, znacząca część tej relacji wykazuje cechy charakterystyczne dla typowych stosunków istniejących w relacji podmiot administrujący – podmiot administrowany. Stosunki te są nawiązywane w ramach sformalizowanych – prowadzonych przez organy regulacyjne – postępowań (procedur) administracyjnych. Mimo tego można przyjąć, że w centrum podejmowania decyzji stoi jednostka – człowiek, który ma różne preferencje i ulega różnym błędom poznawczym. Poza tym należy zauważyć, że nowe zarządzanie publiczne wprowadza podejście menedżerskie do zarządzania sektorem publicznym. Polega ono na adaptacji metod i technik zarządzania stosowanych w sektorze prywatnym do warunków zarządzania organizacjami publicznymi. Chodzi zwłaszcza o nastawienie tych organizacji na osiąganie wyników, przyjęcie przez nie perspektywy strategicznej oraz wykorzystanie mechanizmów rynkowych (Zalewski, 2005, s. 66). Wymusza to zachowania, które są tożsame z zachowaniem podmiotów z sektora prywatnego, np. większą skłonność do ryzyka. Należy również uwzględnić fakt, że organ regulacyjny oraz poddane regulacji przedsiębiorstwa telekomunikacyjne wchodzi ze sobą w rozmaite relacje również poza sformalizowanymi procedurami administracyjnymi, np. podczas prowadzenia konsultacji, spotkań, konferencji itd.

Identyfikacje błędów poznawczych regulatora rynku i przedsiębiorstw podlegających regulacji mogą stać się bazą do opracowania modelu ich zachowań. Niezwykle istotne wydają się badania dotyczące reakcji na zmiany regulacyjne w kontek-

ście wyceny ewentualnych zysków i strat rynkowych, skłonności do działań mniej lub bardziej ryzykownych, postrzegania niepewności regulacyjnej, chęci współpracy w oparciu o zaufanie, skłonności do manipulowania informacjami, naśladowania innych, wykazywania nadmiernej pewności siebie. Trzeba mieć jednak świadomość, że przedsiębiorstwa podlegające regulacji stanowią grupę o różnorodnej strukturze własnościowej, sile rynkowej i różnych interesach, co stanowi problem w określeniu wzorców ich zachowań. Mimo wszystko poznanie skłonności czy też błędów poznawczych państwowego regulatora rynku i przedsiębiorstw podlegających regulacji powinno prowadzić do zwiększenia skuteczności polityki regulacyjnej w zakresie wdrażania określonych instrumentów regulacyjnych. Jest to problematyka, która wymaga jeszcze szczegółowych badań.

Podsumowanie

Problematyka regulacji w ekonomii nie jest zagadnieniem nowym, jednakże traktowano ją przeważnie w kategoriach odpowiedzi na błędy rynku, wynikające m.in. z nieefektywnej jego struktury. W tym kontekście należy wspomnieć m.in. o teorii interesu publicznego czy teorii przechwycenia. Podejście przedstawione w artykule jest odpowiedzią na rosnące znaczenie ekonomii behawioralnej w analizie zjawisk gospodarczych. Możliwość wykorzystania jej dorobku może przyczynić się do takiego zaprojektowania instytucji regulacji, aby zminimalizować koszty błędów popełnianych przez konsumentów oraz budować efektywne relacje pomiędzy regulatorem rynku a podmiotami podlegającymi regulacji. Należy jednak stwierdzić, że ekonomia behawioralna nie jest kampanią promująca regulację. Dzięki swojej interdyscyplinarności próbuje dać lepszy obraz ludzkich zachowań odnoszących się do problemów gospodarczych. Oczywiście, może być kwestią dyskusyjną, czy mimo występowania błędów behawioralnych konieczne jest, aby dochodziło do regulacji. Kwestią dyskusyjną jest także określenie kalkulacji korzyści i kosztów prowadzonej polityki regulacyjnej oraz budowania relacji agent–pryncypał uwzględniających błędy behawioralne. Co więcej, wykazanie błędów behawioralnych u samego regulatora rynku może być poważnym argumentem przeciwko stosowaniu tej formalnej instytucji w procesie naprawy błędu rynku.

Prowadzenie polityki gospodarczej, zarówno w oparciu o teorię neoklasyczną, behawioralną czy inną powinno przede wszystkim bazować na zasadzie efektywności. Niewątpliwie ekonomia behawioralna powoduje jeszcze większą złożoność pro-

cesu decyzyjnego poprzez uwzględnienie skłonności i działań konsumentów, podmiotów podlegających regulacji i samego regulatora. I mimo tego, że wzrasta przez to trudność prowadzenia polityki regulacyjnej uwzględniającej czynniki behawioralne, to niewątpliwie ostatecznie może to prowadzić do wzrostu jej efektywności.

Literatura

- Angner, E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral Economics. W: *Handbook of Philosophy of Science. Philosophy of Economics*. Oxford–Amsterdam: Elsevier.
- Arrow, K.J. (1985). The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. W: G.R. Feiwel (red.), *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare* (s. 107–124). London: The Macmillan Press.
- Bator, F. (1958). The Anatomy of Market Failure. *Quarterly Journal of Economics*, 72 (3), 351–379.
- Becker, G.S. (1983). A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence. *Quarterly Journal of Economics*, XCVIII, 371–400.
- Borkowska, B. (2014). Paternalizm w państwowej regulacji rynków. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 35 (3), 35–50.
- Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., Rabin, M. (2003). *Regulation for Conservatives Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism*. Symposium Article. Pobrano z: <http://people.hss.caltech.edu/~camerer/paternPLR.pdf> (15.01.2017).
- Crew, M.A., Rowley, Ch.K. (1988). Toward a Public Choice Theory of Monopoly Regulation. *Public Choice*, 57 (1), 49–67.
- Dowling, M., Lucey, B. (2005). The Role of Feelings in Investor Decision-Making. *Journal of Economics Surveys*, 19 (2), 211–237.
- Dudley, S.E., Brito, J. (2012). *Regulation: A Primer*. Washington, D.C.: The George Washington University, Regulatory Studies Center.
- Fox, C., Tversky, A. (1985). Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 585–603.
- Godłów-Legiędź, J. (2013). Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do wizji ustroju ekonomicznego. *Ekonomia*, 4 (25), 24–41.
- Gorlewski, B. (2010). Podejście behawioralne w naukach ekonomicznych. Przykład ekonomik transportu. W: R. Bartkowiak, J. Ostaszewski (red.), *Nauki ekonomiczne w świetle nowych wyzwań gospodarczych*. Warszawa: SGH.

- Hertog, J. (2010). *Review of Economic Theories of Regulation*. Utrecht: Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Jasiński, P. (1996). *Regulacja a transformacja systemowa. Zarys problematyki*. Warszawa: INE PAN.
- Joskow, P.L., Noll R.G. (1981). Regulation in Theory and Practice: An Overview. W: G. Fromm (red.), *Studies in Public Regulation* (s. 1–65). Cambridge, MA: The MIT Press.
- Kahn, A.E. (1990). Deregulation: Looking Backward and Looking Forward. *Yale Journal on Regulation*, 7 (2), 325–354.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47, 313–327.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39 (4), 341–350.
- Krueger, A.O. (1974). The Political Economy of the Rent-seeking Society. *The American Economic Review*, 64 (3), 291–303.
- Loewenstein, G., Haisley, E. (2008). The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of “Light” Paternalism. W: C.A. Schotter (red.), *Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations. The Handbook of Economic Methodologies*. Oxford, England: Oxford University Press. Pobrano z: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.588.6917&rep=rep1&type=pdf> (15.01.2017).
- Odean, T. (1998b). Volume, Volatility, Price, and Profit When All Traders Are Above Average. *Journal of Finance*, 35 (6), 1887–1934.
- Peltzman, S. (1989). *The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation*. Brookings Papers: Microeconomics. University of Chicago. Pobrano z: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1989/01/1989_bpeamicro_peltzman.pdf (15.01.2017).
- Posner, R.A. (1974). Theories of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5 (2), 335–358.
- Posner, R.A. (1971). Taxation by Regulation. *Bell Journal of Economics*, 2 (1), 22–50.
- Samuelson, W., Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7–59.
- Shleifer, A. (2005). Understanding Regulation. *European Financial Management*, 11 (4), 439–451.
- Simon, H.A. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.

- Sołek, A. (2010). Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna. *Zeszyty Naukowe PTE*, 8, 21–34.
- Stigler, G.J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics*, 2, 3–21.
- Szyska, A. (2009). *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39–60.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consume Choice. *Marketing Choice*, 4, 199–214.
- Vickers, J.S. (1991). Government Regulatory Policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 7, 13–30.
- Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Zalewski, A. (2005). Reformy sektora publicznego w duchu nowego zarządzania publicznego. W: A. Zalewski (red.), *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym* (s. 66–74). Warszawa: Wydawnictwo SGH.

MARKET REGULATION – BEHAVIORAL APPROACH

Abstract

The aim of this article is to present the concept of the use of behavioral economics in the regulatory policy. After the introductory remarks in the first section of the paper the issues concerning the regulation in the economy were presented. Another section includes selected problems regarding behavioral economics. In the third section the implications of behavioral economics in the regulatory policy were discussed. The possibilities of supplementing the gap related to the efficiency of regulatory policy in the context of building a relationship between the regulator and the market players subjected to regulation were shown in the article.

Translated by Piotr Szkudlarek

Keywords: regulation, behavioral economy

JEL codes: L50, K0