

Piotr Szkudlarek

Uniwersytet Szczeciński
e-mail: tatus@wneiz.pl

**NADMIERNA PEWNOŚĆ SIEBIE
JAKO POTENCJALNA BARIERA WSPÓŁPRACY
POMIĘDZY REGULATOREM
RYNKU TELEKOMUNIKACYJNEGO
A OPERATORAMI TELEKOMUNIKACYJNYMI**

**OVERCONFIDENCE AS A POTENTIAL BARRIER
OF COOPERATION BETWEEN THE REGULATOR
OF THE TELECOMMUNICATIONS MARKET
AND TELECOMMUNICATIONS OPERATORS**

DOI: 10.15611/pn.2018.529.30
JEL Classification: H0, C91, D04

Streszczenie: Celem badań była identyfikacja oraz porównanie występowania efektu nadmiernej pewności siebie wśród przedstawicieli Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz wśród wiodących operatorów telekomunikacyjnych działających w Polsce. W części teoretycznej artykułu przedstawiono wybrane zagadnienia dotyczące regulacji jako przykładu instytucji formalnej oraz zagadnienia dotyczące efektu nadmiernej pewności siebie. Następnie przedstawiono metodykę badań własnych, po których przeprowadzono analizę ich wyników. Wykorzystano wskaźniki struktury oraz test dla dwóch wskaźników struktury. Uzyskane wyniki badań pozwoliły stwierdzić występowanie efektu nadmiernej pewności siebie wśród podmiotów rynku telekomunikacyjnego objętych badaniem. Nie stwierdzono przy tym istotnych statystycznie różnic częstotliwości występowania tego efektu. Zatem nadmierna pewność siebie może stanowić potencjalną barierę prowadzenia polityki regulacyjnej, a tym samym wpływać na jej efektywność.

Słowa kluczowe: regulacja, telekomunikacja, nadmierna pewność siebie.

Summary: The aim of the study was to identify and compare the overconfidence effect among representatives of the Office of Electronic Communications and among the leading telecommunications operators active operating in Poland. The theoretical part of the article presents selected issues regarding regulation as an example of a formal institution and issues concerning overconfidence as an example of cognitive bias. Next, the methodology of the study was presented, followed by the analysis of the research results. The obtained research results allow confirming the occurrence of the overconfidence effect among the telecommunications market players analysed in the course of the study. There were no statistically signifi-

cant differences in the frequency of this effect between them. Therefore, overconfidence can be a potential barrier to effective implementation of a regulatory policy.

Keywords: regulation, telecommunications, overconfidence.

1. Wstęp

Funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w szerokim zakresie determinowane jest przez politykę regulacyjną. Ta z kolei wymaga budowania relacji pomiędzy rządowym regulatorem a operatorami telekomunikacyjnymi. Jest to szczególnie ważne w procesie prowadzenia konsultacji rynkowych, rozstrzygania sporów czy wspierania inicjatyw regulacyjnych mających na celu rozwój rynku telekomunikacyjnego. To wtedy może dojść do przeszacowania kompetencji przedstawicieli regulatora i operatorów telekomunikacyjnych, a w konsekwencji do podejmowania decyzji zmniejszających efektywność funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego. A jak wskazuje Plous [1993, s. 217], żaden z problemów dotyczących oceniania i podejmowania decyzji nie jest bardziej powszechny i potencjalnie powodujący bardziej katastrofalne skutki niż właśnie nadmierna pewność siebie. Efekt ten jest przedmiotem zainteresowania ekonomii behawioralnej, w szczególności w kontekście inwestycji finansowych. Jednakże badania dotyczące nadmiernej pewności siebie mogą stać się także interesujące w innych wymiarach, w tym w aspekcie prowadzenia polityki regulacyjnej. Stanowi to zatem pewne uzupełnienie teorii regulacji o doświadczenia ekonomii behawioralnej.

Celem artykułu jest uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy przedstawiciele regulatora rynku telekomunikacyjnego oraz operatorów telekomunikacyjnych ulegają efektowi nadmiernej pewności siebie i czy występują pomiędzy tymi grupami różnice w częstotliwości jego występowania. Aby odpowiedzieć na tak postawione pytania badawcze, posłużono się wynikami badań przeprowadzonych w Urzędzie Komunikacji Elektronicznej (UKE) oraz w grupie wiodących operatorów telekomunikacyjnych działających w Polsce. Zastosowana metoda doboru celowego wynikała z celów badawczych, czyli identyfikacji i porównania występowania efektu nadmiernej pewności siebie wśród podmiotów, które mają istotny wpływ na funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego. Uzyskane wyniki badań zostały poddane obróbce statystycznej, przy wykorzystaniu wskaźników struktury oraz testu dla dwóch wskaźników struktury.

2. Regulacja i nadmierna pewność siebie – wybrane zagadnienia

Państwowa regulacja ma zasadniczy wpływ na funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego [Szkudlarek 2010]. Określa ona specyficzne ramy instytucjonalne o charakterze formalnym zaprojektowane w celu zapewnienia kontroli i nadzoru rządu

nad firmami w poszczególnych przemysłach, w szczególności w tych społecznie użytecznych [Jasiński 1996, s. 35]. Regulacja wskazuje, co podmioty: konsumenci, przedsiębiorstwa i inne organizacje, mogą lub nie mogą robić oraz jakie ich zachowania są pożądane przez państwowego regulatora [Dudley, Brito 2012, s. 1]. Zgodnie definicją OECD regulacja to nałożenie przez rząd zasad, wspierane przez stosowanie kar, które mają na celu w szczególności zmianę zachowań ekonomicznych osób [OECD 2018]. Rządowa regulacja może przyjąć formę regulacji strukturalnej lub regulacji zachowań uczestników rynku [Kay, Vickers 1990, s. 223–251]. Pierwsza z nich wpływa na rynek poprzez m.in. ograniczenia wejścia na rynek, liczbę przedsiębiorstw, zakazy koncentracji rynku. Z kolei regulacja zachowań ma na celu wpływanie na określone decyzje podmiotów podlegających regulacji, np. poprzez kontrolę cen.

W literaturze wskazuje się na kilka teorii regulacji [Hertog 1999; 2010]. W *Public Interest Theory* przyjmuje się, że błędy rynku, wynikające m.in. z jego struktury, asymetrii informacji, niedoboru rynkowego czy negatywnych efektów zewnętrznych, są wystarczającymi powodami do regulacyjnej ingerencji państwa w gospodarkę. Dzięki niej możliwa staje się poprawa alokacji zasobów, która służy interesowi publicznemu [Arrow 1970; Shubik 1970]. W *Capture Theory* [Peltzman 1989] wskazuje się, że rządowe agencje regulacyjne nie działają na rzecz interesu publicznego, lecz ulegają przechwyceniu przez określone grupy realizujące własne, prywatne interesy. *Economic Theory of Regulation* [Posner 1974], lub inaczej *Chicago Theory of Regulation* [Noll 1989], wyjaśnia, że grupy interesów wpływają na politykę regulacyjną w zamian za informacje oraz zapewnienie politykom wsparcia politycznego czy finansowego [Stigler 1971]. Małe grupy mają przewagę nad większymi, gdyż ponoszą mniejsze koszty transakcyjne oraz skuteczniej unikają efektu *free-rider*. Oprócz tego efektywność grup interesów zależy od lepszego dostępu do mediów [Becker 1983]. *Virginia School of Public Choice* [Buchanan i in. 1980] zwraca uwagę na kwestię *rent-seeking*. Oznacza ona wydatkowanie ograniczonych zasobów na działania polityczne przez grupy interesu w celu uzyskania określonych praw, jakie może dać im państwowa regulacja rynku [Krueger 1974].

W realizacji polityki regulacyjnej istotne znaczenie ma relacja agencyjna pomiędzy rządowym regulatorem a podmiotami, które podlegają regulacji. Polega ona na tym, że jeden podmiot polega na usługach świadczonych przez inny podmiot, aby realizować określone zadania. Taka umowa, jawna lub domniemana, implikuje przekazanie władzy od pryncypała do agenta [Ratajczak (red.) 2007, s. 151–152]. Relacja agencji powstaje z dwóch powodów. Pierwszy z nich to asymetria informacji. Przyjmuje się, że agent wie więcej o poszczególnych zadaniach niż zwierzchnik. Drugi powód to rozbieżności funkcji celu zwierzchnika i agenta. Szczególna relacja agencji, w ramach polityki regulacyjnej na rynku telekomunikacyjnym, wyępuje pomiędzy organem regulacyjnym i podmiotami o znaczącej pozycji na rynkach właściwych. W strukturze hierarchicznej powstają między nimi relacje, które mają na celu konwersję interesów państwa-pryncypała na działania operatorów-agentów.

Relacje te, choć wynikają przede wszystkim z zapisów prawa, a więc mają charakter instytucji formalnych, są także uzupełniane instytucjami o charakterze nieformalnym. Są to społecznie akceptowane reguły, przekonania, normy zachowań, które nie są zapisane, ale są egzekwowane poza oficjalnymi kanałami [Helmke, Levitsky 2003, s. 9]. Nie mają one jednorodnego charakteru i uwidaczniają się wieloaspektowo w przetwarzaniu informacji oraz ostatecznie w podejmowaniu decyzji [Wirth i in. 2013, s. 21]. Jak wskazuje D.C. North, w przeciwieństwie do instytucji formalnych, które ulegają zmianie w krótkim czasie, np. jako efekt decyzji politycznej, instytucje nieformalne zakorzenione w zwyczajach, tradycji czy w samodzielnie narzuconych zasadach budujących wzajemne relacje są odporne na politykę [North 1990, s. 6]. W przypadku uznania instytucji nieformalnych przez daną zbiorowość podmiotów zwiększa się skuteczność instytucji formalnych [Gruszevska 2017, s. 43]. W przypadku występowania antynomii instytucji formalnych i nieformalnych tworzy się napięcie instytucjonalne. Skutkuje ono spadkiem zaufania do organizacji państwa, co może negatywnie wpływać na efektywność gospodarowania.

Kreowanie instytucji nieformalnych pomiędzy regulatorem rynku telekomunikacyjnego a operatorami telekomunikacyjnymi odbywa się w ramach wszelkiego rodzaju form współpracy. Jeżeli opierają się one na poszanowaniu własnych stanowisk, chęci osiągnięcia porozumienia, a nie konfrontacji, uczciwości działań oraz wzajemnym zaufaniu, to niewątpliwie mogą przyczyniać się do budowania pozytywnych relacji pomiędzy podmiotami rynku telekomunikacyjnego. Jest to szczególnie istotne w kontekście występowania asymetrii informacji i różnicy celów działań regulatora i operatorów telekomunikacyjnych.

W analizie zachowań uczestników rynku telekomunikacyjnego niewątpliwie przydatne mogą okazać się ustalenia ekonomii behawioralnej [Borkowska 2014; Szkudlarek 2017]. Są już one wykorzystywane przez decydentów politycznych, w tym regulacyjnych, aby kreować określone decyzje czy wzorce zachowań (*Nudge Theory*). Przyjmuje się tutaj założenie, że są one zgodne z interesem jednostek i z interesem publicznym [Klick, Mitchell 2006; Thaler, Sunstein 2008]. Wydaje się jednak, że przyjęcie takiego wąskiego zakresu wykorzystania doświadczeń ekonomii behawioralnej nie jest wystarczające. Możliwe jest jego rozszerzenie o innych uczestników rynku, czyli regulatora i operatorów telekomunikacyjnych. Poznanie ich zachowań i budowanie na ich podstawie modeli wynikających z określonych skłonności, zarówno w rozumieniu *propensity*, jak i *bias*, może przyczynić się do poprawy efektywności prowadzonej polityki regulacyjnej.

W artykule podjęto problematykę występowania efektu nadmiernej pewności siebie, który może stanowić barierę współpracy pomiędzy regulatorem i operatorami telekomunikacyjnymi. Polega on na tym, że oceniając pewną rzeczywistość, decydent przypisuje swej wiedzy i umiejętnościom ponadprzeciętny poziom, uważając, iż w danej dziedzinie jest lepszy niż przeciętny człowiek [Lichtenstein, Fischhoff 1977]. Nadmierna pewność siebie wynika z niewiedzy na temat własnej niewiedzy [Kahneman 2011]. Jeżeli przyjmiemy, że pewność siebie wynikająca z wysokich

kompetencji przyczynia się do budowania silnej pozycji w grupie, to nadmierna pewność siebie jest antidotum na brak kompetencji [Anderson i in. 2012]. Przeceńnianie swoich umiejętności lub precyzji swoich decyzji prowadzi do podejmowania ryzykownych decyzji [Menkhoff i in. 2010]. To z kolei wpływa na wzrost kosztów popełniania błędów podejmowanych decyzji. Mogłoby się wydawać, że jako profesjonalni uczestnicy rynku telekomunikacyjnego (ekspertcy rynku), mający doświadczenie i szeroką wiedzę na temat jego funkcjonowania, są racjonalni i nie ulegają błędom poznawczym. Jednakże właśnie takie przekonanie o własnych kompetencjach może być przyczyną ulegania efektowi nadmiernej pewności siebie.

W literaturze wskazuje się na różne rodzaje występowania efektu nadmiernej pewności siebie. Pierwszym z nich jest efekt kalibracji (*overprecision, overestimation*), czyli przeszacowanie własnej wiedzy [Lichtenstein i in. 1982; Russo, Schoemaker 1992; Klayman i in. 1999]. Badania w tym zakresie prowadzone są zwykle na zasadzie pytań o przedział ufności dla zmiennych losowych lub wiedzy na określone zagadnienia. Kolejnym rodzajem nadmiernej pewności siebie jest nadmiernie pozytywna samoocena własnej wiedzy, kompetencji czy umiejętności w stosunku do innych osób, tzw. efekt ponadprzeciętności (*overplacement*) [Greenwald 1980; Svenson 1981]. Nadmierna pewność siebie może się także przejawiać iluzją kontroli, kiedy osoby przeceniają możliwość osiągnięcia sukcesu nawet wtedy, gdy dane zdarzenie jest czysto losowe [Stickland i in. 1966; Langer 1975], oraz nierealistycznym optymizmem, kiedy osoby przeceniają zdarzenia pozytywne, nie doceniając zdarzeń negatywnych [Montgomery 1997; Olsen 1997, za: Cebak 2013, s. 25–26].

3. Metodyka badań

Prowadzone badania miały na celu identyfikację oraz porównanie występowania efektu nadmiernej pewności siebie (ponadprzeciętności i kalibracji) wśród przedstawicieli kluczowych podmiotów rynku telekomunikacyjnego w Polsce. Osiągnięcie celu badawczego stało się możliwe dzięki przeprowadzonym badaniom własnym na przełomie 2016 i 2017 roku wśród dyrektorów i prezesów Urzędu Komunikacji Elektronicznej ($n = 29$, udział 96,7%), a także wśród kadry zarządzającej wiodących operatorów usług telekomunikacyjnych działających w Polsce ($n = 15$, udział podmiotów objętych badaniem w rynku telekomunikacyjnym mierzony przychodami z usług telekomunikacyjnych to 91,8%). Zastosowana metoda doboru celowego wynikała z zakładanych celów badawczych, czyli identyfikacji i porównania występowania efektu nadmiernej pewności siebie wśród podmiotów, których działalność ma istotny wpływ na funkcjonowanie rynku telekomunikacyjnego.

Zgodnie ze scenariuszem badań uczestnicy mieli do wykonania dwa zadania. W pierwszym z nich osoby określały swój poziom kompetencji z zakresu rynku telekomunikacyjnego wobec innych osób (efekt ponadprzeciętności – *overplacement*). Zadano następujące pytania z dwoma opcjami odpowiedzi: „tak” lub „nie”:

- przedstawiciele UKE: Czy sądzi Pan/Pani, że ze względu na posiadane kompetencje ryzyko związane z podjęciem niewłaściwej decyzji regulacyjnej dotyczącej rynku telekomunikacyjnego byłoby w Pana/Pani przypadku mniejsze niż u innych osób?
- przedstawiciele operatorów telekomunikacyjnych: Czy sądzi Pan/Pani, że ze względu na posiadane kompetencje ryzyko związane z podjęciem niewłaściwej decyzji biznesowej dotyczącej funkcjonowania firmy na rynku telekomunikacyjnym byłoby w Pana/Pani przypadku mniejsze niż u innych osób?

W drugiej części badania wykorzystano test Russo i Schoemakera, za pomocą którego określono występowanie efektu kalibracji (*overprecision*). Został on zmodyfikowany na potrzeby prowadzonych badań. Poproszono w nim o podanie (prze-działowo) wartości dotyczących:

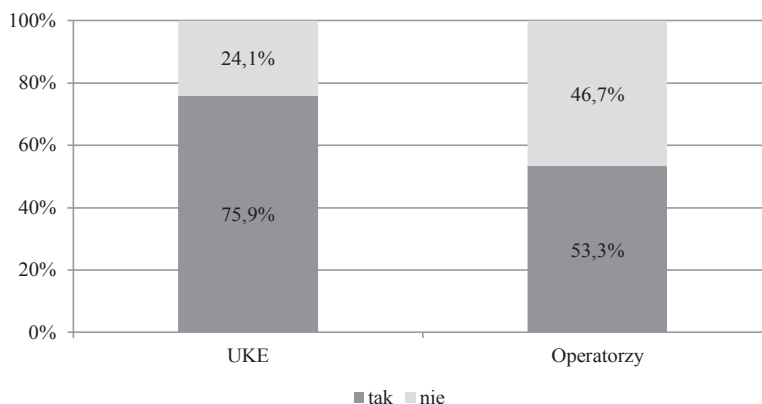
- wieku W.A. Mozarta w chwili śmierci,
- długości rzeki Nil,
- penetracji Internetu mobilnego w Polsce w 2015 roku,
- penetracji rynku telefonii komórkowej w Polsce w 2015 roku,
- liczby abonentów Internetu mobilnego w Polsce w 2015 roku.

W badaniu przyjęto, że większa od jeden liczba błędnych odpowiedzi dotyczących wiedzy z zakresu funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego świadczy o występowaniu efektu kalibracji.

W ostatnim etapie badania dokonano grupowania osób według kryterium występowania efektu kalibracji i sprawdzenia w tych grupach poprawności udzielonych odpowiedzi na zagadnienia ogólne i zagadnienia dotyczące rynku telekomunikacyjnego. Przyjęto, że syntetyczny efekt nadmiernej pewności siebie występuje wówczas, kiedy osoba objęta badaniem wskazała na swoją ponadprzeciętną wiedzę z zakresu telekomunikacji i jednocześnie udzieliła przynajmniej dwóch błędnych odpowiedzi na zagadnienia dotyczące rynku telekomunikacyjnego.

4. Wyniki badań

Zgodnie ze scenariuszem prowadzonych badań w pierwszej kolejności zostaną przedstawione wyniki dotyczące własnej oceny kompetencji z zakresu funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego, dokonanej przez przedstawicieli UKE i operatorów telekomunikacyjnych (rys. 1). Zdecydowana większość przedstawicieli UKE (75,9%) wskazała, że ze względu na posiadane kompetencje ryzyko związane z podjęciem niewłaściwej decyzji regulacyjnej dotyczącej rynku telekomunikacyjnego byłoby w ich przypadku mniejsze niż u innych osób. W przypadku przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych udział osób twierdzących, że ze względu na posiadane kompetencje ryzyko związane z podjęciem niewłaściwej decyzji biznesowej dotyczącej funkcjonowania firmy na rynku telekomunikacyjnym byłoby w ich przypadku mniejsze niż u innych osób, wyniósł 53,3%. Zatem można stwierdzić, że występuje duże zaufanie wśród przedstawicieli UKE i przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych do własnych kompetencji z zakresu telekomunikacji.



Rys. 1. Występowanie efektu ponadprzeciętności wśród przedstawicieli UKE oraz przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

Aby sprawdzić, czy udziały osób oceniających swoje kompetencje wyżej niż u innych są w obu grupach statystycznie takie same, posłużono się testem dla dwóch wskaźników struktury. Zweryfikowano następującą hipotezę zerową:

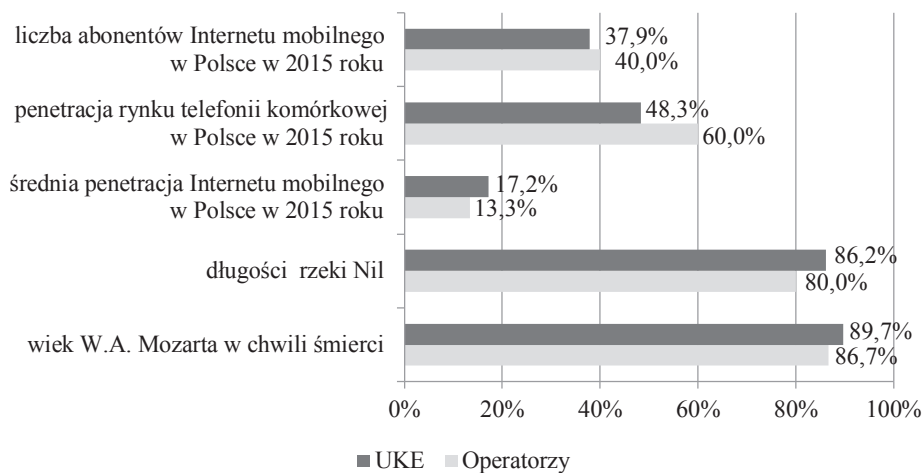
- H_0 : $p_1 = p_2$
- H_1 : $p_1 \neq p_2$

gdzie: p_1 – udział odpowiedzi „tak” wśród przedstawicieli UKE, p_2 – udział odpowiedzi „tak” wśród przedstawicieli operatorów.

Wyniki testu ($U = 1,5208$, $p = 0,1271$) wskazują, że przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ nie występuje statystycznie istotna różnica pomiędzy przedstawicielami UKE i przedstawicielami operatorów telekomunikacyjnych w ocenie własnych kompetencji z zakresu rynku telekomunikacyjnego.

W kolejnej części badań poproszono respondentów o udzielenie odpowiedzi na zagadnienia ogólne oraz zagadnienia dotyczące rynku telekomunikacyjnego. Udziały poprawnych odpowiedzi udzielonych przez przedstawicieli UKE oraz przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych przedstawiono na rys. 2.

Przedstawiciele UKE oraz przedstawiciele operatorów telekomunikacyjnych osiągnęli większe udziały poprawnych odpowiedzi w grupie zagadnień ogólnych niż w grupie zagadnień dotyczących telekomunikacji. Przy czym średni udział poprawnych odpowiedzi dotyczących zagadnień ogólnych wśród przedstawicieli UKE okazał się większy niż wśród przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych (87,9% vs. 83,3%). Z kolei udział poprawnych odpowiedzi dotyczących zagadnień telekomunikacyjnych wśród przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych okazał się większy niż w przypadku przedstawicieli UKE (37,8% vs. 34,5%).



Rys. 2. Udziały prawidłowych odpowiedzi na zagadnienia ogólne oraz zagadnienia dotyczące rynku telekomunikacyjnego wśród przedstawicieli UKE oraz przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

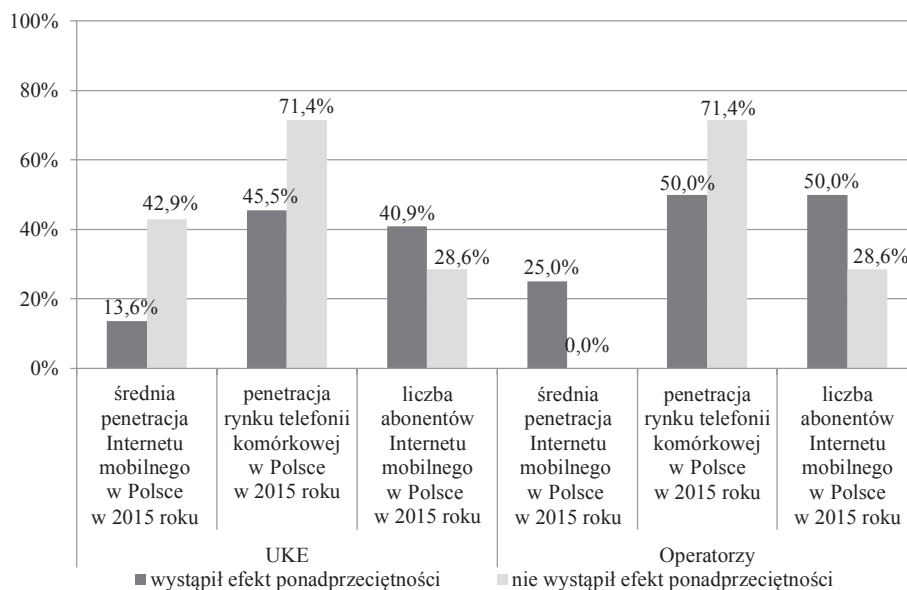
Dzięki wynikom zmodyfikowanego testu Russo i Schoemakera możliwa stała się identyfikacja efektu kalibracji. Efekt ten wystąpił wśród 55,2% przedstawicieli UKE oraz wśród 60,0% przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych. Aby sprawdzić, czy występowanie efektu kalibracji w poszczególnych grupach jest statystycznie takie same, posłużono się testem dla dwóch wskaźników struktury. Zweryfikowano następującą hipotezę zerową:

- H_0 : $p_1 = p_2$
- H_1 : $p_1 \neq p_2$

gdzie: p_1 – udział efektu kalibracji wśród przedstawicieli UKE, p_2 – udział efektu kalibracji wśród przedstawicieli operatorów.

Wyniki testu ($U = 0,3064$, $p = 0,3796$) dla dwóch wskaźników struktury wskazują, że przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ nie ma istotnych statystycznie różnic występowania efektu kalibracji pomiędzy przedstawicielami UKE i przedstawicielami operatorów telekomunikacyjnych.

W kolejnej części analizy wyników badań pogrupowano przedstawicieli UKE i operatorów telekomunikacyjnych według kryterium występowania efektu ponadprzeciętności. Następnie oceniono poprawność odpowiedzi na zagadnienia dotyczące telekomunikacji oraz dokonano identyfikacji efektu kalibracji. Wyniki badań przedstawione na rys. 3 pokazują, że przedstawiciele UKE, którzy wskazali na swoje ponadprzeciętne kompetencje z zakresu telekomunikacji, częściej udzielali błędnych odpowiedzi na zagadnienia związane z telekomunikacją niż osoby, które nie wskazały na swoje ponadprzeciętne kompetencje. Z kolei przedstawiciele operato-



Rys. 3. Udział prawidłowych odpowiedzi na zagadnienia dotyczące telekomunikacji wśród przedstawicieli UKE i operatorów telekomunikacyjnych według kryterium występowania efektu ponadprzebiegłości

Źródło: opracowanie własne.

rów telekomunikacyjnych, którzy wskazali na swoje ponadprzebiegłe kompetencje z zakresu telekomunikacji, częściej udzielali prawidłowych odpowiedzi na zagadnienia związane z telekomunikacją niż te osoby, które na swoje ponadprzebiegłe kompetencje nie wskazały.

Wyniki badań wskazują również, że przedstawiciele UKE i przedstawiciele operatorów telekomunikacyjnych, którzy ulegli efektowi ponadprzebiegłości, ulegali również efektowi kalibracji. Udział ten wyniósł odpowiednio 59,0% oraz 62,5%. Aby sprawdzić, czy udziały przedstawicieli UKE oraz przedstawicieli operatorów, którzy jednocześnie ulegli efektowi ponadprzebiegłości i kalibracji (syntetyczny efekt nadmiernej pewności siebie), są takie same, posłużono się testem dla dwóch wskaźników struktury. Zweryfikowano następującą hipotezę zerową:

- $H_0: p_1 = p_2$
- $H_1: p_1 \neq p_2$

gdzie: p_1 – udział przedstawicieli UKE, którzy ulegli syntetycznemu efektowi nadmiernej pewności siebie; p_2 – udział przedstawicieli operatorów telekomunikacyjnych, którzy ulegli syntetycznemu efektowi nadmiernej pewności siebie.

Wyniki testu ($U = 0,1685$, $p = 0,4315$) dla dwóch wskaźników struktury pokazują, że przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ nie ma istotnych statystycznie różnic

udziału występowania syntetycznego efektu nadmiernej pewności siebie pomiędzy przedstawicielami UKE i przedstawicielami operatorów telekomunikacyjnych.

5. Zakończenie

Rynek telekomunikacyjny w Polsce w dużym zakresie kształtowany jest przez politykę regulacyjną. Szczególną rolę odgrywają tutaj relacje pomiędzy regulatorem a operatorami telekomunikacyjnymi oparte na instytucjach formalnych. Jednakże warto także zwrócić uwagę na instytucje nieformalne, które są efektem wieloletnich relacji pomiędzy regulatorem rynku telekomunikacyjnego a operatorami telekomunikacyjnymi. Są one kształtowane przez różnego rodzaju zachowania, które ujawniają pewne skłonności. Ich identyfikacja może przyczynić się do poprawy tych relacji, efektywności relacji agencji, polityki regulacyjnej i funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego.

Jedną z potencjalnych barier budowy efektywnych relacji pomiędzy podmiotami rynku telekomunikacyjnego opartych na instytucjach nieformalnych może być nadmierna pewność siebie. Efekt ten został potwierdzony przeprowadzonymi badaniami. Dotyczy to efektu ponadprzeciętności, kalibracji, jak i syntetycznego efektu nadmiernej pewności siebie. Różnice pomiędzy grupami wskazanymi w artykule okazały się nieistotne statystycznie – nie można było stwierdzić, że któraś z grup ulegała efektowi nadmiernej pewności siebie bardziej lub mniej. Przeniesienie swoich kompetencji zarówno przez regulatora rynku telekomunikacyjnego, jak i operatorów telekomunikacyjnych może prowadzić do powstania instytucji nieformalnych o negatywnym charakterze (brak zaufania, brak chęci współpracy). Mogą one negatywnie oddziaływać na zmniejszenie efektywności regulacji – instytucji formalnej, i tym samym ograniczać rozwój rynku telekomunikacyjnego.

Literatura

- Anderson C., Brion S., Moore D.A., Kennedy J.A., 2012, *A status-enhancement account of overconfidence*, Journal of Personality and Social Psychology, vol. 103(4), s. 718–735, <http://haas.berkeley.edu/faculty/papers/anderson/status%20enhancement%20account%20of%20overconfidence.pdf> (13.04.2018).
- Arrow K.J., 1970, *The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation*, [w:] *Public Expenditure and Policy Analysis*, eds. R.H. Haveman, J. Margolis, Rand MacNally College Publishing Company, Chicago, s. 67–81, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.353.5201&rep=rep1&type=pdf> (28.04.2018).
- Becker G.S., 1983, *A theory of competition among pressure groups for political influence*, XCVIII Quarterly Journal of Economics, s. 371–400, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.359.7578&rep=rep1&type=pdf> (13.04.2018).
- Borkowska B., 2014, *Paternalizm w państwowej regulacji rynków*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 35(3), s. 35–50.

- Buchanan J.M., Tollison R.D., Tullock G., 1980, *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, University Press, Texas A&M.
- Cebak A., 2013, *Badanie nadmiernej pewności siebie oraz preferencji ryzyka wśród profesjonalnych i nieprofesjonalnych uczestników rynku wraz z próbą wskazania powiązań badanych fenomenów*, Polish Journal of Economic Psychology, nr 4, s. 22–43.
- Dudley S.E., Brito J., 2012, *Regulation*, Regulatory Studies Center, The George Washington University.
- Greenwald A., 1980, *The totalitarian ego: fabrication and revision of personal history*, American Psychologist, no. 35, s. 603–618.
- Gruszevska E., 2017, *Instytucje formalne i nieformalne. Skutki antynomii*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 493, s. 36–49.
- Helmke G., Levitsky S., 2003, *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, Working Paper no. 307, Kellogg Institute.
- Hertog J., 1999, *General Theories of Regulation*, Economic Institute/CLAV, Utrecht University, s. 223–270, <https://www.mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/dokumentid/e35f555bc5922cc21262fabfac7de2fc.pdf> (13.03.2018).
- Hertog J., 2010, *Review of Economic Theories of Regulation*, Discussion Paper Series no. 10-18, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht School of Economics, Utrecht University, s. 1–59, https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2010_10-18.pdf (13.03.2018).
- Jasiński P., 1996, *Regulacja a transformacja systemowa. Zarys problematyki*, INE PAN, Warszawa.
- Kahneman D., 2011, *Don't blink!, The Hazards of Confidence*, <https://www.nytimes.com/2011/10/23/magazine/dont-blink-the-hazards-of-confidence.html?pagewanted=2&r=2&hpw> (13.04.2018).
- Kay J.A., Vickers J.S., 1990, *Deregulation or re-regulation*, [w:] *Regulatory Reform: An Appraisal*, ed. G. Majone, Pinter Publishers, London, UK, s. 223–251.
- Klayman J., Soll J.B., Gonzáles-Vallejo C., Barlas S., 1999, *Overconfidence: it depends on how, what, and whom you ask*, Organizational Behavior and Human Decision Processes, no. 79, s. 216–247.
- Klick J., Mitchell G., 2006, *Government regulation of irrationality*, Minnesota Law Review, vol. 90(6), s. 1620–1663, http://www.minnesotalawreview.org/wp-content/uploads/2011/10/MitchellKlick_Final.pdf (13.04.2018).
- Krueger A.O., 1974, *The political economy of the rent-seeking society*, American Economic Review, s. 291–303, https://campus.fsu.edu/bbcswebdav/orgs/econ_office_org/Institutions_Reading_List/01_Classical_Readings_in_Growth_and_Development/Kruger,_A.-_The_Political_Economy_of_the_Rent-Seeking_Society (13.04.2018).
- Langer E., 1975, *Illusion of control*, Journal of Personality and Social Psychology, no. 32, s. 311–328.
- Lichtenstein S., Fischhoff B., 1977, *Do those who know more also know more about how much they know? The calibration of probability judgments*, Organizational Behavior and Human Performance, no. 20, s. 159–183.
- Lichtenstein S., Fischhoff B., Phillips L.D., 1982, *Calibration of probabilities: the state of the art to 1980*, [w:] *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, eds. D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky, Cambridge University Press, s. 306–334.
- Menkhoff L., Schmeling M., Schmidt U., 2010, *Overconfidence, experience, and professionalism: an experimental study*, Kiel Working Paper, no. 1612, s. 1–17.
- Montgomery H., 1997, *Naturalistic Decision Making*, conference materials „Subjective Probability, Utility and Decision Making“, Mannheim.
- Noll R.G., 1989, *Handbook of industrial organization*, vol. 2 [w:] *Economic Perspectives on the Politics of Regulation*, eds. R. Schmalensee, R.D. Willig, North Holland, Amsterdam, s. 1253–1287.
- North D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- OECD, 2018, *Glossary and Statistical Terms*, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3295> (13.03.2018).

- Olsen R., 1997, *Investment risk: the experts' perspective*, Financial Analysts' Journal, vol. 53(2), s. 62–66.
- Peltzman S., 1989, *The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation*, Brookings Papers: Microeconomics, University of Chicago, s. 1–41, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1989/01/1989_bpeamicro_peltzman.pdf, (13.03.2018).
- Plous S., 1993, *The Psychology of Judgment and Decision Making*, McGraw-Hill Education.
- Posner R.A., 1974, *Theories of economic regulation*, The Bell Journal of Economics and Management Science, vol. 5, no. 2, s. 335–358, <https://pdfs.semanticscholar.org/f7ce/e2b1bc06f593ca36bb972f438ff7fbbd0dbf.pdf> (13.03.2018).
- Ratajczak M. (red.), 2007, *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Russo J.E., Schoemaker P.J.H., 1992, *Managing overconfidence*, Sloan Management Review, no. 33, s. 7–17.
- Shubik M., 1970, *On different methods for allocating resources*, 13 Kyklos, s. 332–338.
- Stickland L., Lewicki R., Katz A., 1966, *Temporal orientation and perceived control as determinants of risk-taking*, Journal of Experimental Social Psychology, no. 2, s. 143–151.
- Stigler G.J., 1971, *The theory of economic regulation*, 2 Bell Journal of Economics and Management Science, s. 3–21, https://www.jstor.org/stable/3003160?seq=1#page_scan_tab_contents (13.04.2018).
- Svenson O., 1981, *Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers?*, Acta Psychologica, no. 47, s. 143–148.
- Szkudlarek P., 2010, *Regulacja jako instrument oddziaływania państwa na gospodarkę*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 113, s. 927–937.
- Szkudlarek P., 2017, *Regulacja rynku – ujęcie behawioralne*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 47(1), s. 57–68.
- Thaler R., Sunstein C., 2008, *Nudge – Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Yale University Press, New Haven.
- Wirth S., Markard J., Truffer B., Rohracher H., 2013, *Informal institutions matter: Professional culture and the development of biogas technology*, Environmental Innovation and Societal Transitions, vol. 8.