

Artur Walasik

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

REDYSTRYBUCJA W TEORII WYBORU PUBLICZNEGO

Streszczenie: Przedmiotem artykułu są metodologiczne podstawy teorii wyboru publicznego jako jednego z dominujących współcześnie podejść do badania redystrybucyjnej aktywności władzy publicznej. Rozważone zostały przede wszystkim zagadnienia dotyczące specyfiki podejmowania decyzji redystrybucyjnych oraz koncepcja medianowego wyborcy.

Słowa kluczowe: redystrybucja, teoria wyboru publicznego, medianowy wyborca.

1. Wstęp

Redystrybucyjna aktywność władzy publicznej może być rozpatrywana z różnych perspektyw, akcentujących aspekty zarówno praktyczne (aplikacyjne), jak i aspekty teoretyczne (poznawcze). Teoria wyboru publicznego, obok ekonomii dobrobytu oraz koncepcji finansów publicznych R.A. Musgrave'a, stanowi jedno z dominujących we współczesnym dyskursie naukowym podejść do badania i oceny realizacji redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych [Walasik 2008].

2. Metodologiczne podstawy teorii wyboru publicznego

Wkład teorii wyboru publicznego do wyjaśnienia finansowej aktywności władzy publicznej, szczególnie dotyczącej redystrybucji dochodów, opiera się na adaptacji metodologicznych podstaw badania ekonomicznych zachowań jednostek w warunkach podejmowania decyzji politycznych [Atkinson 1987, s. 5]. Metodologiczne podstawy teorii wyboru publicznego przedstawione zostały przez J.M. Buchanana [1987, s. 243-246], który wskazując na genezę teorii wyboru publicznego w pracach szwedzkiego ekonomisty K. Wicksella [1958, s. 82]¹, wskazał na trzy podstawowe założenia metodologiczne *public choice*: indywidualizm metodologiczny (*methodo-*

¹ Przy czym uwzględniając w nurcie pozytywnej teorii finansów publicznych prace A. Downsa oraz M. Olsona, można wskazać również na koncepcję socjologii fiskalnej J.A. Schumpetera jako źródła inspiracji epistemologicznych oraz metodologicznych [Bell 1994, s. 262-268].

logical individualism), behawioralny model *homo oeconomicus* oraz analizę polityki jako procesu wymiany (*politics-as-exchange*).

W literaturze przedmiotu, przyjmującej szerszy przedmiot teorii wyboru publicznego, można spotkać odmienne ujęcie metodologicznych przesłanek, które stanowią fundament teorii wyboru publicznego. Szczególnie L. Filipowicz oraz K. Opawski [1992, s. 378-379] wskazują trzy podstawowe założenia teorii wyboru publicznego:

- metodologiczny indywidualizm,
- analogię do rynku,
- poszukiwanie warunków równowagi.

Teoria wyboru publicznego oparta została na ogólnych założeniach behawioralnych, szczególnie metodologicznym indywidualizmie i racjonalności jednostek działających w sferze decyzji publicznych. Racjonalność postępowania jednostek wyraża się w przekonaniu, iż jednostki dążą do realizacji własnych interesów, czyniąc to w sposób racjonalny, oraz usiłują maksymalizować własne funkcje użyteczności.

Drugie założenie opiera się na schemacie opisu zjawisk politycznych przez analogię do rynku. Szczególnie analogie wyrażają się w ocenie zachowań angażujących się w wymianę polityczną wyborców jako wyrazu realizacji własnych funkcji użyteczności. Ponadto zakłada się, iż dążenie do sprawowania władzy opiera się na analogii rynku konkurencyjnego, gdzie partie polityczne zabiegają o głosy wyborców, konkurując między sobą programami politycznymi.

Ostatnim założeniem jest realizacja programów badawczych nastawionych na określenie warunków oraz sposobów utrzymania równowagi w procesach politycznych, co charakteryzuje się podobieństwem do programów badawczych, których rozstrzygnięciem zajmuje się tradycyjna teoria cen.

Dostrzegając w teorii wyboru publicznego najważniejszego konkurenta dla normatywnej teorii finansów publicznych głównego nurtu, R.W. Tresch [2002, s. 26, 30] wskazuje wprost na dominujące w rozważaniach przedstawicieli tej teorii elementy pozytywnego podejścia do badania finansów publicznych. Podstawowym elementem różniącym teorię wyboru publicznego od normatywnej teorii finansów publicznych jest przyjęcie **schematu *homo oeconomicus*** dla wyjaśnienia postępowania jednostek przy dokonywaniu wyborów politycznych, inaczej rzecz ujmując – odrzucenie założenia o schizofrenicznym postępowaniu jednostek, które miałyby, równocześnie działając na rynku, kierować się interesem prywatnym, podejmując natomiast decyzje publiczne, kierować się interesem społecznym. Odrzucenie tego założenia, stanowiąc przesłankę do badania instytucji fiskalnych, pozwala przyjąć, iż teoria wyboru publicznego kładzie nacisk na analizę zależności między oczekiwaniami jednostek oraz skutecznością ich zaspokajania przez istniejące instytucje polityczne. Jedynym elementem normatywnym w teorii wyboru publicznego pozostaje badanie reguł podejmowania decyzji publicznych, tj. zasad głosowania, określenia optymalnych relacji między liczebnością organów przedstawicielskich oraz liczbą wyborców.

3. Różnice między podejmowaniem decyzji publicznych oraz prywatnych

Niezależnie od przyjętej w teorii wyboru publicznego zasadności ekstrapolacji behawioralnych przesłanek podejmowania przez jednostki racjonalnych decyzji rynkowych na proces dokonywania wyborów o charakterze publicznym, szczególnie dotyczących redystrybucji, w literaturze przedmiotu wyodrębnienia się zasadnicze różnice między mechanizmem podejmowania decyzji publicznych i prywatnych. Uzasadniając fiskalną aktywność władzy publicznej, O. Eckstein [1967, s. 16-17] wskazał sześć podstawowych różnic między decyzjami publicznymi, podejmowanymi w ramach demokratycznych procesów politycznych, oraz decyzjami prywatnymi, realizowanymi w obrębie rynkowych procesów gospodarczych. Przy czym, co wyraźnie podkreślił, wskazane różnice nie są wyrazem przeciwstawienia sobie doskonałego rynku oraz niedoskonałego rządu albo generującego niesprawności mechanizmu rynkowego oraz działającej racjonalnie i wyłącznie w interesie ogółu władzy publicznej. Odmienne techniki podejmowania obu rodzajów decyzji pozostają wyrazem uzupełniających się wzajemnie niedoskonałych instytucji: demokracji i rynku.

Po pierwsze, decyzje publiczne charakteryzują się elementem przymusowości, w ramach działającego mechanizmu rynkowego decydenci pozostają wolni co do zawierania transakcji, wchodzenia w bezpośrednie gospodarcze interakcje z innymi jednostkami. Natomiast decyzje publiczne dotyczące zwiększenia wydatków powodują konieczność ich sfinansowania, także w drodze przymusowych pobrań podatkowych, co w odniesieniu do sytuacji poszczególnych jednostek może spowodować pojawienie się przymusu finansowania konsumpcji określonych dóbr.

Druga ze wskazanych różnic między obiema kategoriami decyzji koncentruje się na obserwacji, iż decyzje prywatne podejmowane są jedynie wówczas, gdy jednostka oczekuje uzyskania większych korzyści niż ponoszone nakłady. Natomiast w przypadku decyzji publicznych możliwe jest wystąpienie sytuacji, gdy władza publiczna, gromadząc podatki, stanowiące *sui generis* nakłady ze strony społeczeństwa, przeznaczy je na zaspokojenie potrzeb przynoszących niewystarczające dla zrekompensowania tych nakładów korzyści dla podatników.

Kolejną sygnalizowaną przez O. Ecksteina różnicą jest to, iż w ramach procesów podejmowania decyzji publicznych poszczególne jednostki dokonują wyboru, głosując za programami partii politycznych, na które składa się cały zbiór proponowanych programów wydatkowych i związanych z nimi działań fiskalnych władzy publicznej. Na rynku podejmowane decyzje prywatne odnoszą się do poszczególnych kategorii dóbr, w związku z tym mechanizm rynkowy wymusza ujawnianie preferencji odnośnie do poszczególnych dóbr prywatnych, natomiast procesy polityczne wymagają ujawnienia preferencji odnośnie do pakietu dóbr publicznych.

Czwarta różnica wynika z tego, iż w procesach podejmowania decyzji publicznych znajduje odzwierciedlenie rozkład siły politycznej poszczególnych grup wy-

borczych, stratyfikowanych według różnych kryteriów: ekonomicznych (pracodawcy–pracownicy), demograficznych (emeryci–pracujący) czy geograficznych (mieszkańcy poszczególnych regionów). W konsekwencji grupy lepiej zorganizowane osiągnąć mogą większe korzyści niż należne im w związku z ich udziałem w całej populacji.

Kolejna różnica identyfikowana przez O. Ecksteina dotyczy „środka wymiany” w rynkowych i demokratycznych procesach decyzyjnych. W pierwszym przypadku środkiem wymiany jest pieniądz, w drugim – głos wyborczy. Stąd można przyjąć, iż demokratyczny mechanizm podejmowania decyzji publicznych pozwala na korygujące oddziaływanie na łagodzenie nierówności w rozkładzie dochodów, stanowiącym konsekwencje działania mechanizmu rynkowego².

Ostatnia różnica dotyczy niemożności efektywnego działania rynku w zakresie podejmowania decyzji dotyczących dostarczania określonych, społecznie pożądanych dóbr. Przy czym należy krytycznie ocenić zaliczenie tej cechy rynku do różnic odnoszonych do samego mechanizmu podejmowania decyzji. Nie jest to bowiem różnica dotycząca techniki podejmowania decyzji, ale niemożności jej podjęcia bez zastosowania przymusu.

4. Charakterystyka redystrybucyjnych decyzji władz publicznych

Decyzje redystrybucyjne dokonywane są poza rynkiem w rezultacie decyzji politycznych (publicznych), stąd pożądana będzie identyfikacja różnic między sytuacją jednostki podejmującej decyzje na rynku oraz sytuacją tej samej jednostki podejmującej wybory w procesie głosowania. W związku z tym na szczególne uznanie zasługuje propozycja J.M. Buchanana [1954, s. 334-343], który wskazuje sześć różnic między indywidualnymi wyborami dokonywanymi na rynku oraz w związku z głosowaniem: a) stopień pewności (*the degree of certainty*), b) stopień świadomości społecznej partycypacji (*the degree of social participation*), c) stopień postrzeganej odpowiedzialności (*the degree of responsibility*), d) charakterystyka zbioru alternatyw (*the nature of the alternatives presented*), e) stopień przymusu w konsumpcji (*the degree of coercion*), f) zróżnicowanie siły oddziaływania (*the power relations among individuals*).

W związku ze **stopniem pewności** należy zauważyć, iż jednostka w przypadku podejmowania decyzji rynkowych może z prawdopodobieństwem bliskim jedności

² Inaczej wskazaną zależność opisuje J.K. Galbraith [1979, s. 53], według którego „kontrola jednostki – jako konsumenta i obywatela – nad systemem gospodarczym nie znaczy, że władza jest rozdzielona równomiernie. Jest dobrze znaną prawdą, że obywatel, który w wyborach głosuje dziesięciokrotnie, ma – *ceteris paribus* – dziesięć razy większą władzę od tego, który głosuje tylko raz. Podobnie jest w częstszym jeszcze przypadku człowieka, który kontroluje dziesięć głosów; ma on większą władzę od tego, kto dysponuje tylko własnym głosem. Tak samo człowiek, który wydaje 70 tysięcy dolarów rocznie, decyduje – poprzez rynek – na temat tego, co ma być produkowane, z dziesięciokrotnie większą siłą niż ktoś, kto wydaje tylko 7 tysięcy”.

oznaczyć bezpośrednio i pośrednio skutki dokonanego wyboru. W przypadku decyzji publicznych schemat podejmowania decyzji przez poszczególne jednostki opierać powinien się na racjonalnym założeniu braku pewności co do skutku dokonanego wyboru. Przede wszystkim może prowadzić to do sytuacji, kiedy dokonany przez racjonalnie działającą jednostkę i ujawniony w głosowaniu wybór nie będzie tożsamy z jej rzeczywistymi preferencjami. Tego rodzaju zależność może być konsekwencją głosowania jednostki nie za najwyższym przez nią preferowanym rozwiązaniem, lecz za tym, które ma większe szanse uzyskać przewagę w większościowych wyborach.

Stopień świadomości społecznej partycypacji jest wyższy w przypadku decyzji publicznych, w przypadku decyzji rynkowych jednostka nie postrzega dokonywanych przez siebie wyborów jako te, które w sposób istotny mogą kształtować struktury i wpływać na procesy społeczne. **Stopień postrzeganej odpowiedzialności** w przypadku decyzji publicznych jest mniejszy, albowiem konsekwencje decyzji dotyczą większej liczby decydentów, natomiast w przypadku decyzji rynkowych jednostka stara się uwzględnić w miarę możliwości wszystkie konsekwencje dokonanego przez nią wyboru, za który odpowiadać będzie samodzielnie i bezpośrednio.

Charakterystyka zbioru alternatyw, uznawana przez J.M. Buchanana za najważniejszą z różnic między decyzjami rynkowymi oraz publicznymi, wiąże się z konsekwencjami dokonanego wyboru dla realizacji innych możliwości. W przypadku decyzji rynkowych przeznaczenie większej części dochodów przez jednostkę na zakup określonego dobra oznaczać będzie jedynie konieczność ograniczenia konsumpcji innych dostępnych na rynku dóbr. Decyzje publiczne, w których jednostka „zużywa” swój głos, nie pozostawiają jej możliwości rozproszenia posiadanej siły nabywczej (głos) między różnymi wariantami. W związku z tym wyboru na rynku dokonuje się między właściwie nieskończoną liczbą alternatyw, przy skończonej ich liczbie w przypadku decyzji publicznych.

Stopień przymusu w konsumpcji w warunkach rynkowych jest istotnie ograniczony do szczególnych przypadków, kiedy rozmiary agregowanego popytu nie są wystarczające dla uzyskania akceptowanej rentowności przez producentów. W takiej mało prawdopodobnej sytuacji jednostka zostanie ewentualnie zmuszona do konsumpcji innych dóbr. Natomiast w przypadku decyzji publicznych jednostka może zostać zmuszona do finansowania konsumpcji tych dóbr, które dostarczane będą w związku z wyborem dokonanym przez większość. W końcu **zróznicowanie siły oddziaływania** występuje w warunkach rynkowych ze względu na zróznicowanie poziomu dochodu przeznaczanego na konsumpcję dostarczanych przez rynek dóbr prywatnych, natomiast w przypadku demokratycznych mechanizmów podejmowania decyzji każdy wyborca ma gwarantowany ten sam wpływ na ostateczny wynik dokonywanego wyboru.

5. Kryteria redystrybucji według teorii wyboru publicznego

Świadomość postrzegania mechanizmów redystrybucji w odmienny sposób niż proponowana przez normatywną teorię finansów publicznych formuła wiąże się z pra-

cam J.M. Buchanana [1975, s. 383-391], który poddał krytycznej analizie ewolucję współczesnej koncepcji finansów publicznych, określanej przez niego jako post-marshallowska teoria finansów publicznych. Dokonane przez niego obserwacje pozwalają wskazać, iż z metodologicznego punktu widzenia podstawowym elementem transformacji pozostaje rosnące znaczenie potrzeby stosowania pozytywnego podejścia do następujących zagadnień: teorii popytu na dobra publiczne (*theory of demand for public goods*), teorii głosowania (*theory of voting*), teorii porządku konstytucyjnego (*theory of constitution – voting rules*) oraz teorii podaży dóbr publicznych (*theory of supply of public goods*).

Zestawiając przedmiot podejścia do finansów publicznych według teorii wyboru publicznego oraz tradycyjnego podejścia do finansów publicznych opartego na koncepcji optymalizacji użyteczności społecznej (*social optimality approach to public finance*), J. Cullis oraz P. Jones [1998, s. 15-16] scharakteryzowali podejście pozytywne jako przywiązujące większą wagę do:

- a) innych niż podatkowe zagadnień funkcjonowania systemu finansów publicznych;
- b) analizy sektora publicznego z perspektywy efektywności procesów podejmowania decyzji;
- c) indywidualizmu metodologicznego z wyraźną niechęcią do analizy zjawisk w kategoriach ponadjednostkowych;
- d) egoistycznej kalkulacji przy podejmowaniu działań przez jednostki;
- e) argumentacji wskazującej konieczność minimalizacji wpływu władzy publicznej na rynkową alokację zasobów.

Pozytywny charakter analizy instytucji fiskalnych, w tym służących redystrybucji dochodów, charakterystyczny dla teorii wyboru publicznego, wyraża się również w odrzuceniu zasady powszechnej akceptacji zmian w rozwiązaniach fiskalnych (*the unanimity rule*) na rzecz głosowania większościowego (*the majority voting*). Uzasadnieniem przyjęcia zasady głosowania większościowego będą zarówno względy społeczno-polityczne, w warunkach demokracji społeczeństwo akceptuje podejmowanie przez większość decyzji dotyczących wszystkich obywateli, jak i względy ekonomiczne, związane z niższymi kosztami podejmowania decyzji publicznych według schematu głosowania większościowego. Wskazane założenia odzwierciedliły się w koncepcji medianowego wyborcy, sformułowanej przez D. Blacka [1948, s. 23-34].

Pozytywna teoria redystrybucji w szerokim zakresie opiera się na **koncepcji medianowego wyborcy** [Congleton 2004]. Koncepcja medianowego wyborcy umożliwia wskazanie charakterystyki wyróżnionego decydenta wśród zbiorowości decydentów uporządkowanych według pożądanego kryterium. Kryterium uporządkowania wyborców może być dochód, jeżeli rozważane będzie zastosowanie progresywnego opodatkowania dochodów, lub wiek, jeżeli przedmiotem decyzji będzie system zabezpieczenia emerytalnego.

Zgoda medianowego wyborcy umożliwia w warunkach demokratycznego podejmowania decyzji publicznych uzyskać większość, a tym samym wprowadzić do

systemu podatkowego odpowiednie rozwiązania redystrybucyjne. Wskazana koncepcja wyraża założenie, iż medianowy wyborca umożliwia podział zbiorowości głosujących na tych, którzy opowiadają się przyjęciem oraz tych, którzy odrzucają proponowane rozwiązanie. Na przykład osoby o dochodach niższych niż medianowy wyborca zgłoszą za progresywnym opodatkowaniem dochodów osobistych, osoby o dochodach wyższych odrzucą tego rodzaju rozwiązanie.

Szeroko akceptowana epistemologicznie koncepcja medianowego wyborcy poddawana jest w literaturze przedmiotu krytycznemu ujęciu, identyfikującemu warunki, których spełnienie wymagane byłoby dla prawidłowego formułowania ocen dotyczących rzeczywistych procesów podejmowania wyborów redystrybucyjnych. P. Harms oraz S. Zink [2003, s. 653-657] proponują następujące ograniczenia dotyczące stosowania modelu medianowego wyborcy dla badania redystrybucyjnej aktywności władzy publicznej.

W pierwszej kolejności konieczne staje się założenie, iż dochód medianowego wyborcy odpowiada medianowemu dochodowi. Warunek taki będzie spełniony wyłącznie wówczas, kiedy frekwencja wyborcza jest stuprocentowa albo jeżeli skłonność do głosowania we wszystkich grupach wyborców uporządkowanych według poziomu dochodu jest taka sama. W innych przypadkach dochód decydującego politycznie wyborcy (*the politically decisive voter*) może być wyższy od medianowego dochodu, co będzie miało miejsce w przypadku, jeżeli skłonność do głosowania rośnie wraz z dochodem. Sytuacja odwrotna, gdy medianowy dochód jest wyższy od dochodu decydującego politycznie wyborcy, wystąpi, jeżeli wraz ze wzrostem dochodu frekwencja wyborcza maleje.

Kolejnym założeniem jest odrzucenie możliwości przyłączenia się medianowego wyborcy do głosowania tak jak wyborcy o wyższych dochodach, co jest możliwe w przypadku transferu części dochodu od osób najbogatszych na rzecz osób o średnim dochodzie. W przypadku takiego schematu redystrybucji zyskać mogą zarówno osoby o wyższych dochodach, obciążone *per capita* niższymi podatkami, oraz osoby o przeciętnym dochodzie, uzyskujące status beneficjanta, którego nie mogliby uzyskać w przypadku większych transferów na rzecz osób o niższych dochodach.

Utrzymanie koncepcji medianowego wyborcy wymagać będzie również zachowania wielu uwarunkowań instytucjonalnych. Można przede wszystkim zauważyć, iż zwiększeniu grupy potencjalnych wyborców, beneficjentów redystrybucji (adherentów progresywnego opodatkowania dochodów) niekoniecznie musi towarzyszyć wzrost ich znaczenia w procesach politycznych. Jeżeli grupa potencjalnych beneficjentów jest mniej liczna, czemu odpowiadać będą mniejsze w sumie transfery, to może ona liczyć na dodatkowe wsparcie osób o przeciętnych, a nawet wysokich dochodach, popierających szerszą redystrybucję i kierujących się w tym względzie przesłankami altruistycznymi. Natomiast wzrost liczby potencjalnych beneficjentów, zwiększając sumę podatków niezbędnych do sfinansowania dodatkowych transferów, może nie przełożyć się na wzrost ich oddziaływania politycznego. Roszczenia dużej grupy wyborców o wypłaty w ramach redystrybucji transferów społecznych mogą zmniejszyć lub całkowicie wykluczyć poparcie wyborców o przecięt-

nych i wyższych dochodach ze względu na ponadproporcjonalnie rosnące ciężary podatkowe.

W końcu idea medianowego wyborcy wymagać będzie odrzucenia założenia, iż rozmiary grupy interesów nie mają wpływu na koszty wynikające ze zjawiska jeżdżca na gapę. Inaczej rzecz ujmując, jeżeli rosnącym rozmiarom grupy oddziaływania politycznego towarzyszy zjawisko przyłączania się kolejnych osób – potencjalnych beneficjentów, którzy nie partycypują w kosztach wywierania presji politycznej, to pożądane może być ograniczenie kręgu podmiotów, które tworzą grupę interesów i uzyskują w związku z tym korzyści redystrybucyjne.

6. Zakończenie

Teoria wyboru publicznego zawiera wiele oryginalnych propozycji odnoszących się do badań nad redystrybucyjną funkcją finansów publicznych, stanowiąc wartościowe uzupełnienie rozważań mieszczących się w głównym nurcie ekonomii. Szczególnie wartościowe epistemologicznie jest rozpoznanie specyfiki podejmowania decyzji publicznych, charakterystycznych dla redystrybucyjnej aktywności władzy publicznej. Niezwykle cenna aplikacyjnie jest koncepcja medianowego wyborcy, która pozwala, przy świadomości wiążących się z nią uwarunkowań, oceniać szanse poparcia decyzji redystrybucyjnych w warunkach państwa demokratycznego.

Literatura

- Atkinson A.B., *James M. Buchanan's contributions to economics*, „Scandinavian Journal of Economics” 1987 no 1.
- Bell D., *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Black D., *On the rationale of group decision-making*, „Journal of Political Economy” 1948 no 1.
- Buchanan J.M., *Individual choice in voting and the market*, „Journal of Political Economy” 1954 no 4.
- Buchanan J.M., *Public finance and public choice*, „National Tax Journal” 1975 no 4.
- Buchanan J.M., *The constitution of economic policy*, „American Economic Review” 1987 no 3.
- Congleton R.D., *The Median Voter Model*, [w:] *The Encyclopedia of Public Choice*, red. C.K. Rowley, F. Schneider, Kluwer Academic Press, Dordrecht – Boston 2004.
- Cullis J., Jones P., *Public Finance and Public Choice*, Oxford University Press, Oxford 1998.
- Eckstein O., *Public Finance*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1967.
- Filipowicz L., Opawski K., *Teoria wyboru publicznego. Wybrane koncepcje badawcze*, „Ekonomista” 1992 nr 3.
- Galbraith J.K., *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa 1979.
- Harms P., Zink S., *Limits to redistribution in democracy. a survey*, „European Journal of Political Economy” 2003 no 4.
- Tresch R.W., *Public Finance. A Normative Theory*, Academic Press, Amsterdam 2002.
- Walasik A., *Redystrybucyjna funkcja finansów publicznych w ujęciu teoretycznym*, AE, Katowice 2008.
- Wicksell K., *A New Principle of Just Taxation*, [w:] *Classics in the Theory of Public Finance*, Macmillan, London 1958.

PUBLIC CHOICE APPROACH TO REDISTRIBUTION

Summary: The public choice theory is one of the most dominant contemporary approaches to the investigation of redistribution activity of public authorities. The aim of the paper is to present the methodological fundamentals of public choice theory. In particular, the attributes of redistribution decisions and the concept of median voter are discussed.