

**Sławomir Heciak\***

**TEORIA WYBORU PUBLICZNEGO A EKONOMICZNA ANALIZA  
FUNKCJONOWANIA SFERY PUBLICZNEJ**

**Wstęp**

Celem ogólnym niniejszego artykułu jest przedstawienie dorobku teorii wyboru publicznego głównie na przykładzie szkoły amerykańskiej. Tematyka poruszana przez teoretyków tej szkoły może być przydatna przy rozwiązywaniu problemów, jakie pojawiają się w transformującej się gospodarce.

W punkcie pierwszym przedstawiono miejsce teorii wyboru publicznego w dziedzinie nauki jaką jest ekonomia. Wskazano również na przesłanki uzasadniające jej rozwój w XX w. Ponadto przedstawiono główne założenia metodologiczne przyjmowane przez ekonomistów zajmujących się omawianą teorią. Punkt drugi zawiera przegląd szkół, które zajmują się tematyką *public choice*<sup>1</sup>, a także prezentuje głównych przedstawicieli tego nurtu. W punkcie trzecim podjęto próbę przedstawienia ekonomicznej teorii demokracji, gdzie na rynku politycznym dochodzi do wymiany dóbr i usług pomiędzy uczestnikami tego rynku.

Ważną kwestią w gospodarkach doby transformacji ustrojowej jest działalność grup interesu, których cele są często sprzeczne z interesem społecznym. Z tego też powodu punkt czwarty zawiera prezentację dorobku *public choice* w zakresie *rent-seeking*, tj. pogoni za rentą i działalności grup interesu. Przedstawiono tu także próbę prezentacji rozważań na temat sposobów ograniczania grup interesu. Celem punktu piątego jest definicja dóbr publicznych i ich prezentacja w kontekście teorii wyboru publicznego. Opracowanie zamyka punkt poświęcony prezentacji rozważań w zakresie publicznych mechanizmów alokacji zasobów. W szczególności zwrócono uwagę na uwarunkowania agregacji prefe-

---

\* Autor przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Strategii i Polityki Konkurencji Międzynarodowej pod kierunkiem prof. dra hab. Tadeusza Kowalskiego.

<sup>1</sup> W polskiej literaturze przedmiotu często zamiennie używa się zwrotu *teoria wyboru publicznego* i terminu *public choice*. W niniejszym opracowaniu przyjęto podobną konwencję.

rencji i ich późniejsze wykorzystanie przy podejmowaniu decyzji o charakterze kolektywnym.

## 1. Geneza i metodologia teorii wyboru publicznego

Istotnym elementem XX-wiecznej myśli ekonomicznej jest rozpoznanie i zbudowanie narzędzi analizy wyborów zbiorowych. Większość analiz przeprowadzanych na gruncie ekonomii klasycznej dotyczyła wyborów indywidualnych, co w sposób istotny różni rynki dóbr prywatnych od rynków dóbr publicznych. Decyzje podejmowane na rynku dóbr publicznych mają charakter „kolektywistyczny” i trudno w tym zakresie dokonywać porównań do zachowań konsumenta na rynku dóbr prywatnych, choćby dlatego, że problematyczne jest analizowanie podejmowanych decyzji w oparciu o zależność pomiędzy prywatnym kosztem a zyskiem.

Podjęcie przez ekonomistów prób analizy kolektywnych decyzji w myśli liberalnej drugiej połowy XX wieku umożliwiło rozwiązanie problemu przejścia od jednostkowego wyboru do zbiorowości oraz jak uzasadnić na gruncie indywidualizmu metodologicznego<sup>2</sup> prawomocność decyzji zbiorowych.

Teoria dostarcza też narzędzi do opisu politycznej i gospodarczej transformacji ustrojowej w Polsce. Zdaniem D. C. Muelera istota i zarazem nowatorskie podejście teorii wyboru publicznego do zagadnień polityki przejawiają się w dostrzeżeniu i analizowaniu roli instytucji jako ograniczeń nakładanych na zachowania jednostek w zbiorowości<sup>3</sup>. J. M. Buchanan pisze<sup>4</sup>: „*Jednostkowe uczestnictwo w kolektywnym procesie decyzyjnym nie zostało szczegółowo przeanalizowane, zaś sposób zlewania się oddzielnie podejmowanych decyzji w „społeczny” lub „zbiorowy” rezultat nie stał się nigdy przedmiotem wnikliwych i krytycznych badań. Stosunkowo większy nacisk na procesy interakcyjne zachodzące w ramach gospodarki rynkowej był w pewnym stopniu usprawiedliwiony, dopóki zorganizowany rynek zachowywał przytłaczającą przewagę w procesach alokacyjnych*”

<sup>2</sup> L. Udehn, *The Changing Face of Methodological Individualism*, <http://www-unix.oit.umass.edu>, s. 484-485.

<sup>3</sup> J. Miklaszewska, *Filozofia a ekonomia. W kręgu teorii publicznego wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001, s. 24.

<sup>4</sup> J. M. Buchanan, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 20.

Problem analizy procesów politycznego podejmowania decyzji jest tym bardziej uzasadniony, że udział wydatków publicznych w relacji do PKB w latach 1913-1995 wyraźnie wzrósł. To co wyróżnia wiek XX w sferze gospodarczej to coraz większy udział państwa w gospodarce<sup>5</sup>. Podczas, gdy w 1913 r. średnie wydatki rządowe sektora publicznego krajów uprzemysłowionych wynosiły 11,9% PKB, to już w roku 2001 ten udział wynosił 41,1%<sup>6</sup>. W związku z powyższym zaczęto dostrzegać potrzebę przeprowadzania analizy sfery publicznej zwłaszcza w zakresie zagadnień dotyczących sposobów alokacji dóbr publicznych<sup>7</sup>.

Teorię wyboru publicznego uważa się za szczególną postać teorii racjonalnego wyboru J. Colemana<sup>8</sup>. Ta socjologiczna teoria racjonalnego wyboru opiera się na ośmiu elementach<sup>9</sup>:

- Indywidualizmie metodologicznym,
- zasadzie maksymalizacji użyteczności,
- koncepcji optimum społecznego,
- koncepcji równowagi systemu,
- możliwości poprawy użyteczności przez zrzeczenie się kontroli,
- koncepcji kapitału społecznego,
- założeniu o społecznych źródłach uprawnień,
- koncepcji instytucji.

Analizując wyniki i efekty instytucji oraz organizacji działających w danym systemie należy przyjąć zasadę indywidualizmu metodologicznego, tj. założenie, że wpływ na wynik w skali makro mają decyzje i wy-

---

<sup>5</sup> Warto odnotować, że o ile w ciągu całego XX wieku można zauważyć ogólną tendencję do zwiększania wydatków publicznych w relacji do PKB, to ostatnia dekada XX w. wskazuje na powolne odwracanie się tej tendencji. Por. K. Polarczyk, *Finanse publiczne w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej*, <http://biurose.sejm.gov.pl>.

<sup>6</sup> V. Tanzi, *Gospodarcza rola państwa w XXI w.*, Materiały i studia, NBP 2006, Zeszyt Nr 204, <http://www.nbp.pl>, s. 8.

<sup>7</sup> Por.: J. M. Buchanan, *Finanse publiczne*, op. cit., s. 209.

<sup>8</sup> J. Wilkin, *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki, w: Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005, s. 13.

<sup>9</sup> Zob. także: J. Scott, *Rational Choice Theory*, <http://privatewww.essex.ac.uk>, oraz N. J. Vriend, *Rational behavior and economic theory*, *Journal of Behavior and Organization* 1996, nr 29.

bory pojedynczych członków danej grupy<sup>10</sup>. Podejście takie oznacza, że wynik zbiorowy wyłania się poprzez maksymalizującą użyteczność zachowania wielu osób działających w różnorodnych rolach<sup>11</sup>. Jednocześnie trudno jest udowodnić, że decyzje jednostki mogą w sposób istotny wpływać na wynik decyzji zbiorowych. Dlatego też J. M. Buchanan widzi konieczność analizy w kategoriach kosztu i zysku dla jednostki w sytuacji, kiedy ta jednostka podejmuje decyzje o charakterze publicznym.

Zasada maksymalizacji użyteczności wskazuje, że jednostki, które dążą do realizacji swoich celów wybierają taką strategię, która umożliwi im osiągnąć te cele w sposób jak najbardziej skuteczny. Koncepcja optimum społecznego zakłada (zgodnie z optimum Pareto), że optymalny stan to taki, w którym niemożliwe jest poprawienie sytuacji jednostki bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji drugiej jednostki. Koncepcja równowagi systemu zakłada, że równowaga jest realizowana, kiedy nikt nie może jednostronnie poprawić swojej sytuacji ze względu na brak bodźców do zmiany działania. Sytuacja taka występuje nawet wtedy, kiedy dany stan nie jest optymalny. Kapitał społeczny w ramach teorii racjonalnego wyboru rozumiany jest jako zasoby będące wynikiem ukształtowania się nieformalnych organizacji oraz wzajemnych powiązań i relacji pomiędzy nimi. Kapitał społeczny możemy definiować także jako ogół norm, sieci wzajemnego zaufania, lojalności, poziomych sieci zależności w danej grupie społecznej<sup>12</sup>. Według F. Fukuyamy kapitał społeczny oznacza umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji własnych interesów<sup>13</sup>. Założenie o społecznych źródłach uprawnień dotyczy różnego typu uprawnień: od uprawnień własnościowych związanych ze środkami produkcji do uprawnień politycznych i obywatelskich.

W teorii wyboru publicznego metody badawcze są czerpane z teorii ekonomii, teorii decyzji, teorii gier. Jak już wspomniano przedmiotem badań z zakresu *public choice* jest szeroko pojęta polityka. Należy zauważyć, że wszelkie analizy dokonywane są na gruncie tzw. polityki zachodu, tj. gospodarek rynkowych. Teoria wyboru publicznego jest bardzo ściśle powiązana z innymi nurtami nauk społecznych w tym

<sup>10</sup> L. Udehn, *The changing...*, op. cit., s. 484-485.

<sup>11</sup> J. M. Buchanan, *Finanse publiczne ...*, op. cit., s. 22.

<sup>12</sup> Por.: R. Putman, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków-Warszawa 1995, s. 258.

<sup>13</sup> Szerzej na temat kapitału społecznego w: F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.

w szczególności z politologią i socjologią. Wyróżnikiem jest jednak to, że analiza polityki dokonywana jest w kontekście ekonomicznym. Ekonomiczne podejście polega także na postrzeganiu decyzji zbiorowych przez paradygmat wymiany.

## 2. Rozwój szkoły teorii wyboru publicznego i jej przedstawiciele

Teoria wyboru publicznego rozwijała się przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Wkład do teorii wyboru publicznego wnieśli trzy szkoły<sup>14</sup>: szkoła w Virginii – reprezentowana przez J. M. Buchanana, szkoła w Chicago – reprezentowana przez G. Stiglera, G. Beckera, S. Peltzmana, R. A. Posnera i W. Landes, szkoła Rochester – reprezentowana przez W. Rikera, P. Ordeshooka, K. Shepsle'a, P. Aransoną i B. Weingsta.

Systematykę tematów poruszanych przez teoretyków wyboru publicznego przedstawił J. Wilkin, który wyodrębnił następujące zagadnienia<sup>15</sup>:

- Problematyka związana z głosowaniem.
- Problemy wyboru w warunkach demokracji.
- Teoria umowy społecznej i ładu konstytucyjnego.
- Ekonomiczna teoria władzy ustawodawczej, wykonawczej i sędziowskiej.
- Teoria grup interesu i koalicji dystrybucyjnych.
- Teoria pogoni za rentą.

Teoria wyboru publicznego znaczną uwagę poświęca zagadnieniom związanym z funkcjonowaniem mechanizmu politycznego. Warto podkreślić, że przedstawiciele *public choice* zajmują się nie tylko problemami związanymi z ekonomiczną analizą ustroju państwa, ładem instytucjonalnym, ale także analizą wyborów dokonywanych przez społeczeństwo, procesami tworzenia grup interesu i wpływu tych grup na władzę w celu uzyskania przywilejów. W tym zakresie istotny dla teorii wyboru publicznego jest dorobek badawczy A. Downs, który jest twórcą ekonomicznej teorii demokracji.

---

<sup>14</sup> J. Wilkin, *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki*, w: *Teoria wyboru ...*, op. cit., s. 17-18.

<sup>15</sup> Ibidem, s. 27-28.

### 3. Ekonomiczna teoria demokracji

Udaną próbę uwzględnienia mechanizmów politycznych w ogólnym modelu ekonomicznym podjął A. Downs, który w swoim dziele *An Economic Theory of Democracy* wydanym w 1957 r. sformułował założenia dotyczące politycznego procesu dokonywania wyborów przez społeczeństwo i sposobów sprawowania władzy<sup>16</sup>:

- w wyborach odbywających się co jakiś czas partia lub koalicja partii jest upoważniona przez większość wyborców do sprawowania władzy przez jedną kadencję,
- podczas wyborów każdy pełnoletni obywatel dysponuje w każdym głosowaniu jednym głosem,
- nielegalne przejęcie władzy lub próby ograniczenia czynnego i biernego prawa wyborczego są niedopuszczalne,
- istnieją co najmniej dwie partie, które konkurują ze sobą w celu zdobycia władzy,
- preferencje polityczne wszystkich obywateli można w spójny sposób uszeregować na skali do lewicowych do prawicowych,
- preferencje wyborców są ściśle określone na skali politycznej, co oznacza, że jeśli uszereguje się wszystkie rozważane alternatywy na osi, to funkcja preferencji każdego wyborcy będzie miała tylko jedno maksimum (będzie funkcją wklęsłą),
- partie są w miarę dobrze poinformowane o preferencjach politycznych wyborców,
- wyborcy są w miarę dobrze poinformowani o preferencjach politycznych partii.

Na podstawie powyższych warunków A. Downs stwierdził, że analogicznie jak zachowania na rynku dóbr prywatnych, tak samo na rynku dóbr publicznych zachodzą podobne procesy. Przykładowo partie polityczne można przyrównać do przedsiębiorców a wyborców do konsumentów, którzy za pomocą pieniędzy występujących w formie głosów kupują programy polityczne lub rzeczywiste działania władz. Działania te odbywają się w drodze procedury głosowania. Systemy demokratyczne dysponują wieloma możliwościami przeprowadzania głosowania. Wśród nich wymienić możemy metody binarne, jednoetapowe

---

<sup>16</sup> Ibidem, s. 71-72.

czy niebinarne wieloetapowe<sup>17</sup>. Metody binarne opierają się na sekwencyjnym głosowaniu większościowym, metodzie Copelanda, Dodgsona, Schwartza, metodzie maksymin. Do metod jednoetapowych należy metoda większości pierwszeństwa, metoda Bordy, głosowanie aprobujące. Do niebinarnych metod wieloetapowych zaliczamy metodę Blacka, metodę większościową z dogrywką, metody: Nanson'a, Hare'a, Coombsa<sup>18</sup>.

A. Downs przedstawił pewną logikę głosowania, która opiera się na motywacjach wyborcy oraz na analizie stopnia niepewności i kosztów transakcyjnych związanych z głosowaniem<sup>19</sup>. Czynnikiem motywującym będzie oczekiwana przez wyborcę użyteczność wynikająca z wyniku głosowania i oferty zwycięskiej partii. A. Downs dokonuje analizy dla opcji, gdzie wybór następuje spośród dwóch partii i dla takiego wariantu, gdzie występują więcej niż dwie partie i istnieje możliwość zawiązywania koalicji. A. Downs wskazuje, że dokonywanie wyborów na podstawie bieżących wydarzeń jest zachowaniem racjonalnym, niemniej jednak nie jest to jedyny czynnik, jaki wyborcy biorą pod uwagę w wyborach. Dodatkowo wyborcy uwzględniają czynniki trendu oraz ocenę działalności w praktyce<sup>20</sup>. Procesy zachodzące pomiędzy uczestnikami rynku wyborczego mogą prowadzić do silnych nacisków na władzę w zamian za udzielone poparcie. Zjawisko to dodatkowo potęguje fakt, że w demokracjach przedstawicielskich ludzie głosują na program danej partii, w związku z czym aby uzyskać przychylność wyborców należy im zaoferować pewną użyteczność. O ile pożądanym jest jeśli efektem oferty politycznej będzie użyteczność dla całego społeczeństwa o tyle przysparzanie korzyści tylko niektórym podmiotom jest zjawiskiem niepożądanym. Podmioty nazywane grupami nacisku, D. B. Truman definiuje jako te, które mają wspólne stanowisko i wysuwają określone żądania wobec

---

<sup>17</sup> Szerzej na temat procedur głosowania, analizy procedur głosowania i problemów związanych z przyjęciem danej procedury w: G. Lissowski, *Elementy teorii wyboru społecznego*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2001, na podstawie przekładu książki H. Nurami: *Voting procedures: A Summary Analysis*, British Journal of Political Science, vol. 13, s. 181-208.

<sup>18</sup> Szerzej na temat procedur głosowania, analizy procedur głosowania i problemów związanych z przyjęciem danej procedury w: G. Lissowski, *Elementy teorii wyboru społecznego*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2001, na podstawie przekładu książki H. Nurami: *Voting procedures: A Summary Analysis*, British Journal of Political Science, vol. 13, s. 181-208.

<sup>19</sup> T. Michalak, *Ekonomiczna teoria demokracji Anthony'ego Downsa*, w: *Teoria wyboru ...*, op. cit., s. 73-74.

<sup>20</sup> Ibidem, s. 74.

innych grup społecznych<sup>21</sup>. Podmioty te chcą uzyskać dla siebie szczególne przywileje kosztem reszty społeczeństwa (obniżona taryfa celna, subwencje, korzystne rozwiązania podatkowe, ograniczenie konkurencji)<sup>22</sup>.

#### 4. Teoria pogoni za rentą. Działalność grup interesu

Pojęcie pogoni za rentą w kontekście teorii publicznego wyboru po raz pierwszy zostało wprowadzone i opisane w 1967 r. przez G. Tulloca<sup>23</sup>. Definicja renty przez G. Tulloca jest inna niż definicja renty ustanowiona przez reprezentantów ekonomii klasycznej, zgodnie z którą renta ekonomiczna to płatność za zużycie zasobu lub czynnika produkcji, która przekracza koszt alternatywny. Renta *polityczna* według G. Tulloca jest formą transferu dochodów od jednych podmiotów do innych przy wykorzystaniu mechanizmów władzy politycznej<sup>24</sup>. Dlatego też należy dokonać rozróżnienia pomiędzy rentą naturalną, która jest wynikiem działania mechanizmu rynkowego od renty politycznej, która jest wynikiem działalności politycznej.

Pogoń za rentą może odbywać się poprzez działania lobbystyczne. W przypadku powodzenia lobbingu społeczeństwo może tracić z dwóch powodów: po pierwsze zostaje wyeliminowana konkurencja, która sprzyja obniżce cen, a po drugie zasoby, które mogłyby zostać zużyte na produkcję dóbr są przeznaczane na działalność lobbingsową. Współcześnie, w dojrzałych gospodarkach rynkowych przedsiębiorcy angażują zasoby w celu poszukiwania renty związanej z przywilejami. Rezultatem jest powstanie rynku usług lobbingsowych. W młodych demokracjach relacje pomiędzy politykami a przedsiębiorcami są często jeszcze bardziej bezpośrednie, co często prowadzi do sytuacji korupcyjnych<sup>25</sup>. Jednak w świetle teorii pogoni za rentą korupcję należy trak-

---

<sup>21</sup> S. M. Grochalski, *Wpływ grup interesu na proces legislacyjny*, w: *Grupy interesu. Teorie i działanie*, red. Z. Machelski, L. Rubisz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003, s. 78-79.

<sup>22</sup> L. von Mises, *Ekonomia i polityka*, Fijor Publishing, Warszawa 2006, s. 114.

<sup>23</sup> Zob. także: G. Tullock, *The origin rent-seeking concept*, *International Journal of Business and Economics* 2003, nr 2.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 205.

<sup>25</sup> Na takie zjawisko wskazują między innymi raporty *Transparency International* dostępne na [www.transparency.org](http://www.transparency.org).

tować jako działalność nielegalną i nie mającą nic wspólnego z pogonią za rentą.

W świetle powyższych ustaleń biznes może wywierać wpływ na polityków poprzez lobbying, który jest definiowany jako zestaw technik wpływania na proces decyzyjny, które polegają na przekonywaniu przedstawicieli władz państwowych do określonych rozwiązań prawnych, administracyjnych, problemowych, itd<sup>26</sup>. Różnica pomiędzy partiami politycznymi a grupami nacisku jest taka, że partie polityczne, zdobywszy władzę, stają się instytucjami decyzyjnymi; grupy interesu zachowują przez cały czas status podmiotów wpływu politycznego<sup>27</sup>. Mimo pejoratywnego znaczenia słowa lobbying, został on prawnie usankcjonowany w Polsce poprzez ustawę z dnia 7 lipca 2005 r. o działalności lobbingsowej w procesie stanowienia prawa<sup>28</sup>. W myśl ustawy działalność lobbingsowa rozumiana jest jako każde działanie prowadzone metodami prawnie dozwolonymi zmierzające do wywarcia wpływu na organy władzy publicznej w procesie stanowienia prawa. Lobbying uważany jest za działalność przedstawicielską, która uzupełnia proces wyborczy, stwarza możliwość obywatelom do angażowania się w sprawy publiczne, i zachęca ich do tego. Jest on także traktowany jako mechanizm samoregulacji społecznej, gdyż ścieranie się lobbystów dwóch przeciwstawnych stron w danej sprawie pozwala urzędnikom i politykom na bardziej wszechstronną i bezstronną ocenę zjawisk<sup>29</sup>. Działalność grup nacisku może odbywać się poprzez różne typy aktywności co determinuje przyjętą formę wywierania wpływu. G. Almond wyróżnia następujące<sup>30</sup>:

- grupy nieustrukturyzowane (anatomic groups), stanowiące spontaniczny i krótkotrwały wyraz zbiorowych emocji negatywnych,

---

<sup>26</sup> K. Jasiocki, M. Mołęda-Zdziech, U. Kurczewska, *Lobbying*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000, s. 16. Definicja za: J. Richardson, *Political group, lobby, interest group, special interest group, organised group, voluntary association, pressure group, protective group, defensive group, Pressure Groups*, Oxford University Press, 1993.

<sup>27</sup> A. Antoszewski, *Grupy interesu w systemie politycznym*, w: *Grupy interesu. Teoria i działanie*, red. Z. Machelski, L. Rubisz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003, s. 45.

<sup>28</sup> DzU z 2005 r., nr 169, poz. 1414.

<sup>29</sup> E. Karpowicz, *Lobbying we współczesnym świecie – zarys uwarunkowań prawnych i działań praktycznych*, Kancelaria Sejmu, Warszawa 1999, s. 1.

<sup>30</sup> A. Antoszewski, *Grupy interesu w systemie politycznym*, w: *Grupy interesu ...*, op. cit., s. 46-47, za: G. Almond, G. Powell, K. Stram, R. Dalton, *Comparative Politics (A Theoretical Framework)*, Longman, New York 2001, s. 83 i n.

- grupy niezrzeszeniowe – zorganizowane stosunkowo słabo lub w ogóle, działające epizodycznie, lecz bazujące na wyrazistej identyfikacji grupowej,
- grupy instytucjonalne (Kościoły, armie, biurokracja, korporacje przemysłowe) – dobrze zorganizowane i zdolne do działania na rzecz uwzględnienia w polityce państwa reprezentowanego przez siebie interesu grupowego,
- grupy zrzeszeniowe (associational groups) – uformowane instytucjonalnie po to, by reprezentować i promować interes zbiorowy.

Coraz większą rolę w gospodarkach, które przechodzą okres transformacji, odgrywają grupy interesu. Cechą tych grup interesu (w odróżnieniu od wspólnoty interesów) jest to, że poprzez zorganizowane działania są w stanie wpływać na decyzje rządzących i w ten sposób realizować swoje postulaty<sup>31</sup>. L. von Mises zauważa, że osiemnastowieczni twórcy nowoczesnych rządów konstytucyjnych wychodzili z założenia, że poseł reprezentuje interesy całego kraju, a nie tylko interesy okręgu, w którym go wybrano; ta zmiana to jedno z następstw interwencjonizmu<sup>32</sup>. Jednocześnie zaznacza, że pierwotnie zakładano, że członkowie parlamentu powinni reprezentować interesy całego narodu a nie interesy pewnej grupy wyborców.

Dobrze zorganizowane grupy nieustannie wywierają naciski na rządzących celem zaspokojenia swoich potrzeb. Przegranymi w tym przypadku są podatnicy, którzy muszą finansować wzrost wydatków publicznych. W teorii ekonomii pojawiły się różne podejścia do analizy ekonomicznej teorii grup interesu. Jedno z podejść zaproponował M. Olson, który stwierdził, że grupy interesów, mające na celu wywieranie wpływu na sfery rządowe, muszą uwzględniać motywacje członków tych grup<sup>33</sup>. Członkowie grupy formułują swe oczekiwania jako grupa, wierząc, że ich siła przetargowa na scenie politycznej będzie znacznie większa niż dysponowanie jednym głosem wyborczym przez każdego z obywateli. M. Olson zajmował się także wpływem biznesu na decyzje rządu.

<sup>31</sup> I. Bischoff, *Determinants of the Increase in the Number of Interests Groups in Western Democracies: Theoretical Considerations and Evidence from 21 OECD Countries* Public Choice 2003, nr 114. s. 197-218, za: P. Tłaczała, *Analiza grup interesu*, w: *Teoria wyboru ...*, op. cit., s. 187.

<sup>32</sup> L. von Mises, *Ekonomia ...*, op. cit., s. 118.

<sup>33</sup> P. Tłaczała, *Podstawy ekonomicznej teorii biurokracji*, w: *Teoria wyboru ...*, op. cit., s. 187.

Organizacje biznesowe poprzez zorganizowane działania są w stanie wywierać istotny wpływ na decyzje polityków. M. Olson swoją teorię nazwał teorią interesów partykularnych<sup>34</sup>. Podkreślał, że grupy te są w stanie wywierać nieproporcjonalnie duży wpływ na decyzje rządu.

W procesach stanowienia prawa udział różnych grup społecznych jest normą, stanowi wyraz konsultacji społecznych, czy wreszcie może świadczyć o poziomie rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. W związku z tym S. Grochalski wskazuje, że grupy interesu powinny być<sup>35</sup>:

- cennym uzupełnieniem systemu przedstawicielskiego,
- nie pochodzącą z wyborów cenną reprezentacją,
- poprzez swoje istnienie i działanie siłą zwiększającą wpływ obywateli na sprawy publiczne,
- formą rozpoznawania różnych punktów widzenia na projekty,
- artykulacją interesów,
- rozpoznawaniem polaryzacji,
- uświadomieniem sobie możliwego kompromisu,
- dopełnieniem reguł demokratycznego państwa, siłą powodującą większą akceptowalność poprzez zaznajomienia z problematyką środowisk, do których rozwiązania prawne będą adresowane, jeszcze na etapie przygotowań do prac legislacyjnych.

Wspomniana już Szkoła Chicago (Stigler, Posner, Peltzman) także analizowała wpływ grup interesu. Efektem prac naukowców z tej szkoły było stworzenie ekonomicznej teorii regulacji<sup>36</sup>. Teoria ta zakłada, że grupy interesu są na tyle silne, że są w stanie używać skutecznych środków oddziaływania na rząd w celu uzyskania renty ekonomicznej. G. Becker zaproponował w swoich pracach optymistyczne spojrzenie na działalność grup nacisku tworząc teorię grup interesu<sup>37</sup>. Według G. Beckera społeczeństwo można podzielić na dwie grupy, które różnią się od siebie rodzajem oczekiwań od rządu. Pierwsza grupa, którą stanowią politycy, wywiera presję na rząd w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych. Druga grupa dąży do maksymalizacji konsumpcji dóbr publicz-

---

<sup>34</sup> Ibidem, s. 190.

<sup>35</sup> S. M. Grochalski, *Wpływ grup interesu na proces legislacyjny*, w: *Grupy interesu...*, op. cit., s. 86-87.

<sup>36</sup> R. S. Kroszner, *Obstacles to Optimal Policy: The Interplay of Politics and Economics in Shaping Bank Supervision and Regulation Reforms*, <http://www.nber.org>.

<sup>37</sup> P. Tłaczała, *Podstawy ekonomicznej teorii biurokracji*, w: *Teoria wyboru...*, op. cit., s. 196.

nych<sup>38</sup>. Becker zauważa, że pomiędzy tymi grupami istnieje konkurencja. Obie grupy podejmują działania w celu skutecznego zaprezentowania swoich preferencji wobec rządu i w celu wynegocjowania korzystnych dla siebie warunków. W modelu Beckera presja wywierana na rząd opisana jest funkcją nacisku<sup>39</sup>. Skuteczność grupy zależy od efektywności jej funkcjonowania mierzonej wielkością korzyści uzyskanych od rządu (np.: zwolnienia podatkowe, subsydia). Skala wywieranej presji na rząd zależy od wielkości środków jakie organizacja jest w stanie uruchomić na działania lobbujące. W modelu Beckera rzeczywisty wpływ grupy na działania rządu określa funkcja oddziaływania na rząd.

W świetle powyższych rozważań można stwierdzić, że istnienie grup nacisku, które wywierają negatywny wpływ na gospodarkę, jest zdeterminowane przez poziom interwencjonizmu państwowego. Jest to spowodowane tym, że opłaca się wywierać wpływ na sprawujących na władzę jeśli ci są w stanie zmieniać rzeczywistość ekonomiczną. Jeśli państwo zbyt ingeruje w gospodarkę oznacza to, że w coraz większym stopniu zastępuje niewidzialną rękę rynku regulacjami. Wiąże się to z pojęciem dóbr publicznych, które należy rozumieć nie tylko jako dobra lub usługi świadczone przykładowo przez zakłady komunalne, ale przede wszystkim przez pryzmat prawa, instytucji, funkcji rządu. Warto wskazać za S. Owsiakiem, że pakiety decyzyjne dotyczące dóbr i spraw publicznych są treścią programów wyborczych partii politycznych<sup>40</sup>.

## 5. Dobra publiczne a zawodność rynku

Dobra publiczne rozumiane w kategoriach ekonomicznych, to dobra które charakteryzują się przynajmniej dwoma cechami: brak konkurencyjności w konsumpcji i niemożność wyłączenia z konsumpcji. Brak konkurencyjności w konsumpcji oznacza, że trudno jest wyłączyć kogokolwiek z konsumpcji wyprodukowanego dobra. Niemożność wyłączenia z konsumpcji oznacza, że przy konsumpcji danego dobra każda dodatkowa użyteczność uzyskana przez konsumenta nie powoduje wzrostu kosztów. Powoduje to, że każdy dodatkowy konsument korzystający z dobra pu-

---

<sup>38</sup> Ibidem, s. 197.

<sup>39</sup> Ibidem.

<sup>40</sup> S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 81.

blicznego, jakim jest np. obrona narodowa – nie powoduje wzrostu kosztów związanych z tą konsumpcją.

P. Samuelson definiuje dobra publiczne jako dobra, które mogą być konsumowane przez dodatkowych konsumentów bez dodatkowych kosztów<sup>41</sup>. Ta definicja może sugerować, że dobra publiczne to dobra produkowane przez sektor publiczny. Niektórzy ekonomiści twierdzą, że warunki konieczne dla zaliczenia dóbr do dóbr publicznych, tj. niemożność wyłączenia z konsumpcji oraz brak konkurencyjności w konsumpcji powodują, że dobra te muszą być produkowane w sektorze publicznym<sup>42</sup>. S. Owsiak stwierdza, że przy wytwarzaniu i alokacji dobra prywatnego konsumenci płacą taką samą cenę i aby osiągnąć większą korzyść krańcową, muszą kupić więcej dobra, natomiast w przypadku dobra publicznego konsumenci nabywają tę samą ilość dobra, ale po różnej cenie<sup>43</sup>. Twierdzi on także, że w przypadku dobra publicznego pokrycie kosztu krańcowego jest możliwe wtedy, gdy cenę (podatek) zapłacą wszyscy nabywcy dobra<sup>44</sup>.

Trudno jest zaklasyfikować jednoznacznie jakiekolwiek dobro do czystych dóbr publicznych. Dlatego też wyróżnia się dodatkowo dobra klubowe i wspólne zasoby<sup>45</sup>. Dobra te można również scharakteryzować za pomocą stopnia konkurencyjności w konsumpcji oraz możliwości wyłączenia z konsumpcji. Jako przykład dobra klubowego można wskazać obiekty użyteczności publicznej. W przypadku tych dóbr istnieje możliwość wyłączenia z konsumpcji, co można wywołać wprowadzając np. bilety wstępu. Dla dóbr klubowych nie możemy jednak wprowadzić warunku konkurencyjności. Odwrotne cechy charakteryzują wspólne zasoby, dla których założenie o możliwości wyłączenia z konsumpcji jest fałszywe a konkurencyjność w konsumpcji jest zachowana<sup>46</sup>. W tabeli 1 przedstawiono rozróżnienie pomiędzy dobrami publicznymi, prywatnymi, klubowymi i wspólnymi zasobami ze względu na możliwość wyłączenia z konsumpcji i konkurencyjność w konsumpcji.

---

<sup>41</sup> P. A. Samuelson, *The pure theory of Public Expenditure*, Review of Economics and Statistic 1954, nr 36, s. 387-389.

<sup>42</sup> Por.: J. M. Buchanan, *The public finances*, Richard D. Irwin INC, 1970, s. 23-25.

<sup>43</sup> S. Owsiak, *Finanse...*, op. cit., s. 71.

<sup>44</sup> Ibidem.

<sup>45</sup> R. Cornes, T. Sandler, *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*, Cambridge University Press 1999, s. 4.

<sup>46</sup> Ibidem.

**Tabela 1. Dobra prywatne a dobra publiczne**

		Możliwość wyłączenia z konsumpcji	
		TAK	NIE
Konkurencyjność w konsumpcji	TAK	<b>Dobra prywatne:</b> owoce, mieszkania, samochody, książki, itp.	<b>Wspólne zasoby:</b> łowiska ryb, lasy, dzika przyroda
	NIE	<b>Dobra klubowe:</b> kina, kluby, prywatne szkoły, pływalnie	<b>Dobra publiczne:</b> oświetlenie ulic, obrona narodowa, publiczna TV

Źródło: M. Jakubowski, *Dobra publiczne i dobra wspólne*, w: *Teoria wyboru...*, op. cit., s. 160.

Przedstawione w tabeli 1 dobra publiczne, klubowe i wspólne zasoby wskazują na dwie podstawowe formy zawodności rynku do których zaliczamy zbyt małą konsumpcję i zbyt małą podaż. W przypadku konkurencyjności mamy do czynienia ze zjawiskiem rywalizacji co powoduje niedostateczną konsumpcję. Gdy nie będzie możliwości wyłączenia z konsumpcji może dojść do sytuacji niedostosowania podaży.

Zasadniczym elementem różniącym rynki dóbr prywatnych od rynków dóbr publicznych jest sposób podejmowania decyzji dotyczących alokacji poszczególnych zasobów. Decyzje podejmowane na rynku dóbr publicznych mają charakter "kolektywistyczny" i trudno jest w tym zakresie dokonywać analogii do zachowania się konsumenta na rynku dóbr prywatnych. Trudno także dokonywać w tym zakresie prób dopasowywania praw ekonomii neoklasycznej.

Jednym z pierwszych ekonomistów, który podjął się zbudowania podstaw ekonomicznej analizy sfery publicznej był wspomniany już A. Downs, który zauważa, że "koncepty rządu, których nie można znaleźć bezpośrednio w tradycyjnej teorii ekonomii, nie są spójne z aksjomatami, którymi wyjaśnia się działanie sektora prywatnego"<sup>47</sup>. Podczas gdy na rynku dóbr prywatnych równowaga powstaje w punkcie przecięcia krzywej popytu i krzywej podaży, to decyzje o alokacji zasobów w sektorze publicznym wyglądają zupełnie inaczej. To od wybranych przez społeczeństwo przedstawicieli (poseł, radny) wyborcy oczekują reprezentowania własnych interesów. Problemem jest jednak właściwe ustalenie

<sup>47</sup> A. Downs, *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, New York 1957, s. 279.

preferencji wyborców, które nawet wśród jednorodnego elektoratu mogą być zupełnie różne.

Aby można było uznać, że wydatki na produkcję czystych dóbr publicznych były efektywne w sensie Pareto musi zostać spełniony warunek zrównania sumy krańcowych stóp substytucji (dla wszystkich jednostek) z krańcową stopą transformacji. Efektywność wymaga zatem, aby całkowita ilość dobra z jakiej gotowi są zrezygnować konsumenci – czyli suma krańcowych stóp substytucji – była równa ilości, z jakiej muszą oni zrezygnować, tj. krańcowej stopie transformacji<sup>48</sup>.

## 6. Publiczne mechanizmy alokacji zasobów

Z tematem publicznych mechanizmów alokacji zasobów wiąże się tzw. problem ujawniania preferencji, gdyż zdaniem J. E. Stiglitz “głosowanie na określonych polityków dostarcza tylko ograniczonej informacji o stosunku wyborców do konkretnych dóbr publicznych”<sup>49</sup>. Dodatkowym problemem jest ujawnienie prawdziwych preferencji wyborców. W przypadku decyzji indywidualnych ten, kto podejmuje decyzje, zna swoje preferencje. Natomiast w przypadku decyzji publicznych decydent musi ustalić preferencje tych, w imieniu których podejmuje decyzję. Stanowi to pierwszą istotną różnicę między zbiorową (publiczną) i indywidualną alokacją zasobów<sup>50</sup>.

R. A. Dahl stwierdza, że jednym z warunków demokracji jest istnienie instytucji ustalających politykę rządu, które są uzależnione od głosów wyborców lub innych sposobów ujawniania preferencji<sup>51</sup>. W przypadku wyborów dokonywanych na rynku dóbr prywatnych problem ujawniania preferencji jest względnie prosty i jest wyznaczany przez system cen. Jeżeli konsument kupuje dane dobro po określonej cenie rynkowej to znamy jego oczekiwania i preferencje. Wyznacznikiem tych preferencji jest zakupione dobro.

Zupełnie inaczej sprawa wygląda na rynku dóbr publicznych, gdzie wydatki na te dobra są określane w trakcie przetargu politycznego. Jednym z twórców teorii przetargu jest J. Nash, który sformułował ak-

---

<sup>48</sup> J. E. Stiglitz, *Ekonomia ...*, op. cit., s. 167.

<sup>49</sup> Ibidem, s. 185-186.

<sup>50</sup> Ibidem, s. 186.

<sup>51</sup> Por.: W. Sokół, M. Żmigrodzki, *Partie polityczne w mechanizmach demokracji parlamentarnej*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska 1997, vol. IV, s. 99.

sjomatyczne podejście do zagadnienia przetargu. Oprócz podejścia Nasha w literaturze przedmiotu wyróżnić możemy inne propozycje rozwiązań przetargowych takie jak: „egalitarne przy którym korzyści z kooperacji dzielone są również między graczy, rozwiązanie utylitarne, maksymalizujące sumę użyteczności stron, czy wreszcie zaproponowane w 1975 roku rozwiązanie Kalai-Smorodinsky`ego”<sup>52</sup>.

Mechanizm alokacji w sektorze publicznym polega na tym, że społeczeństwo wybiera swoich przedstawicieli do organów przedstawicielskich państwa w drodze wyborów bezpośrednich. Wybrani przedstawiciele decydują o sposobie i wysokości dokonywanych wydatków<sup>53</sup>. Problem pojawia się przy określeniu preferencji wyborców, którzy nie są w stanie precyzyjnie sformułować swoich oczekiwań. Podejmowanie zbiorowych decyzji w sektorze publicznym znacząco różni się także od tych podejmowanych na rynku dóbr prywatnych również z innego powodu. Różnica polega na tym, że polityk podejmujący decyzję o alokacji dobra publicznego niekoniecznie w ten sam sposób dokonałby wyboru na rynku dóbr prywatnych.

J. E. Stiglitz wskazuje na dodatkowe problemy związane z agrewowaniem preferencji<sup>54</sup>. Trudność podejmowania decyzji w tym zakresie jest przede wszystkim determinowana przez to, że różne osoby preferują różne wielkości wydatków publicznych. Jest to przede wszystkim związane z ceną podatkową, jaką należy ponieść w celu konsumpcji dóbr publicznych. Osoby zamożniejsze ponoszą znacznie większe koszty niż osoby biedniejsze.

Ekonomiści zauważyli, że w zakresie konsumpcji ludzie są skłonni do: budowania strategii, minimalizacji ponoszonych kosztów i maksymalizacji konsumpcji kosztem innych. W związku z tym pojawiły się sposoby na ujawnienie oczekiwań. Jeden z takich mechanizmów został przedstawiony przez E. Clarke`a i T. Grovesa. W zaproponowa-

---

52 A. Rusinowska, *Przetarg*, w: *Grupowe podejmowanie*, op. cit., s. 74-75.

53 Decyzje co do wysokości wydatków ogranicza poziom długu publicznego, którego wysokość, zgodnie z art. 216 ust. 5 Konstytucji RP, nie może przekroczyć 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. W celu spełnienia kryteriów konwergencji z Maastricht na poszczególne kraje członkowskie UE są również nałożone ograniczenia budżetowe, które determinują wysokość wydatków, tj.: stosunek planowanego lub faktycznego deficytu do PKB wyrażonego w cenach rynkowych nie może przekraczać 3% i relacja długu publicznego do PKB wyrażonego w cenach rynkowych nie może przekraczać 60%.

54 Ibidem, s. 185-191.

nych przez nich modelach pojedyncze osoby nie mają motywacji do zaniżania ani też do zawyżania swoich wycen dobra publicznego. W celu nadania danej osobie prawidłowych bodźców do podjęcia decyzji należy nałożyć koszty społeczne w postaci podatku. Duże znaczenie w ujawnianiu oczekiwań metodą podatku Clarke'a ma to, że podatek musi być zapłacony przez osoby kluczowe, tak aby stworzyć prawidłowe bodźce do mówienia prawdy<sup>55</sup>. Obciążenie podatkiem Clarke'a powoduje, iż optymalną strategią pojedynczych osób jest ujawnienie prawdy.

Inny sposób formowania oczekiwań w zakresie podaży dóbr publicznych zaprezentował w 1919 r. E. Lindahl. W modelu Lindahla wskazany został sposób określania ilości dobra publicznego i jego ceny w postaci podatku, na który jednocześnie zgodziłyby się osoby zeń korzystające<sup>56</sup>. Lindahl przedstawił rozwiązanie, które prowadzi do określenia efektywnego poziomu dobra publicznego, podobnie jak mechanizm rynkowy dla dóbr prywatnych. Różnica polega przede wszystkim na tym, że dobra prywatne nabywamy po tej samej cenie, lecz w różnych ilościach, podczas gdy z dobra publicznego wszyscy mogą korzystać w tej samej ilości, mając różną skłonność do zapłaty. Problemem jest więc wyznaczenie cen podatkowych za dobro publiczne odpowiednich dla poszczególnych konsumentów. E. Lindahl wykazał, że preferowana przez daną osobę wielkość wydatków państwowych odpowiada punktowi styczności linii ograniczenia budżetowego z krzywą obojętności. Jeśli istnieje system opodatkowania proporcjonalnego, to osoby o niższych dochodach mają do czynienia z niższą ceną podatkową (bardziej płaska linia ograniczenia budżetowego). Efekt dochodowy i efekt substytucyjny oddziałują w przeciwnych kierunkach, nie jest zatem jasne, czy najbardziej preferowana wielkość wydatków państwa jest większa czy mniejsza. W przypadku systemu jednolitego opodatkowania cena podatkowa jest taka sama dla wszystkich co sprawia, że występuje tylko efekt dochodowy. Osoby zamożne preferują wyższe wydatki.

## Podsumowanie

Cechą charakterystyczną teorii wyboru publicznego jest rozszerzenie pola analizy na nowe obszary, które nie były podejmowane przez ekonomię

---

<sup>55</sup> H. A. Varian, *Mikroekonomia*, PWN, s. 619.

<sup>56</sup> K. Matelska-Szaniawska, *Ekonomiczna teoria władzy ustawodawczej i sądowniczej*, w: *Teoria wyboru ...*, op. cit., s. 106.

neoklasyczną. Teoria wyboru publicznego jest szczególnie przydatna do ekonomicznej analizy problemów związanych z głosowaniem, dokonywaniem wyborów w warunkach demokracji. Zajmuje się ona także analizowaniem pod kątem ekonomicznym ładu konstytucyjnego, władzy, grup interesu, koalicji dystrybucyjnych czy teorią pogoni za rentą. Istotnymi tematami z zakresu *public choice* są zagadnienia związane z agregacją preferencji oraz ekonomicznymi motywami i warunkami działań zbiorowych. Szczególne interesujące może być wykorzystanie narzędzi, stosowanych przez teoretyków tej dziedziny, w zakresie wykonywania zadań publicznych, gdzie istnieje problem ujawniania preferencji czy zapewnienia efektywności. Przejęcie metod stosowanych w badaniach teoretyków szkoły wyboru publicznego wydaje się tym bardziej uzasadnione, że teoria ta posiada zestaw narzędzi, które umożliwiają ekonomiczną analizę decyzji i wyborów zbiorowych oraz alokacji dóbr finansowanych ze źródeł publicznych.

### **Public choice theory and economic analysis of public sector**

#### **Summary**

The characteristic feature of the public choice theory is widening of the analysis field to new areas, which have not been addressed by the neoclassic economy. The public choice theory is particularly useful for economic analysis of problems related to voting, making choices in the conditions of democracy. It also deals with analysing from the economic point of view the constitutional order, power, groups of interest, distributional coalitions or rent seeking theory. Applying the tools used by theoreticians of that discipline can be especially interesting in carrying out public tasks where there is a problem of disclosing preferences, assuring effectiveness, aggregation of preferences and economic motives and conditions of collective actions. Adopting methods used in research of the public choice school theoreticians seems to be even more justified because the theory provides a set of tools that enables an economic analysis of decisions and collective choices as well as allocation of financial goods from public sources.

#### **Bibliografia**

Buchanan J. M., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

Buchanan J. M., *The public finances*, Richard D. Irwin INC, 1970.

Cornes R., Sandler R., *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*, Cambridge University Press 1999.

- Karpowicz E., *Lobbing we współczesnym świecie – zarys uwarunkowań prawnych i działań praktycznych*, Kancelaria Sejmu, Warszawa 1999.
- Kleer J. (red.), *Sektor publiczny w Polsce i na świecie*, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2005.
- Lissowski G., *Elementy teorii wyboru społecznego*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2001.
- Machelski Z. (red.), Rubisz L. (red.), *Grupy interesu. Teoria i działanie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003.
- Miklaszewska J., *Filozofia a ekonomia. W kręgu teorii publicznego wyboru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001.
- Mises L., *Ekonomia i polityka*, Fijor Publishing, Warszawa 2006.
- Samuelson P. A., *The pure theory of Public Expenditure*, Review of Economics and Statistic, nr 36/1954.
- Sosnowska H., *Grupowe podejmowanie decyzji. Elementy teorii, przykłady zastosowań*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 1999.
- Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.