

Ewa Charkiewicz, Anna Zachorowska-Mazurkiewicz

Feministyczny słownik pojęć z ekonomii

Aktywność ekonomiczna. Bezrobocie. Dobrobyt ekonomiczny. Doskonała konkurencja. Dyskryminacja. Efektywność – optymalna alokacja. Efektywność – kryterium dobrobytu. Ekonomia neoklasyczna. Ekonomia feministyczna. Ekonomia rozwoju. Ekonomia podaży. Eksternalizacja kosztów społecznych. Gender budgets (genderowa analiza budżetu). Globalizacja. Gospodarstwo domowe. Kapitalizm/socjalizm. Keynesizm. Konkurencja, doskonała konkurencja. Marketyzacja (urynkowanie). Neoliberalizm. Nowe publiczne zarządzanie. Mechanizm rynkowy w ekonomii neoklasycznej i idealny, ‘stylizowany’ model rynku. Podatki. Polityka makroekonomiczna. Praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza. Rachunki narodowe. Rozwój. Rynek pracy. Rzadkość. Teoria kapitału ludzkiego. Teoria racjonalnego wyboru. Wydajność.

Aktywność / bierność ekonomiczna - podstawowa kategoria, za pomocą której państwo (statystyka, polityka makroekonomiczna) i naukowy dyskurs ekonomii różnicuje jednostki ludzkie pod kątem ich użyteczności ekonomicznej. Kategoria ta służy do zarządzania ludnością i gospodarką. Podział na aktywnych/nieaktywnych wytwarza polityczną tożsamość, wartościując członków społeczeństwa pod kątem ekonomicznej użyteczności.

Do osób aktywnych zawodowo zaliczani są ludzie w wieku 15 lat i więcej, którzy wykonują co najmniej 1 godzinę płatnej pracy tygodniowo, pracują jako pracownicy najemni, na własny rachunek lub pracują bezpłatnie w rodzinnym gospodarstwie rolnym bądź przedsiębiorstwie rodzinnym, uczniowie czy uczennice jeśli zawarły umowę o przyuczenie do zawodu i otrzymują z tego tytułu wynagrodzenie, oraz osoby bezrobotne i gotowe do podjęcia pracy. Do kategorii tej wchodzi osoby pozostające na urloпах rodzicielskich. Aktywność ekonomiczna mierzona jest w Badaniach Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) na podstawie reprezentatywnej próby gospodarstw domowych. Próba jest konstruowana i analizowana za pomocą matematycznych narzędzi statystycznych.

Kategoria osób nieaktywnych czy biernych zawodowo to wszystkie osoby w wieku powyżej 15 roku życia, które nie pracują i nie poszukują pracy. Do kategorii tej wchodzi uczniowie, studenci, niepracujące osoby niepełnosprawne, emeryci, osoby pozostające bez pracy i jej nie poszukujące,

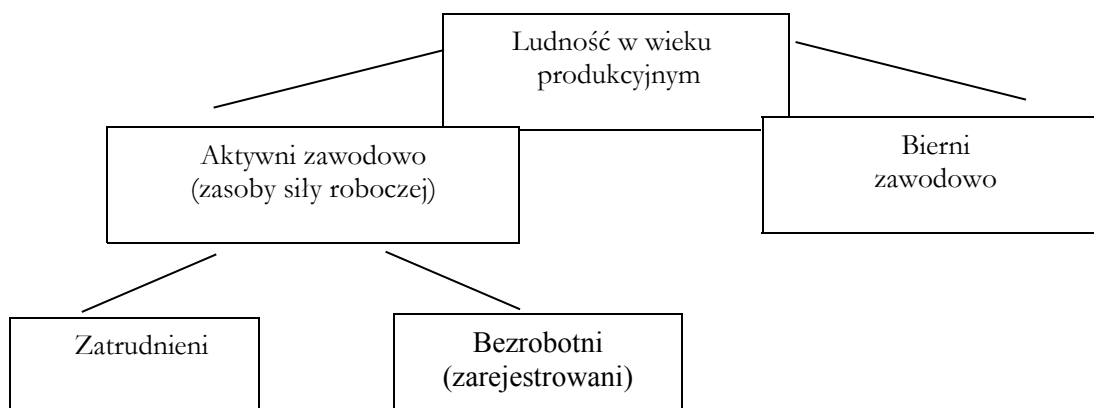
w tym tzw. zniechęceni bezrobotni. Do kategorii osób nieaktywnych zawodowo, a więc nieprzydatnych z punktu widzenia ekonomii zaliczane są na przykład kobiety, które zajmują się pracą opiekuńczą czy osoby, które wykonują bezpłatną pracę społeczną. Z perspektywy makroekonomii i polityki fiskalnej (zob. hasła makroekonomia, neoliberalizm, podatki) aktywność ekonomiczna ludności wiąże się z dochodami państwa oraz postrzegana jest jako zagregowany element tzw. środowiska makroekonomicznego. Im wyższy współczynnik aktywności zawodowej, tym większe dochody budżetowe, im niższy, tym większa presja na wydatki z budżetu. Aby zmniejszyć swoje obciążenia finansowe neoliberalne państwo (zob. *neoliberalizm*) przenosi odpowiedzialność za ubezpieczenia emerytalne na jednostki i do prywatnego sektora ubezpieczeń, jak i dąży do podwyższenia wieku emerytalnego.

Według danych za IV kwartał 2007 w Polsce współczynnik aktywności zawodowej w Polsce wynosił 54.1%, w tym 62.2% dla mężczyzn i 46.7% dla kobiet, a bezrobocie odpowiednio 7.8% i 9.4%. W liczbach bezwzględnych 9 273 tys. mężczyzn oraz 7 713 tys. kobiet było skategoryzowanych jako osoby aktywne ekonomicznie (więcej na www.stat.gov.pl). Ekonomia feministyczna (zob. hasło) postuluje redefinicję głównych kategorii w ramach ekonomii, w tym pracy jako pracy produkcyjnej, reprodukcyjnej i opiekuńczej (zob. *praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza*).

Bezrobocie. Ekonomisci definiują bezrobocie jako zjawisko polegające na tym, że część ludności w wieku produkcyjnym, zdolnej do podjęcia pracy pozostaje bez pracy, pomimo podjętych poszukiwań. Z uwagi na taką definicję bezrobocia, bezrobotni są zaliczani do kategorii osób aktywnych zawodowo (określanych również mianem zasobów siły roboczej). Pozostałe osoby w wieku produkcyjnym tworzą grupę biernych zawodowo (zob. *aktywność ekonomiczna*).

Płatna praca stanowi podstawowe źródło utrzymania dla większości ludzi. Z punktu widzenia jednostki bezrobocie wiąże się z brakiem materialnych podstaw i sensu życia, dramatów osobistych i rodzinnych, co dyscyplinuje ludzi do trwania przy pracy, nawet jeśli praca przynosi niskie dochody, a jej warunki są trudne do zniesienia. W kraju takim jak Polska, obok pracy niskopłatnej, bezrobocie jest jedną z głównych przyczyn ubóstwa (World Bank, 2005). W 2007 roku, po fali migracji zarobkowej, bezrobocie zmniejszyło się w Polsce do 13%. W pamięci społecznej nadal pozostaje wysokie bezrobocie z lat 1990. i pierwszych lat 2000. Średnia krajowa ukrywa jednak dramatyczną sytuację w niektórych województwach, np. w dolnośląskim na jedną ofertę pracy przypada 41 zarejestrowanych bezrobotnych (grudzień 2007). Wśród bezrobotnych, a szczególnie wśród osób długo pozostających poza rynkiem pracy, jak i tak zwanych nieaktywnych zawodowo, większość stanowią kobiety. Z racji tradycyjnego płciowego podziału pracy i ról społecznych skutki bezrobocia mają odmienny wymiar dla kobiet i mężczyzn. Powiązane z bezrobociem skutki ubóstwa w znacznej mierze obciążają kobiety, na których spoczywa obowiązek pracy opiekuńczej. Z kolei bezrobocie mężczyzn, czy podejmowanie przez nich niskopłatnych prac tradycyjnie uznanych za kobiece i związana z tym utrata sprawczości i statusu społecznego mają wpływ na relacje płci i psychospołeczną sytuację w rodzinie.

W najczęściej przyjmowanej przez ekonomistów definicji do bezrobotnych zalicza się osoby w wieku produkcyjnym, które są zdolne i gotowe do podjęcia pracy na typowych warunkach występujących w gospodarce oraz pozostają bez pracy, pomimo podjęcia poszukiwań. W literaturze można spotkać różne definicje bezrobocia. W większości tych definicji akcentuje się trzy istotne cechy charakterystyczne dla zjawiska, a mianowicie, że dotyczy ono osób: (I) pozostających bez pracy, (II) poszukujących pracy, (III) gotowych do niezwłocznego podjęcia pracy, odpowiadającej typowym warunkom (w szczególności płacowym) istniejącym w gospodarce. Należy podkreślić, że za bezrobotnych uważa się tych, którzy spełniają wszystkie wymienione tu kryteria.



Z definicji bezrobocia wynika, że rozmiary bezrobocia określone są przez różnicę między wielkością zasobów siły roboczej a wielkością zatrudnienia. Jedną z podstawowych miar relatywnych wysokości bezrobocia jest wskaźnik stopy bezrobocia, a więc stosunek liczby ludzi uznanych za bezrobotnych do liczby ludzi uznanych za wchodzących w skład siły roboczej wyrażony w procentach. Pokazuje on, jaką część zasobów siły roboczej stanowią osoby bezrobotne.

Wielkość stopy bezrobocia uzależniona jest od danych źródłowych, na podstawie których została obliczona. Tak więc stopa bezrobocia może być obliczona na podstawie ankietowego badania siły roboczej (tj. badania aktywności ekonomicznej ludności) lub na podstawie danych z urzędów pracy (bezrobocie rejestrowane). Wyniki te zazwyczaj różnią się od siebie, co wynika z odmiennego podejścia metodologicznego oraz innej definicji osoby bezrobotnej, zastosowanych w obu źródłach informacji. Stopa bezrobocia jest wyższa wg badania BAEL, ze względu na znaczne rozszerzenie samej definicji osoby aktywnej zawodowo (w przypadku bezrobocia rejestrowanego to osoby pomiędzy 18 rokiem życia do wieku emerytalnego, w przypadku BAEL to osoby pomiędzy 15 a 74 rokiem życia).

Powyżej zaprezentowane wskaźniki są pewnymi uproszczeniami, a co się z tym wiąże nie pokazują prawdziwej sytuacji na rynku pracy. Przede wszystkim w grupie osób biernych zawodowo (a więc dobrowolnie pozostających poza rynkiem pracy) znajdują się tzw. osoby zniechęcone. Są to ludzie, którzy po długotrwałych, bezowocnych poszukiwaniach pracy, nie widząc perspektyw na zmianę swojej sytuacji, albo z racji na ograniczoną mobilność czy brak jakichkolwiek ofert na lokalnym rynku pracy, zrezygnowali z dalszego wysiłku w tym kierunku. Osoby wykonujące pracę na rynku nieformalnym, lub na rzecz gospodarstwa domowego, również nie są zaliczani do kategorii osób aktywnych zawodowo. Ograniczanie kwalifikowalności i okresu zasiłków dla bezrobotnych oraz uprawnień dostępu do opieki zdrowotnej powoduje, że pewna liczba osób nie rejestruje się bądź nie odnawia rejestracji w urzędach pracy.

Wśród ekonomistów istnieją zasadnicze rozbieżności poglądów w kwestii przyczyn bezrobocia. Keynesiści tłumaczą je niedostatecznym popytem na dobra i dlatego ten typ bezrobocia określany jest często mianem bezrobocia związanego z niedostatecznym popytem (albo bezrobocia keynesistowskiego), natomiast neoklasycy (zob. ekonomia neoklasyczna) tłumaczą je przede wszystkim zbyt wysokimi płacami (takie bezrobocie nazywane jest zazwyczaj bezrobociem klasycznym).

Pojęcia bezrobocia przymusowego i dobrowolnego ilustrują różnice pomiędzy poglądami ekonomistów neoklasycznych i keynesistowskich. Ci pierwsi stoją na stanowisku, że ogólnie rzecz biorąc, jednostki są odpowiedzialne za znalezienie pracy. Podkreślają oni, że jednostki zawsze mogą znaleźć pracę za jakieś wynagrodzenie, nawet jeśli jest to tylko sprzedawanie sznurówek na

ulicy. Z poglądu tego wynika, że bezrobocie jest niemożliwe. Jeżeli osoba nie pracuje jest to jej świadomy wybór; osoba ta po prostu nie szukała pracy wystarczająco długo. Ze względu na te poglądy ekonomiści neoklasycyści uważają, że w gospodarce przeważa bezrobocie krótkookresowe (tzw. frykcyjne), kiedy ludzie dobrowolnie przenoszą się z jednego miejsca pracy do drugiego. Keynesiści, ekonomiści instytucjonalni oraz inni krytyczni ekonomiści uważają, że społeczeństwo jest winne człowiekowi pracę zgodną z jego wykształceniem i doświadczeniem.

Bezrobocie strukturalne występuje wtedy, kiedy istnieje niedopasowanie podaży pracowników i popytu na nich. Niedopasowania takie mogą się zdarzyć, gdy popyt na pracę jednego typu rośnie, a równocześnie spada popyt na pracę innego typu, podaż zaś nie dostosowuje się dość szybko. Dlatego często widzimy brak równowagi w przekroju poszczególnych zawodów lub regionów występujący wtedy, gdy niektóre działy gospodarki rozwijają się szybciej niż inne. Feministyczne badaczki zwracają uwagę, że bezrobocie kobiet ma charakter strukturalny. Bezrobocie cykliczne (konjunkturalne) występuje wtedy, kiedy łączny popyt na pracę jest niski (nie zaś dlatego, że popyt na pracę obniża się w niektórych odrębnych dziedzinach czy miejscowościach, jak regiony górnicze).

Zjawisko bezrobocia wywołuje szereg ujemnych konsekwencji społecznych i ekonomicznych, które dotyczą zarówno poszczególnych bezrobotnych, jak i społeczeństwa jako całości. Mikroekonomiczne skutki bezrobocia polegają na pogorszeniu się sytuacji materialnej bezrobotnych i ich rodzin w rezultacie pozostawania bez pracy. Można je mierzyć w kategoriach utraconych przez jednostkę dochodów w okresie bezczynności zawodowej. Stosowane programy pomocy materialnej dla bezrobotnych (głównie zasiłki dla bezrobotnych) mają tymczasowy charakter i nie rozwiązują problemu degradacji ekonomicznej osób pozbawionych pracy. Otrzymywane przez jednostkę dochody są bowiem zazwyczaj znacznie niższe od dochodu, jaki otrzymałaby ona w przypadku zatrudnienia. Czasowe zasiłki dla bezrobotnych otrzymuje w Polsce tylko niewielki procent osób zarejestrowanych jako bezrobotne. Przykładowo, w grudniu 2007 roku w województwie dolnośląskim tylko 12% zarejestrowanych bezrobotnych otrzymywało zasiłki, a w województwie małopolskim 13,4%. (GUS, 2008)

Z perspektywy makroekonomicznej najważniejszym wydaje się utracenie potencjalnej produkcji związane z niezatrudnieniem istniejących czynników produkcji. Prawo Okuna, nazwane tak od nazwiska ekonomisty Artura Okuna głosi, że w czasie recesji stosunek procentowy zmniejszenia produktu do wzrostu stopy bezrobocia wyrażonego w punktach procentowych ma się w przybliżeniu jak 3 : 1. A zatem wysokiemu poziomowi bezrobocia towarzyszy jeszcze wyższy poziom produktu, którego wytworzenia zaniechano. Zgodnie z tym prawem okresy, w których poziom bezrobocia jest wysoki, to okresy, w których faktyczny poziom PNB spada poniżej jego poziomu potencjalnego.

Bez względu na to, jak wysokie są ekonomiczne koszty bezrobocia, rachunek strat w złotychkach nie odzwierciedla właściwie i w pełni szkód ludzkich, społecznych i psychicznych, jakie niosą ze sobą okresy trwale utrzymującego się bezrobocia przymusowego. Z nowszych badań wynika, że bezrobocie prowadzi do deterioracji zdrowia zarówno psychicznego, jak i fizycznego: do wyższego poziomu zachorowań na choroby serca, przypadków alkoholizmu, samobójstw. Jeden z najważniejszych badaczy tych zagadnień, dr M. Harvey Brenner, opierając się na danych dotyczących Stanów Zjednoczonych szacował, że utrzymujący się w ciągu sześciu lat wzrost stopy bezrobocia o jeden procent prowadziłby do liczby przedwczesnych zgonów wynoszącej 37 000.

Nie wszyscy jednak ekonomiści przywiązują wagę do negatywnych konsekwencji bezrobocia. Milton Friedman i Edmund S. Phelps rozwinęli model naturalnej stopy bezrobocia, przy której rynki pracy i rynki produktów znajdują się w równowadze. Przy stopie naturalnej inflacja cen i płac jest stabilna; nie występują tendencje wskazujące bądź to na przyspieszenie, bądź to na spadek inflacji. We współczesnej gospodarce nastawionej na zapobieganie wysokiej inflacji,

naturalna stopa bezrobocia oznacza ten jej najniższy poziom, który można utrzymać; tym samym wyraża najwyższy dający się utrzymać poziom zatrudnienia i odpowiada potencjalnemu poziomowi produktu w danym kraju. W ramach założeń tego modelu, po pierwsze, stopa naturalna nie jest równa zero - w gospodarce charakteryzującej się wysokim zatrudnieniem i tak istnieje dość pokaźna liczba bezrobotnych. Po drugie, stopa naturalna pozostaje w ścisłym związku z procesem inflacji. Z perspektywy tego teoretycznego ujęcia bezrobocie jest czymś 'naturalnym', co w pewnych granicach sprzyja funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego, a więc nie należy temu przeciwdziałać. Ale takie teoretyczne założenia upraszczają skomplikowaną rzeczywistość społeczną i przerzucają psychospołeczne koszty bezrobocia na jednostki. Pomimo to stanowią one uzasadnienie dla decyzji politycznych, takich jak propozycje zmiany stawek i tak ograniczonych zasiłków dla bezrobotnych i zmniejszania stawek po 3 miesiącach poszukiwania pracy.

Koncepcja naturalnej stopy bezrobocia krytykowana jest przez ekonomistki feministyczne, które przywiązują wagę do demograficznego przekroju bezrobotnych. Badania i dane statystyczne wskazują na to, iż to kobiety właśnie są zdecydowanie częściej zagrożone bezrobociem oraz jego negatywnymi implikacjami. Zob. *Kobiety i mężczyźni na rynku pracy* – opracowanie GUS. http://www.stat.gov.pl/gus/45_1532_PLK_HTML.htm 2004 oraz *Kobiety w Polsce 2007* http://www.stat.gov.pl/gus/45_3816_PLK_HTML.htm

Szczególnym zainteresowaniem ekonomistek feministycznych cieszy się kwestia bezrobocia w kontekście rozwoju gospodarczego. Badania wskazują na to, iż kobiety, ze względu na otrzymywane niższe zarobki, stanowią tanią siłę roboczą (Beneria i Sen, 1981), albo rezerwową armię pracy (Power, 1983, Rubery, 1988). Chociaż coraz więcej kobiet awansuje w biznesie czy w administracji publicznej, to jednocześnie w takich sektorach gospodarki jak przemysł odzieżowy, elektroniczny, zabawkarski, czy produkcja owoców na eksport, międzynarodowa konkurencja bazuje na kobietach jako tanim czynniku produkcji. Kobiety przeważają na stanowiskach pracy, które są nisko opłacane, posiadają niską (jeśli jakąkolwiek) ochronę socjalną i charakteryzują się małą stabilnością. Wiele kobiet w takiej sytuacji nie ma możliwości awansu ani rozwoju zawodowego. Feministyczne badaczki zwracają tu uwagę na splot kategorii płci, seksualności, rasy, klasy, wieku (Acker, 2000). W sytuacji kryzysu gospodarczego kobiety jako pierwsze zwalniane są z pracy, przechodząc do sektora nieformalnego. Również i w krajach transformujących się kobiety zagrożone są bezrobociem w większym stopniu niż mężczyźni oraz wypychane są z formalnego rynku pracy, co przykładowo w Polsce doprowadziło do gwałtownego spadku aktywności ekonomicznej kobiet. Ale i kraje rozwinięte nie są wolne od niekorzystnego traktowania kobiecej siły roboczej, o czym świadczą płciowa segmentacja na rynku pracy (koncentracja kobiet w nisko-płatnych zawodach i stanowiskach), luki płacowe i przewaga kobiet w zdeformalizowanych formach zatrudnieniach, czy w niepełnym wymiarze godzin. Odprzemysławianie i rozwój sektora usług kobiet doprowadziły do wzrostu zatrudnienia kobiet w tym sektorze, co miało miejsce jednocześnie z gwałtownym obniżeniem płac. Pojawiają się tzw. prace śmieciowe, w których nawet praca na pełnym etacie nie pozwala godziwie przeżyć. (Ehrenreich, 2006).

Dobrobyt ekonomiczny tradycyjnie utożsamiany jest z ilością dóbr i usług dostępnych w danym społeczeństwie oraz mierzony jest przepływem pieniądza przez gospodarkę. Ekonomiści neoklasycyści ujmują dobrobyt ekonomiczny prawie wyłącznie w ujęciu efektywności ekonomicznej (zob. *basło*), a pytania dotyczące dystrybucji dochodu i innych kwestii związanych z równością umieszczone są poza zainteresowaniami tzw. ekonomii dobrobytu (Sen, 2003). W związku z tym, jako mierniki dobrobytu często wykorzystuje się rachunki narodowe (zob. *basło*), niemniej warto się zastanowić nad ich przydatnością. W dyskursie neoliberalnym dobrobyt utożsamiany jest ze wzrostem gospodarczym i wzrostem dochodu narodowego (mierzonym PKB), którego efekty, jak się zakłada, mają spłynąć do wszystkich obywateli. Jednak wskaźnik

PKB, który mierzy przepływ pieniądza przez gospodarkę, nigdy nie miał na celu prezentacji poziomu dobrobytu społecznego, który jest odmienny od dobrobytu ekonomicznego. Toteż powstają inne lokalne i międzynarodowe wskaźniki, które pozwalają zmierzyć i porównać społeczno-ekologiczny wymiar dobrobytu i jakości życia.

Aktualnie najczęściej prezentowanym wskaźnikiem dobrobytu jest opracowany przez ONZ Wskaźnik Rozwoju Społecznego (HDI). Wskaźnik ten został opracowany w roku 1990 przez pakistańskiego ekonomistę Mahbuba ul Haqa. Do obliczenia syntetycznego miernika HDI wykorzystuje się dane dotyczące: przeciętnego trwania życia, poziomu skolaryzacji dla wszystkich poziomów nauczania, umiejętności czytania ze zrozumieniem i pisanie oraz PKB per capita w USD według parytetu nabywczego waluty (PPP \$). Do wyliczania nierówności dochodowych wykorzystuje się dane rozkładu dochodów pomiędzy gospodarstwa domowe podzielone grupy mające identyczny udział w ogóle społeczeństwa. Uzyskany obraz pokazuje jaką część całkowitego dochodu społeczeństwa uzyskują gospodarstwa najbogatsze, a jaką najbiedniejsze. Dane te można następnie przedstawić za pomocą krzywej Loranza lub współczynnika Gini'ego.

W 1995 roku powstały wskaźniki związane z płcią: wskaźnik rozwoju skorelowany z płcią (GDI) oraz wskaźnik politycznego i ekonomicznego znaczenia kobiet (GEM). Pierwszy ze wskaźników koncentruje się na tych samych zmiennych co HDI, lecz prezentuje dane ze wskazaniem na nierówności pomiędzy kobietami a mężczyznami, przyrównując je jednocześnie do wyników osiąganych przez ludzi bez podziału na płcie. Innymi słowy GDI, jest to wskaźnik HDI dostosowany do nierówności pomiędzy kobietami a mężczyznami. GEM skupia się na uczestnictwie – ekonomicznym, politycznym, czy zawodowym. Wykorzystuje się w nim dane dotyczące uczestnictwa kobiet w najwyższych organach władzy, udziału kobiet na najwyższych stanowiskach zawodowych oraz zarobki kobiet. Z przyczyn niemożności uzyskania danych pomija się tu zróżnicowanie społeczne wewnątrz kraju. Kwestie władzy, wpływu, sprawczości wewnątrz gospodarstwa domowego, w społecznościach lokalnych czy etnicznych na terenach rolnych, ale również nierówności w społeczeństwie i w państwie są niewidoczne dla tego rodzaju wskaźników.

Niektóre wnioski ze stosowania GDI można przedstawić następująco: (I) sytuację kobiet – jako zagregowanej statystycznie grupy - w każdym kraju na świecie charakteryzują niższe dochody i niższy udział w administracji państwowej i we władzach przedstawicielskich' (II) stopień nierówności nie zależy od poziomu dochodu narodowego kraju; (III) poziom GDI wzrasta (im wyższy poziom tym nierówności między kobietami i mężczyznami mniejsze) wszędzie, chociaż różnica w poziomie rozwoju społecznego kobiet i mężczyzn pozostaje znaczna. Obydwa wskaźniki zawierające w sobie aspekty płci są ważnym uzupełnieniem Wskaźnika Rozwoju Społecznego, jednak mierzą tylko te wielkości, które łatwo uchwycić przy pomocy wskaźników ilościowych. Nie pokrywają w związku z tym takich ważnych wymiarów jakości życia, jak: uczestnictwo w życiu społecznym, możliwość podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym, godność, czy bezpieczeństwo. Te kwestie mają jednak duże znaczenie dla kobiet i wyznaczają status kobiet bez względu na ich poziom dochodu osobistego. Należy pamiętać, że wskaźniki dają statyczny obraz rzeczywistości i nie odpowiadają na pytania o przyczyny nierówności. Zagregowana grupa kobiet jaka powstaje w wyniku takich międzynarodowych statystycznych analiz porównawczych nie istnieje w rzeczywistości, uśredniony statystyczny wskaźnik zacierza globalne zróżnicowania między grupami etnicznymi czy klasami społecznymi, a także między kobietami z różnych klas/grup społecznych w ramach jednego kraju.

Aby odnieść się do tego problemu ekonomistki feministyczne poszerzają konceptualne ramy ekonomii o nowe ujęcia (np. *zob. hasło gospodarka reprodukcyjna*), które dają szerszy obraz działalności gospodarczej i życia ludzi, jak i starają się ponownie przebadąć koncepcję ekonomicznego dobrobytu i poszerzyć jej definicję o rozważania na temat równości i różnic pomiędzy płciami w korelacji z podziałem na grupy społeczne czy etniczne. Ekonomistki feministyczne zaczęły stawiać nowe pytania o dobrobyt ekonomiczny, odchodząc od podejścia

efektywnościowego na rzecz jakościowego i równościowego, budując tym samym wielowymiarową koncepcję dobrobytu. Dla ekonomii neoklasycznej efektywność ekonomiczna jest celem samym w sobie, dla ekonomii feministycznej jest jedynie celem pośrednim, gdyż może przełożyć się na wzrost dobrobytu. Dobrobyt społeczny jest więc definiowany nie tylko ze względu na dostępność dóbr i usług, ale ze względu na jakość życia ludzi, włączając wskaźniki jakościowe, które odzwierciedlają to, w jakich warunkach ludzie wykonują swoją pracę oraz spędzają czas. Niektóre ekonomistki feministyczne również badają szkodliwy wpływ nierówności płciowych, rasowych i klasowych, tak na dobrobyt jednostki, jak i całego społeczeństwa (Waring, 1998, Julie Nelson, 1996).

Doskonała konkurencja.

Ekonomia neoklasyczna została zbudowana wokół takich pojęć, jak: rynki, efektywność, konkurencja. Idealna struktura rynku według ekonomii neoklasycznej opiera się na doskonałej konkurencji. Model ten zakłada:

- (i) dużą liczbę sprzedawców i kupców na rynku, z których żaden nie ma możliwości wpływania na ceny,
- (ii) doskonały i jednakowy dla wszystkich dostęp do informacji o cechach produktu i cenach,
- (iii) nie ma barier ograniczających dostęp do rynku (firmy i konsumenci są doskonale mobilni, tzn. każdy może zawsze wejść bądź wyjść z rynku, a wkłady do produkcji mogą być substytuowane bez dodatkowych kosztów),
- (iv) wszystkie firmy w danym sektorze produkują identyczne produkty, toteż konsument przy podejmowaniu decyzji kieruje się tylko ceną produktu.

Oprócz doskonałej konkurencji inne opisy struktury rynku w ekonomii to monopol i niedoskonałe konkurencyjne rynki. Według ekonomistów neoklasycznych doskonale konkurencyjna równowaga pozwala osiągnąć stan optimum według Pareto (tzn. idealny stan na rynku, kiedy jeden podmiot nie może zwiększyć produkcji jednego towaru czy własnej użyteczności bez zmniejszenia produkcji innego towaru, czy przy zmniejszeniu użyteczności innego podmiotu - zob. Pareto optymalność).

Model jest opisem rynku, lecz należy pamiętać, że opis nie jest tożsamy z rzeczywistością, tak jak mapa nie jest tym samym co terytorium. Ekonomiści i decydenci polityczni często o tym zapominają i dążą do wdrażania idealnego modelu, nie dostrzegając przy tym skutków społecznych (zob. eksternalizacja kosztów i stylizowany model rynku).

Historycznie, pojęcie konkurencji zyskało znaczenie w naukowym dyskursie ekonomii pod wpływem koncepcji doboru naturalnego. O ile wcześniej ekonomiści czerpali z paradygmatu newtonowskiej fizyki (rynek jako doskonały mechanizm, podobny do systemu słonecznego, gdzie interes własny jednostek pełni analogiczną rolę do siły ciężenia w fizyce) w drugiej połowie XIX wieku Herbert Spencer z jego wizją kapitalizmu laissez-faire czy ekonomista z Yale, William Graham Sumner spopularyzowali pogląd, iż konkurencja między gospodarującymi podmiotami prowadzi do postępu i rozwoju gospodarczego, na takiej samej zasadzie jak dobór naturalny i przetrwanie najsprawniejszych i najlepiej przystosowanych jednostek kieruje ewolucją w przyrodzie (Robert Nelson, 2001). Po okresie keynesizmu w latach 1930 – 1970, neoliberalizm przywrócił koncepcję konkurencji jako główną, sprawczą kategorię w opisie mechanizmu rynkowego. Promowanym i waloryzowanym atrybutem jednostki, firmy, miasta czy państwa jest konkurencyjność. W rzeczywistości, relacje między firmami czy między jednostkami ludzkimi opierają się zarówno na konkurencji i konflikcie, jak i na współpracy w jej pozytywnych i negatywnych formach (np. zмовach dotyczących cen produktu) czy w odniesieniu do jednostek ludzkich, altruizmie.

W neoklasycznej teorii pojawiają się, co prawda, pojęcia kosztów zewnętrznych, kosztów transakcyjnych, dóbr publicznych, czy niedoboru informacji, które wpływają na niedoskonałe funkcjonowanie modelu konkurencji doskonałej, niemniej rodzina, równość, czy kooperacja zostały odsunięte na margines zainteresowania ekonomistów głównego nurtu. Równie rzadko wspomina się o zwyczajach i tradycji, czy formach działalności państwa, które wpływają na organizację działalności ekonomicznej społeczeństwa. W ekonomii altruizm jest wykluczony poza rynek i domenę publiczną do sfery prywatnej, w tym do gospodarstw domowych, gdzie obowiązek pracy opiekuńczej spoczywa na kobietach.

Dyskryminacja – dotyczy nierównego traktowania jednostek. Do polityki pojęcie to zostało wprowadzone poprzez ekonomię i w ramach szerszych neoliberalnych przemian wyparło dyskurs uniwersalnych i niepodzielnych praw człowieka. Także dyskurs praw kobiet został zmarginalizowany przez dyskurs o dyskryminacji. Wraz z nowym ujęciem nierówności jako dyskryminacji, dyskusja o nierównościach społecznych i o ich przyczynach, relacjach władzy czy formach ucisku jest przemieszczona na margines dyskursu publicznego, albo zanika, dominują natomiast ilościowe (statystyczne) i ekonomiczne kalkulacje dyskryminacji – oraz pozytywne rozwiązania problemu nierównego traktowania. Zanika także dyskurs o dyskryminacji klasowej, rozwija się dyskurs o dyskryminacji rasowej, płciowej, pod względem wieku czy zdolności.

Dyskurs o dyskryminacji upowszechnił się w latach 60. ubiegłego stulecia, w kontekście przyjmowania siatki pojęciowej ekonomii i wartości, na których się ona opiera, jako ramy do zarządzania państwem, społeczeństwem, jednostkami. W 1957 roku ekonomista z Uniwersytetu w Chicago, i późniejszy noblista, Gary Becker napisał *Economics of Discrimination*, pierwszą z książek, które przeniosły analizy problemów społecznych i politycznych do domeny ekonomicznej. W kolejnych książkach Becker zajął się rodziną (jako przedsiębiorstwem), edukacją (kapitał ludzki), przestępczością, płodnością i innymi zachowaniami ludzkimi – ujmując je w ramach siatki pojęciowej z ekonomii neoklasycznej. (zob. neoliberalizm). W książce o dyskryminacji rasowej z 1957 roku Becker założył, iż skoro dyskryminacja istnieje, to oznacza iż musi istnieć rynek, czyli popyt na dyskryminację i jej podaż. Przyczyną dyskryminacji według Beckera jest niesmak (*distaste*) wobec osób reprezentujących inną rasę (czy płeć). Oferując swoją pracę za niższe wynagrodzenie, mniejszości rekompensują pracodawcom ich niesmak. Dyskryminacja na rynku ma miejsce wtedy, kiedy przedsiębiorca jest gotowy ponieść wyższe koszty lub straty, aby nie wchodzić w transakcje z kimś, wobec kogo odczuwa niesmak. Becker analitycznie ujął związane z tym straty jako swoisty klin podatkowy. To założenie doprowadziło go do przekonania, iż dyskryminacja jest dla obydwu stron niekorzystna, grupa niedyskryminująca wygeneruje wyższe wskaźniki rozwoju i dochody, a z czasem mechanizm rynkowy doprowadzi do eliminacji dyskryminacji.

Część ekonomistek feministycznych wykazuje, iż dyskryminacja cechuje się stabilną równowagą, a więc sama z siebie nie zniknie. Wskazują one, iż potrzebne są działania pozytywne, które mają na celu doprowadzenie do bardziej efektywnej, a więc niedyskryminującej równowagi (zob. Barbara Krug w Dijkstra i Plantega red. 2001). W Traktacie Rzymskim art. 119 znajduje się zasada równego wynagrodzenia kobiet i mężczyzn, co w interpretacji Komisji Europejskiej oznacza eliminację jakiegokolwiek dyskryminacji ze względu na płeć na rynku pracy. Przeciwdziałanie dyskryminacji kobiet na rynku pracy jest kluczowym elementem polityki tzw. *gender mainstreaming*.

Z kolei inne feministyczne ekonomistki krytykują tę politykę za redukcję równości do numerycznych kalkulacji i za sprzeczność między dyrektywami unijnymi, które występują przeciwko dyskryminacji, a unijną polityką ekonomiczną, która nie odnosi się do tworzenia nowych miejsc pracy i prowadzi do pogorszenia jakości pracy, co z kolei wzmacnia konkurencję o pracę, w tym także między kobietami a mężczyznami. (Young, 2000 [Link](#) ; zob. także krytykę feminizmu wolnorynkowego (neoliberalnego) Dawson, 2001 [Link](#)).

Efektywność - optymalna alokacja i kryterium dobrobytu - najczęściej rozumiana jest jako relacja pomiędzy nakładem zasobów a wynikiem procesu produkcyjnego, czyli ilością produktów i usług, które udało się wyprodukować przy użyciu tych nakładów. Efektywność ekonomiczna mierzona jest przy pomocy kosztów. Kryterium efektywności służy do oceny tego, jak dobrze rynek alokuje rzadkie zasoby (*zob. rzadkość*). Alokacja jest tym lepsza, im koszty produkcji są mniejsze. Efektywność można również odnosić do gospodarstwa domowego i w tym wypadku chodzi o maksymalizację przyjemności, czyli użyteczności.

Vilfredo Pareto (1906) stworzył definicję efektywności ekonomicznej wyrażoną w matematycznej formule pozwalającej ustalić optymalność w alokacji środków. Punktem wyjścia do jego modelu było kilka założeń, jakie muszą być spełnione, aby optymalna alokacja zasobów została osiągnięta. Jednym z nich było teoretyczne założenie, iż ekonomiczna efektywność zostaje osiągnięta, jeśli alokacja korzyści dla jednego podmiotu nie zmniejsza korzyści innego podmiotu (tzw. optimum Pareto).

Definicja autorstwa Pareto zakłada, że gospodarujące podmioty oraz konkurencja na rynku samoo graniczają i optymalizują maksymalizację indywidualnych korzyści. Toteż ekonomiści neoklasycyści uważają, iż konkurencyjne rynki maksymalizują dobrobyt całego społeczeństwa. To naukowe kryterium ekonomicznej efektywności, która opiera się na przyjętych założeniach idealnego modelu, a nie na badaniach empirycznych przedstawia stan idealny, który daleko odbiega od rzeczywistości społecznej.

Definicja efektywności Pareto została zmodyfikowana przez dwóch innych ekonomistów, Nicholasa Kaldora i Johna Richarda Hicksa, gdzie zakres parametrów efektywności jest rozszerzony i w grę wchodzi rekompensata dla osób poszkodowanych (na przykład kompensatą za śmierć dziecka jest zwrot poniesionych kosztów pogrzebu; jako rekompensatę za zniszczenie Doliny Rospudy proponowane jest zalesianie w innych miejscach). Na tym podejściu opierają się analizy kosztów i korzyści (*cost benefit analysis*), gdzie ważne są sekwencje i/bądź ogólne koszty i straty.

Zasada ekonomicznej efektywności stała się naukowym kryterium dobrobytu ekonomicznego i dała podstawy dla nowej ekonomii dobrobytu (*new welfare economics*), która odbiegała od 'starej' ekonomii materialnego dobrobytu opartej na porównaniu dobrobytu jednostek, gdzie mierzono i porównywano zabezpieczenie potrzeb, zdrowie, etc. i gdzie chodziło tak o osiąganie wzrostu gospodarczego, jak i jego sprawiedliwą redystrybucję. Natomiast ekonomia neoklasyczna (ortodoksyjna) zakłada, iż motorem dobrobytu jest „egoizm” i nieograniczone, ciągle nowe pragnienia podmiotów konkurujących na rynku i założenie, iż rynek zmierza w kierunku doskonałej równowagi, a więc na dłuższą metę wszyscy zyskają. Tak ujęty dobrobyt mierzony jest strumieniem pieniądza.

Niektórzy ekonomiści neoklasycyści przyznają, że takie kryterium optymalności zależy od wcześniejszej dystrybucji środków. Jeśli jest nierówna, to nierówności mogą się pogłębiać. Toteż często pada z ich strony (kosmetyczne) sformułowanie, że można poświęcić 'trochę' efektywności dla równości. Nie jest brana pod uwagę sytuacja, kiedy optymalności według Pareto towarzyszy nieoptymalność społeczna, czyli bardzo znaczne zróżnicowanie dochodów i brak ekonomicznych podstaw do życia licznych grup ludzkich, za co nową ekonomię dobrobytu krytykował, między innymi, Amartya Sen (1983, 2003). Z punktu widzenia zarządzania budżetem państwa, efektywna może być redukcja wydatków publicznych na przykład na opiekę nad starszymi osobami czy inwalidami. Z tym, że większe koszty ponoszą wówczas gospodarstwa domowe, a szczególnie kobiety, które zgodnie z tradycyjnym podziałem czasu i pracy są odpowiedzialne za opiekę nad dziećmi, chorymi i starszymi członkami rodziny. Tu należy dodać, że o ile wewnątrz rynku jako systemu moderowanej monetarnie wymiany funkcjonuje zasada rzadkości zasobów, to poza rynkiem, np. czas kobiet czy zasoby przyrody traktowane są jako

nieskończenie elastyczne, nie ma dla nich ceny (albo cena transakcyjna nie odzwierciedla wszystkich kosztów) a więc nie ma granic ich wykorzystania.

Ekonomia feministyczna - Feminizm jest niejednorodnym ruchem społecznym, który ma na celu wyjaśnienie i przeciwdziałanie przyczynom niekorzystnego położenia czy ucisku kobiet w rodzinie, społeczeństwie, państwie. Feminizm jest również zbiorem transdyscyplinarnych teorii, które zajmują się badaniem położenia i przyczyn ucisku kobiet i relacjami płci, w tym genezą i krytyką patriarchy, analizą społecznych konstrukcji płci (*gender*), analizą relacji sex/gender oraz relacji płci w kontekście innych kryteriów podziału oraz ich związków z instytucjami społecznymi, takimi jak państwo, prawo, naród, rynek, kościół, nauka czy uniwersytet. Istotne miejsce w feminizmie zajmuje analiza relacji płci jako relacji władzy, na których opierają się instytucje społeczne, takie jak państwo, prawo, rynek. Innymi słowy, u podstaw państwa, narodu, czy rynku leży wykluczenie politycznej czy ekonomicznej sprawczości kobiet, przy jednoczesnym włączeniu kobiet do tych instytucji na zasadach podporządkowania, na przykład jako matek dostarczających bezpłatnej pracy reprodukcyjnej i opiekuńczej. Odnosząc się do badań w obrębie kultury feministyczna teoria analizuje tożsamości płciowe i reprezentacje (przedstawienia) kobiecości i męskości.

Feministyczna ekonomia jest wiedzą transdyscyplinarną, która czerpie z feministycznej krytyki i rewizji ekonomii. Do głównych punktów zainteresowania ekonomistek feministycznych należy analiza teoretycznych założeń i metodologii nauk ekonomicznych; sytuacja kobiet na rynku pracy tak w społeczeństwach uprzemysłowionych, jak i w krajach rozwijających się; rozwój gospodarczy; ubóstwo; gospodarstwo domowe, reprodukcja społeczna, praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza oraz jej relacje z gospodarką monetarną, zabezpieczenia społeczne, oraz makroekonomia. Posługując się dorobkiem feministycznej krytyki filozofii, ekonomistki zakwestionowały sposób wytwarzania wiedzy naukowej w ekonomii, jak również i to kto jest 'mówiącym podmiotem' naukowego dyskursu ekonomicznego, przy pomocy jakich założeń i narzędzi konceptualnych ten dyskurs jest wytwarzany i jak ujmuje, bądź uniewidacznia kobiety i ich wkład w zabezpieczaniu potrzeb i wytwarzaniu majątku.

Podobnie jak feministki w innych dyscyplinach naukowych, także feministyczne ekonomistki mają problem z uogólnianiem kategorii 'kobiety' jako jednolitej zagregowanej grupy, z ukazywaniem, jak *gender* funkcjonuje w powiązaniu z takimi kategoriami, jak klasa, rasa, naród, seksualność, wiek, etc., oraz jak na wyniki ich pracy naukowej wpływa ich własna pozycja. Pracują w ramach dyscypliny wiedzy naukowej, która legitymizuje i reprodukuje podporządkowanie kobiet oraz uprzedzenia wobec kobiet jako badaczek i jak jako przedmiotu badań. Toteż wśród ich celów jest ukazanie jak patriarchalne założenia czy uprzywilejowanie męskich naukowych i gospodarujących podmiotów są legitymizowane i reprodukowane przez ekonomię jako naukę, oraz jak te założenia i uprzedzenia wpływają na zarządzanie firmami, gospodarstwami domowymi, rynkiem i państwami.

Chociaż już wcześniej feministyczne badaczki z różnych dyscyplin naukowych zajmowały się ekonomicznymi aspektami życia kobiet, a szczególnie pracą, feministyczna krytyka ekonomii zaczęła się bujnie rozwijać w latach 80. XX wieku. Do tego czasu kategoria *gender* w pismach ekonomicznych nie występowała, a jeśli badania odnosiły się do kobiet, jak na przykład w nowej ekonomice gospodarstwa domowego (*zob. hasło gospodarstwo domowe*), to odbywało się to na zasadach, które reprodukowały patriarchalne podejście i uprzedzenia wobec kobiet. Większość ekonomistów nie dostrzegała problemu braku kobiet w analizach rynku pracy. Wbrew temu, iż historycznie kobiety zawsze pracowały, w tym także od początku industrializacji (Tilly i Scott, 1987; Żarnowska, 2000) ich praca zarobkowa była niewidoczna dla ekonomistów. Zarówno dla Adama Smitha, dla Karola Marksa jak Johna Meynarda Keynesa, robotnik, przedsiębiorca czy kapitalista to mężczyzna. Także założenia o podziale na sferę prywatną i publiczną oraz związane z tym ograniczenie kobiet do sfery prywatnej nie odzwierciedlało rzeczywistości w jakiej znajdowały się kobiety wiejskie, czy kobiety z niezamożnych rodzin, które od początku

industrializacji pracowały w fabrykach. Za obszary typowej aktywności kobiet uznawano pracę domową i pracę charytatywną, które pozostawały poza zainteresowaniem głównego nurtu nauk społecznych, w tym ekonomii. Jeżeli nierówności płci były zbyt widoczne by ich nie dostrzec, wówczas tłumaczono je uwarunkowaniami biologicznymi bądź socjologicznymi, będącymi poza zasięgiem ekonomii.

Współcześnie w ekonomii feministycznej panuje różnorodność podejść. Ekonomistki nazywające siebie feministycznymi są przedstawicielkami często przeciwstawnych nurtów w ekonomii. Diane Elson (1994) pisze o dwóch podejściach, krytycznej ekonomii feministycznej, oraz feministycznej ekonomii neoklasycznej. Głównym obszarem zainteresowań ekonomistek feministycznych, które posługują się narzędziami z ekonomii neoklasycznej jest dyskryminacja kobiet na rynku pracy, wertykalna segregacja (tzw. szklany sufit/leпка podłoga), tzw. płciowa luka płacowa (nierówne wynagrodzenie za taką samą pracę), oraz praca domowa ujeta jako praca niewynagradzana. Większość feministycznych ekonomistek pracujących w neoklasycznych ramach podejmuje krytykę i próby reformowania narzędzi ekonomii neoklasycznej, nie kwestionując przy tym jej założeń (zob. Dijkstra, Plantega, 2003).

Niektóre z badaczek (Ferber i Nelson, 1993, Çagatay i Elson, 2000) doszły do wniosku, że rozwijanie teorii ortodoksyjnej, opartej na mikropodstawach i reprezentującej rzeczywistość społeczną przy pomocy aparatu matematycznego, jest niewystarczające, lub wręcz zniekształca rzeczywistość. Wskazały one, iż w naukowym dyskursie ekonomii oraz w zarządzaniu gospodarką upowszechniany jest męski mówiący i gospodarujący podmiot, a kobiety wykluczone zostały jako podmiot teoretycznego dyskursu ekonomii i niewidoczne jako pracujące i gospodarujące podmioty, podczas gdy bez ich płatnej czy bezpłatnej pracy opiekuńczej gospodarka czy przedsiębiorstwa nie mogłyby funkcjonować. Zakwestionowały one założenia neoklasycznej teorii i jej koncepcyjny aparat. Ich badania i analizy pokazały, że wąskie wyabstrahowane kategorie, jakimi posługuje się ekonomia, są niewystarczające do wytłumaczenia licznych problemów ekonomicznych. Obok nich jako ekonomistki feministyczne publikują badaczki wywodzące się z neomarksistowskiego nurtu ekonomii radykalnej – Nancy Folbre, Heidi Hartmann, czy przedstawicielki ekonomii instytucjonalnej – Ann Jennings, które przyczyniły się do poszerzenia pojęcia pracy produkcyjnej o pracę reprodukcyjną. Również w nurcie ekonomii ekologicznej odnaleźć można bardzo wiele ciekawych prac feministycznych, które wskazują na przyczyny niewidocznienia kobiet i przyrody w założeniach głównie-nurtowych teorii ekonomicznych - Hilke Pietila, Marilyn Waring, Julie Nelson, czy Mary Mellor.

Wspólnym punktem odniesienia dla krytycznych nurtów ekonomii feministycznej jest:

- (i) redefinicja pracy poza definicję pracy produkcyjnej jako pracy opiekuńczej, reprodukcyjnej, emocjonalnej,
- (ii) analiza relacji między formalną gospodarką czy rynkiem jako mechanizmem monetarnej wymiany a gospodarką opiekuńczą (*care economy*), gdzie podtrzymywane jest życie ludzi, a także barterową, na własne potrzeby czy gospodarką przyrody oraz
- (iii) wiele badaczek, np. Gita Sen czy Brigitte Young uwzględnia perspektywę reprodukcji społecznej (biologicznej reprodukcji życia, jak i reprodukcji kultury (m. in. przez socjalizację), jak i podkreśla ekonomiczną rolę reprodukcji społecznej w tworzeniu wartości dodanej,
- (iii) analiza związków między materialnym wymiarem życia, sprawczością, seksualnością kobiet czy uwarunkowaniami demograficznymi, a instytucjami społecznymi, jak rynek czy rodzina, a także jak w te obszary interweniuje naukowy dyskurs ekonomii, i z jakimi skutkami.
- (iv) Wiele krytycznych ekonomistek feministycznych podejmuje analizę programów neoliberalizmu (zob. *hasło*) jako retoryki czy dyskursu, a także jako zestawu założeń, norm

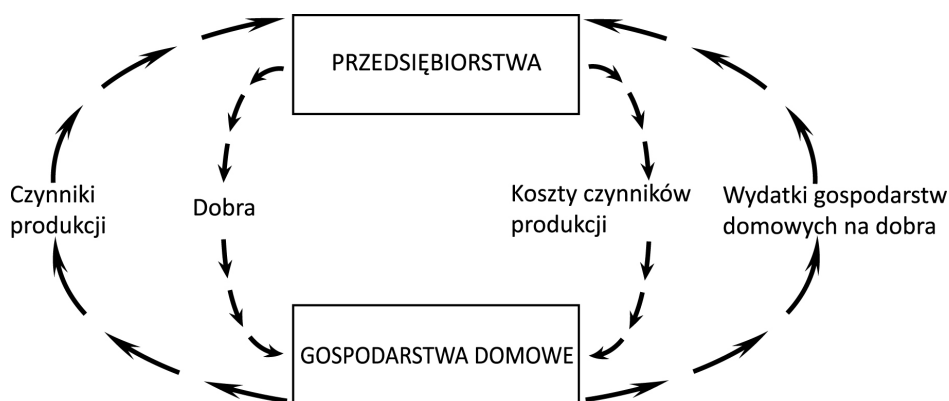
i regul co do prowadzenia polityki gospodarczej i społecznej przez państwa, jak i przez organizacje ponadnarodowe takie jak Unia Europejska, Światowa Organizacja Handlu, Grupa Banku Światowego, czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, które są analizowane pod kątem ich genderowych i społecznych efektów. (Young, 2001, Bakker, 1994).

(v) Pracę naukową i publikacje w obrębie feministycznej krytyki ekonomii charakteryzuje interdyscyplinarność i współpraca między feministycznymi ekonomistkami, filozofkami, socjolożkami, badaczkami z nauk politycznych.

W ramach tej różnorodności ekonomistki feministyczne zorganizowały się i doprowadziły do instytucjonalizacji nowej transdyscyplinarnej ekonomii feministycznej. W roku 1992 powstało Międzynarodowe Stowarzyszenie na rzecz Ekonomii Feministycznej (*International Association for Feminist Economics*), a od 1995 roku wychodzi pismo *Feminist Economics*. Jak pokazują dane z akademickich przeglądarek internetowych, opublikowanych zostało ponad tysiąc książek i artykułów na tematy związane z feministyczną krytyką ekonomii i polityki gospodarczej. Zorganizowane zostały studia magisterskie z ekonomii feministycznej (Instytut Nauk Społecznych w Hadze) i doktorskie z makroekonomii feministycznej (Uniwersytet Utah).

Feministyczne ekonomistki szukają także alternatyw wobec ekonomii głównego nurtu. Jednym z takich alternatywnych postulatów jest zbudowanie teoretycznego aparatu, który da inny obraz gospodarki, gdzie punktem wyjścia nie będzie wzrost przepływów pieniądza przez gospodarkę, ale zabezpieczanie potrzeb i podstaw do życia (Hutchinson, Mellor, Olson, 2002, Power, 2004, Donath, 2000). Związkami między relacjami płci a funkcjonowaniem gospodarki interesują się także tacy ekonomiści jak Guy Standing z ILO, czy nobliści jak Joseph Stiglitz czy Amartya Sen.

Ekonomia neoklasyczna – dominująca (ortodoksyjna) teoria ekonomiczna, która jest nauczana na uniwersytetach i stanowi teoretyczną podstawę do formułowania polityk państwa i organizacji ponadnarodowych, nazywana także teorią cen. Jej historia sięga drugiej połowy XIX wieku. W polityce nastąpił wówczas zwrot od ekonomii politycznej (gospodarka narodowa) do *laissez-feryzmu*, a w naukowym dyskursie ekonomii do mikroekonomii, to jest do zainteresowań indywidualnymi wyborami (preferencje, użyteczność), mechanizmem cen, mechanizmem popytu i podaży, efektywną alokacją zasobów i stanem ogólnej równowagi mechanizmu rynkowego. Wprowadzono matematyczne modele i metody. Ekonomię zdefiniowano jako naukę zajmującą się zachowaniem ludzi i alternatywnymi wyborami w alokacji rzadkich zasobów (Lionel Robbins, *Essay on Nature and Significance of Economic Science*, 1932). Definicja ta do dzisiaj dominuje w podręcznikach.



Rys. 1. Okrężny model rynku w ekonomii neoklasycznej. Zob. alternatywne opisy rynku pod hasłem **Praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza**.

Na początku drugiej połowy XX wieku, pod wpływem teorii Johna Maynarda Keynesa ekonomia neoklasyczna poszerzyła się o makroekonomię (zob. polityka makroekonomiczna). Tej syntezy dokonał Paul Samuelson w klasycznej pracy *The Foundation of Economic Analysis* z 1947 roku. W drugiej połowie XX wieku teorie i narzędzia konceptualne z ekonomii neoklasycznej odniesiono do problemów społecznych, spoza domeny gospodarki, takich jak gospodarstwo domowe, małżeństwo, rasizm, nierówności płci, ochrona zdrowia, edukacja, ochrona środowiska, polityka społeczna, administracja publiczna, także obrona narodowa - przeobrażając tym samym ich ujęcie i rozumienie przy pomocy koncepcji z ekonomii (zob. neoliberalizm). Elementem zwrotu od keynesizmu do neoliberalizmu jest upowszechnienie ekonomii podaży (*zob. ekonomia podaży*). O ile keynesizm zakładał interwencje po stronie popytu (wzrost zatrudnienia i dochodów ludności stymulował popyt na towary i usługi, a tym samym wzrost gospodarczy), rzecznicy ekonomii podaży podkreślali, iż bodźce motywacyjne dla firm i zmniejszania obciążenia firm podatkami i inne interwencje na rzecz ułatwiania firmom działalności gospodarczej będą automatycznie prowadzić do zwiększenia inwestycji i zatrudnienia. Liczne badania empiryczne z różnych krajów nie potwierdziły tego założenia. Politykę redukcji podatków dla przedsiębiorstw krytykowano na przykład w Stanach Zjednoczonych za to, iż obok wydatków na zbrojenia przyczyniła się do deficytu budżetowego. (Zob. np. Centre for Budget and Policy Priorities <http://www.cbpp.org/9-27-06tax.htm>).

W konstrukcji koncepcji i teorii ekonomicznych ekonomia neoklasyczna w dużej mierze polegała na modelach matematycznych i zagregowanych danych statystycznych. Obraz rzeczywistości i uzasadnienia dla polityki ekonomicznej konstruowane są na podstawie modelu, a nie w oparciu o badania empiryczne. Hodgson (2001) nazywa to problemem braku specyficzności w naukach społecznych. Z racji na swój status naukowego dyskursu ekonomia neoklasyczna legitymizuje, a zarazem dostarcza konceptualnego oprzyrządowania do prowadzenia i wdrażania polityki gospodarczej, toteż każda teoretyczna rama czy zestaw rozwiązań ma określone skutki polityczne, społeczne, jak i dla relacji płci, czy środowiska.

Na marginesie ekonomii neoklasycznej rozwijają się także teorie tzw. heterodoksyjne, w tym analizy instytucjonalne, ekonomia radykalna (neomarksistowska), ekonomia feministyczna, ekonomia ekologiczna. Ekonomia feministyczna (*zob. hasło*) postuluje powrót do badań empirycznych i analizuje jak rynki, gospodarstwa domowe czy firmy funkcjonują w rzeczywistości. Badania te, jak i analizy dyskursu ekonomii wskazują na marginalizację kobiet i patriarchalne założenia (kobiety obowiązek bezpłatnej pracy reprodukcyjnej i opiekuńczej, wykorzystanie tańszej kobiecej siły roboczej) i uprzywilejowanie racjonalnego, konstruowanego jako męski gospodarującego podmiotu, oraz uprzywilejowanie rynku jako systemu monetarnej wymiany w głównym nurcie ekonomii.

Krytycy założeń i retoryki ekonomii neoklasycznej zwracają uwagę, iż zapożycza ona teorie dotyczące funkcjonowania rynku i zachowań ludzkich z fizyki i z biologii, w tym z teorii doboru naturalnego i socjobiologicznych doktryn przetrwania najsilniejszych i najlepiej przystosowanych do konkurencji o byt jednostek (Robert Nelson, 2001). Prawa rynku ujmowane są jak prawa natury, które należy 'odkryć', tym samym rynek traktowany jest jako zjawisko naturalne, a nie jako konstruowane historycznie i społecznie, jak proponują Karol Marks, Max Weber, Thorstein Veblen, czy Karl Polanyi. Jak argumentuje Robert Nelson (2001) ekonomiści uzasadniają swoje teorie czy koncepcje przy pomocy quasi-religijnych argumentów, a szczególnie neoliberalne konstrukcje modeli mechanizmu rynkowego traktowane są jako katecheza. Ten profesor ekonomii z Uniwersytetu Maryland wskazuje na epistemologiczne analogie między ekonomią neoklasyczną a teologią. Według amerykańskiej feministycznej badaczki, Mari Ann May (2002) ekonomia neoklasyczna pełni rolę założycielskiego mitu, który racjonalizuje i utrzuca status quo w dystrybucji bogactwa, dochodów i władzy.

Ekonomia podaży została zaproponowana jako alternatywa wobec keynsofskiego sterowania gospodarką poprzez wzrost popytu stymulowany wzrostem dochodów ludności przez ekonomistów Roberta Mundella, który otrzymał nagrodę Nobla za analizę polityki monetarnej i fiskalnej, autora książki *Building the New Europe* (1992), Arthura Laffera, autora teorii o powiązaniu wysokości stopy podatku i wysokości wpływów do budżetu, George'a Gildera, autora książki *Wealth and Poverty* (1981), oraz Jude'a Wanninski'ego, dziennikarza, autora książki *The Way the World Works* (1978), którzy budowali swoje koncepcje w opozycji do Keynes'a i twierdzili, że interwencje państwa w gospodarkę typu keynsofskiego zakłócają mechanizm rynkowy. Ekonomia podaży jest kombinacją pewnych twierdzeń ekonomicznych oraz perswazji politycznych. Jej rzecznicy odwołują się do modelu, który zakłada, iż po osiągnięciu pewnego pułapu wysokość opodatkowania ostatniej porcji dochodu podlegającego opodatkowaniu, czy gotowość do podejmowania pracy spada, w związku z czym spada także popyt. Wysokie stopy opodatkowania zmniejszają zainteresowanie inwestycjami we własne kwalifikacje (w kapitał ludzki). Na dłuższą metę wysokie podatki zmniejszają wzrost gospodarczy. Stanowisko takie odzwierciedla mechaniczny model ludzkiego zachowania zredukowany do teorii dawkiwanie bodźców bólu i przyjemności użycywarysty Jeremy'ego Benthama. Rzecznicy ekonomii podaży dopuszczali prowadzenie przez państwo polityki fiskalnej pod warunkiem, że podatki będą zmniejszone, co według rzeczników tej teorii, uruchomi w sferze mikroekonomicznej środki na inwestycje, a tym samym pozwoli osiągnąć cele makro, czyli wzrost produktu krajowego brutto, redukcję bezrobocia oraz inflacji. Państwo powinno ograniczyć podatki, zając się ich efektywnym ściąganiem, przeprowadzić prywatyzację i ograniczyć swoją rolę do minimum (bezpieczeństwo, sądownictwo, polityka zagraniczna). Rola państwa w zarządzaniu gospodarką powinna ograniczyć się do bodźców monetarnych i fiskalnych. Resztę problemów 'wolny rynek' rozwiąże efektywniej niż 'skorumpowane' biurokratyczne struktury.

Na teoriach ekonomii podaży politykę gospodarczą oparli między innymi Ronald Reagan i Margaret Thatcher, a począwszy od Traktatu z Maastricht także Unia Europejska. Jak pokazuje empiryczna weryfikacja tej strategii polityki ekonomicznej w USA, kombinacja monetaryzmu ze sterowaniem podmiotami przez politykę fiskalną i redukcję transferów socjalnych nie doprowadziła do zamierzonych rezultatów makroekonomicznych, a jednocześnie znacznie zwiększyła się, używając neoklasycznego żargonu, 'nieoptymalność społeczna', tzn. powstały nowe kategorie pracujących biedaków. Koszty społeczne ryzyka, jakie dla firm niesie liberalizacja i globalna konkurencja zostały przeniesione do gospodarstw domowych. Ten brak empirycznej weryfikacji teoretycznych założeń i brak rezultatów nie przeszkadzają jednak w kontynuacji tej polityki.

Ekonomia rozwoju jako dyscyplina naukowa czerpiąca z ekonomii i socjologii powstała pod koniec lat 40. XX wieku. Zainteresowania ekonomistów problematyką rozwoju wiązało się z odbudową gospodarek po II wojnie światowej, procesem rozpadu systemu kolonialnego, a także z dokonującymi się w tamtym czasie przeobrażeniami socjalistycznymi na świecie. Ekonomia rozwoju zyskała miano oddzielnej dyscypliny w latach 50. XX wieku, jednak większe zainteresowanie tą problematyką odnotowano dopiero w latach 60.

W ciągu ostatniego półwiecza ekonomiści podejmowali liczne próby znalezienia skuteczniejszej teorii rozwoju gospodarczego dla krajów średnio i słabo rozwiniętych. Do krajów rozwijających się zaliczyć można te, które charakteryzują się relatywnie niskim poziomem PKB na mieszkańca i wysoką rozpiętością dochodów; przewagą zatrudnionych w rolnictwie; niskim poziomem scholaryzacji, brakiem powszechnego dostępu do opieki zdrowotnej i zabezpieczeń społecznych; silną presją demograficzną; wysokim bezrobociem strukturalnym i sezonowym. W początkowej, postkolonialnej fazie rozwoju głównym celem było uprzemysłowienie tych państw. Fascynacja uprzemysłowieniem (kraje rozwinięte jako model rozwoju) była tak duża, że nie wzięto pod uwagę konieczności rozwoju rolnictwa. W latach 80. XX wieku okazało się, że mimo

pewnych sukcesów rozwój gospodarczy w krajach rozwijających się przyniósł znacznie mniej społeczno-ekonomicznego dobrobytu niż tego powszechnie oczekiwano. Przede wszystkim nie osiągnięto wyraźnego postępu w dziedzinie dobrobytu społecznego. Istniały liczne przykłady krajów, które osiągnęły wzrost gospodarczy, lecz warunki życia ubogich prawie się nie poprawiły, a nierówności wzrosły. Od lat 80. ubiegłego wieku nowe ramy polityki rozwoju wyznacza liberalizacja i prywatyzacja. Ekonomia rozwoju została zdominowana przez ekonomistów neoklasycznych, którzy widzieli główne bariery rozwoju w aktywnej polityce państwa, takiej jak wpływ na kursy wymiany walut narodowych, kontrolę importu, czy kredytów. Argumentowano, iż deregulacja gospodarki w najszybszy i najdoskonalszy sposób zlikwiduje te bariery, promując jednocześnie rozwój i poprawiając jakość życia mieszkańców. Teoria ta została zastosowana w praktyce przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, które uczyniły dewaluację, deregulację i deflację swoimi warunkami otrzymania pomocy pieniężnej krajom, które takiej pomocy pilnie potrzebowały do obsługi długów narastających od lat 70. XX wieku po kryzysie wywołanym wzrostem cen ropy naftowej i wprowadzeniem plynego kursu dolara.

Ekonomia rozwoju niemal od samego początku była polem debat na tematy: zalet państwa i sektora prywatnego jako silników rozwoju, powiązań pomiędzy wzrostem gospodarczym a dobrobytem i biedą, efektywności planowania i rynku jako głównych mechanizmów alokacji, oraz na temat pozytywnego czy ograniczającego wpływu ekonomii międzynarodowej na rozwój krajów Azji, Afryki, Ameryki Łacińskiej, czy Bliskiego Wschodu. Doświadczenia powojenne pokazały, że wzrost gospodarczy jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do rozwoju społecznego. Bez odpowiedniej redystrybucji dochodów i bogactwa nie uda się zmniejszyć nierówności społecznych. Według wielu ekonomistów przybywa dowodów na to, że nierówności społeczne nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu. Rozwój musi być bowiem postrzegany w szerokich kategoriach poprawy dobrobytu i przestrzegania uniwersalnych i niepodzielnych praw człowieka. Z drugiej strony kraje nowo uprzemysłowione Azji Południowo-Wschodniej (Tajwan, Korea Południowa, Hong Kong czy Singapur) rzuciły wyzwanie dominacji krajów rozwiniętych na światowych rynkach towarów przetworzonych, przy jednoczesnej masowej poprawie warunków życia ludności w tzw. Tygrysach Azjatyckich. Ale, jak piszą feministyczne ekonomistki (Gita Sen, 1999, Pearson, 1998), rozwój ten był możliwy dzięki wejściu kobiet na rynek pracy i wykorzystaniu ich taniej siły roboczej, co wzmocniło konkurencyjną pozycję nowo-uprzemysłowionych krajów wobec gospodarek rozwiniętych.

Aż do lat 70. XX wieku produkcja teorii rozwoju gospodarczego była zajęciem wyłącznie męskim, a kobiety w tych teoriach były niewidoczne. Przełomem okazała się w tej dziedzinie książka Ester Boserup (1970) *Women's Role in Economic Development*, która zapoczątkowała coraz bogatszą literaturę na temat znaczenia kobiet w rozwoju. Głównym argumentem jest rozpoznanie różnic między kobietami i mężczyznami, również w ich aktywności ekonomicznej, oraz nierówność władzy występująca pomiędzy płciami.

Boserup wysunęła tezę popartą następnie przez wiele autorek o marginalizacji kobiet w procesie rozwoju, przy czym marginalizacja ta dotyczyła tak kobiet prowadzących działalność rolniczą, jak i pracownic najemnych, czy właścielek. Powstała wówczas debata naukowa i polityczna, Kobiety i Rozwój (Women in Development), która opierała się na założeniu, że wzrost uczestnictwa kobiet w gospodarce przyniesie im automatycznie korzyści, oraz pozytywnie wpłynie na rozwój gospodarki. W latach 70. XX wieku, a więc w okresie dominacji keynesizmu, w Banku Światowym i w innych instytucjach zajmujących się tak zwaną pomocą rozwojową dla krajów trzeciego świata zaczęły powstawać wydziały ds. kobiet i rozwoju, a z czasem pojawiła się liczna rzesza ekspertek specjalizujących się w tej problematyce. Analizując prace Boserup, ekonomistki, np. Lourdes Beneria i Gita Sen (1981) podkreślały, iż pewne grupy kobiet z wyższych kast czy klas korzystały ze wzrostu gospodarczego za pośrednictwem dochodów swoich mężów, inne kobiety natomiast nic nie zyskały, albo wiązało się to z intensyfikacją ich ucisku. Toteż w feministycznej krytyce ekonomii padają pytania o to, jak kobiety są włączane do

gospodarki rynkowej i dlatego dzieje się to na nierównych zasadach (Hartsock, 1983, Graham-Gibson, 1996)

Pod koniec lat 70. XX wieku pojawiły się teorie podkreślające znaczenie podporządkowania w miejsce marginalizacji, czy wykluczenia (Gender i Rozwój). W tych późniejszych pracach zwraca się większą uwagę na prace reprodukcyjne wykonywane przez kobiety. Kolejne lata przyniosły feministyczną krytykę polityki MFW i Banku Światowego, które skupiały się na deregulacji, prywatyzacji i liberalizacji. Feministyczna krytyka takiej polityki wskazywała na założenie nieograniczonej podaży pracy kobiet, głównie w sektorze usług, takich jak opieka zdrowotna, oświata, zaopatrzenie w wodę itp. Zakłada się, iż kobiety wykonując wciąż swoje „kobiece” prace poza rynkiem, włączają się do pracy na rzecz produkcji rynkowej, głównie na eksport. W wyniku takiej polityki mężczyźni tracą pracę na formalnym rynku na rzecz kobiet, lecz nie przejmują ich prac w sferze gospodarstwa domowego, gdyż postrzegają je jako „kobiece”, co z kolei przyczynia się do podwójnego obciążenia kobiet, albo przejmują je tylko wtedy kiedy kobiety podejmują sezonową pracę (Barrientos i Chant, 1999). Inne badaczki (Salzinger, 2004) wskazując np. na sytuację w maquiladores w Meksyku, stwierdzają, iż feminizacja stanowisk pracy (co wiąże się z niskim poziomem płac) utrudniała zatrudnienie mężczyzn, chyba że zgadzali się oni na zatrudnienie na takich warunkach płacowych jak kobiety.

Feministyczne badaczki proponowały także alternatywne rozwiązania w polityce makroekonomicznej, jak i w polityce społecznej (Elson, 1994, Sen, 2000). Zwracają one uwagę, iż (i), polityka na rzecz rozwoju nie może zakładać, iż ludzie mają nieograniczone możliwości ponoszenia kosztów dostosowania (transformacji); (ii) należy zwracać uwagę na ukryte koszty dostosowania, do których zaliczyć należy koszty opieki zdrowotnej, koszty przerywania nauki przez dziewczęta (w związku ze wzmożoną pracą kobiet), koszty ekologiczne, wzrost przestępczości, w tym przemocy wobec kobiet; (iii) analiza musi zostać przeprowadzona w dwóch horyzontach czasowych – krótkim okresie i długim; (iv) należy jasno pokazać powiązania pomiędzy sektorami produkcyjnym i reprodukcyjnym; (v) należy rozpoznać, iż równość pomiędzy kobietami i mężczyznami może doprowadzić do osiągnięcia celów makroekonomicznych, takich jak zwiększona efektywność wykorzystania zasobów. Konceptualne narzędzia, wypracowane przez feministyczne badaczki do analiz programów strukturalnego dostosowania w krajach Południa znalazły zastosowanie w analizach restrukturyzacji państwa dobrobytu (Brodie, 2008) czy postsocjalistycznych transformacji w krajach tzw. Północy.

Eksternalizacja kosztów społecznych. W neoklasycznym modelu mechanizmu rynkowego, gdzie główna rola przypisywana jest doskonałej konkurencji (*zob. hasło*) dobrobyt społeczny (*social welfare*) jest mierzony wyłącznie przepływem pieniądza przez gospodarkę. Społeczne i ekologiczne koszty produkcji i konsumpcji nie są widoczne w obrębie modelu mechanizmu rynkowego. Stanowią tzw. czynniki zewnętrzne. Praca na własne potrzeby, praca opiekuńcza, czy wszystko to, co nie podlega monetarnej waloryzacji i wymianie jest wykluczone poza obręb modelu. Problem ten jest między innymi nazywany eksternalizacją kosztów społecznych czy ekologicznych (na zewnątrz modelu). Im większa wydajność pracy czy efektywność produkcji (*zob. hasła wydajność i efektywność*), tym większa eksternalizacja kosztów reprodukcji ludzi czy kosztów ekologicznych do gospodarstw domowych i przyszłych pokoleń, czego zamknięty w ramach monetarnej wymiany neoklasyczny model mechanizmu rynkowego nie pozwala zobaczyć. Państwo socjalistyczne czy liberalne państwo opiekuńcze (welfare state) poprzez redystrybucję dochodów i wydatki publiczne w różnym stopniu ponosiły część kosztów reprodukcji społecznej czy ochrony środowiska.

Neoliberalizm aplikuje model mechanizmu rynkowego również i poza tradycyjnymi domenami wymiany rynkowej w tzw. sektorach społecznych i proponuje selektywne włączenie do modelu niektórych rodzajów pracy opiekuńczej czy funkcji środowiska poprzez ich ekonomiczną

waloryzację. Problemem jest to na jakich zasadach to włączenie się odbywa. Poddanie ekonomicznej racjonalności oznacza, iż miarą wartości i uprawnień do życia jednostki nie jest jej/ jego fakt narodzin, człowieczeństwo czy obywatelstwo, ale zdolność do generacji zysków i zdolność nabywczą. Prywatyzacja i wycofanie się państwa z zabezpieczeń społecznych (opieka zdrowotna, opieka przedszkolna, edukacja, zabezpieczenia w razie utraty czy niezdolności do pracy, emerytury) skutkuje przeniesieniem odpowiedzialności za opiekę do gospodarstw domowych, co szczególnie obciąża kobiety, od których państwo i rynek oczekują zarówno uczestnictwa w rynku płatnej pracy, jak i pracy reprodukcyjnej, rodzenia i wychowania dzieci, opieki nad chorymi starszymi członkami rodziny (zob. neoliberalizm).

Gender Budgets (genderowa analiza budżetu, budżetowanie pod kątem płci). Budżet to jeden z najważniejszych instrumentów polityki makroekonomicznej państwa (*zob. polityka makroekonomiczna*), jak i polityki prowadzonej przez samorządy na niższych szczeblach administracji. Z jednej strony budżet wpływa na poziom dochodów i zatrudnienie w kraju, a z drugiej jest odbiciem priorytetów polityki. Chociaż budżet na pierwszy rzut oka wygląda na neutralny z punktu widzenia płci, to badania empiryczne pokazują, że tak wydatki z budżetu, jak i sposoby generowania wpływów do budżetu, mają odmienny wpływ na różne grupy społeczne i relacje płci. Niewidzialność kobiet może wynikać z braku danych, lecz częściej przyczyną jest niedostrzeganie produktywnego wymiaru nieodpłatnej pracy kobiet na rzecz gospodarstw domowych, czy społeczności lokalnych i ich roli w reprodukcji społecznej.

Niedostrzeganie kobiet wynika stąd, iż w budżecie jednostki ludzkie ujęte są po pierwsze jako zagregowane grupy społeczne (np. aktywni i nieaktywni zawodowo), a po drugie, jako zbiór jednostek neutralnych płciowo. Jak twierdzą feministyczne badaczki, podstawową kategorią podziału społecznego jest podział według płci, a pozornie neutralne podejście reprodukuje ukryte uprzedzenia płciowe wobec kobiet i inne uprzedzenia społeczne, oraz wzmacnia przywileje mężczyzn jako politycznych i gospodarujących podmiotów, szczególnie mężczyzn z zamożnych grup społecznych.

Budżet jest jednym z instrumentów polityki ekonomicznej, który wyraża społeczne i ekonomiczne priorytety rządu. Można nawet powiedzieć, iż budżet przedstawia wartości danego państwa, kogo ceni, czyją pracę wynagradza, oraz do kogo i do czyjej pracy nie przywiązuje wagi. Budżety zazwyczaj nie wykazują wkładu pracy kobiet do makro-gospodarki. Bez tej pracy na rzecz reprodukcji społecznej ani firmy ani gospodarka narodowa nie mogłyby funkcjonować. Analiza budżetu pod kątem relacji płci powinna wydobyć tę ukrytą gospodarkę na światło dzienne, aby ukazać znaczenie i rolę gospodarki opiekuńczej w tworzeniu dochodu narodowego. (*Zob. praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza*).

Inicjatywa budżetów genderowych ma na celu analizę, w jaki sposób rządy generują przychody i jak wydają publiczne pieniądze oraz analizę ich wpływu na zabezpieczenie równości płci i trwałych podstaw do życia dla wszystkich obywateli. *Gender budgeting* ma często węższy zakres i dotyczy badania genderowej dystrybucji wyników wykorzystania budżetu, a więc jego wpływu na ekonomiczne i społeczne możliwości kobiet i mężczyzn z różnych grup społecznych. Wspólnym celem tych inicjatyw jest doprowadzenie do większej przejrzystości powiązania pomiędzy budżetem a powszechną nierównością płci i innymi nierównościami społecznymi oraz połączenie dwóch zestawów wiedzy, do tej pory utrzymywanych oddzielnie – zrozumienia finansów i usług publicznych oraz świadomości zróżnicowania doświadczeń życiowych kobiet i mężczyzn w kontekście innych różnic społecznych.

Jak pisze Diane Elson, 2007 [1994], politykę makroekonomiczną cechuje nastawienie na mężczyzn i niedostrzeganie zróżnicowania pod kątem płci i nierówności społecznych. Jest to wynikiem instytucjonalnych uwarunkowań, w tym społecznie determinowanych ról, które odgrywają kobiety i mężczyźni w społeczeństwie i podziału pracy opartego na płci, oraz różnic

w możliwościach i odpowiedzialności. Uproszczenia do formalnej, statystycznie czy monetarnie kalkulowanej równości zacierają obraz systemu relacji płci i relacji społecznych, w tym także korelacje między płcią, rasą i klasą. Toteż nieodzowna jest perspektywa instytucjonalna, która pokaże jak nierówności są podtrzymywane przez zbudowane na uprzedzeniach wobec kobiet czy patriarchalnych założeniach instytucje, takie jak rynek, państwo czy prawo.

Inicjatywy budżetów genderowych mają różny zakres (lokalny, narodowy) i wykorzystują zróżnicowane rodzaje narzędzi. Niektóre inicjatywy koncentrują się na metodach uczestniczących, inne na analizie danych statystycznych. Podejmowane są genderowe ewaluacje przeszłych wpływów i wydatków, jak i analizy oczekiwanego wpływu budżetu. Diane Elson (2002) wyróżnia sześć instrumentów, które można stosować przy genderowej analizie budżetu. (I) Ocena polityki prowadzonej przez rząd z punktu widzenia relacji płci – przy wykorzystaniu tego narzędzia zadaje się pytanie dotyczące wpływu prowadzonej polityki oraz realokacji zasobów z niej wynikających na zredukowanie nierówności płci w danym kraju. Ten instrument wykorzystywany był w Republice Południowej Afryki, gdzie z punktu widzenia relacji płci oceniano reformę rolną. (II) Ocena budżetu z punktu widzenia beneficjentów – badanie to polega na ankietowaniu aktualnych lub przyszłych beneficjentów programów publicznych. Pytania dotyczą stopnia, w jakim wydatki publiczne przyczyniają się do zaspakajania ich potrzeb. Ten instrument wykorzystany został w Stanach Zjednoczonych przez Międzynarodową Ligę Kobiet na rzecz Pokoju i Wolności (*Women's International League for Peace and Freedom*). (III) Analiza zakresu wpływów i wydatków publicznych pod kątem płci – narzędzie to polega na wyliczeniu kosztu jednostkowego określonej usługi publicznej i przemnożeniu tych kosztów przez ilość jednostek wykorzystywanych przez mężczyzn i porównaniu do ilości jednostek z których skorzystały kobiety. Taka analiza może być pomocna przy ocenie dystrybucji wydatków publicznych pomiędzy płcie oraz wpływu tzw. neutralnych płciowo cięć budżetowych na kobiety i mężczyzn. Ten instrument wykorzystany został na Sri Lance przy ocenie wpływu deficytu żywnościowego na najuboższe gospodarstwa domowe. (IV) Analiza wpływu budżetu na budżety czasu zdezagregowana ze względu na płeć – jest to badanie powiązania pomiędzy alokacją budżetu i jej wpływem na sposób spędzania czasu przez członków gospodarstw domowych. Zmiany w wydatkach budżetowych mogą bowiem w nierówny sposób wpłynąć na kobiety i mężczyzn z różnych grup społecznych, zwiększając, przykładowo czas poświęcany przez te pierwsze na nieodpłatną pracę opiekuńczą szczególnie w gospodarstwach niskodochodowych. Ten instrument wykorzystany był w Zambii w analizie skutków zmniejszenia wydatków budżetowych na opiekę zdrowotną. (V) Integracja perspektywy genderowej w założeniach polityki ekonomicznej – ostatecznym celem genderowej analizy budżetów rządowych jest wbudowanie zmiennych określających relacje płci do modeli, na których opiera się średnioterminowe planowanie wydatków publicznych. Można tego dokonać poprzez dodanie zmiennych ze względu na płeć i reprezentujących pracę opiekuńczą. Tego typu rozwiązanie zastosowane było w Republice Południowej Afryki. (VI) Sprawozdanie z budżetowania pod kątem płci – jest to raport przygotowany przez rząd lub agendy państwowe, który analizuje budżet pod kątem jego skutków dla równości płci. W tym celu w raporcie można wykorzystać wyżej wymienione instrumenty lub ich kompilację.

Pełna genderowa analiza budżetu powinna odnosić się do założeń polityki makroekonomicznej, co się liczy, a co nie jest postrzegane jako dochód, skąd pochodzą wpływy do budżetu. Jej przedmiotem powinna być analiza polityki makroekonomicznej, tak wydatków jak i wpływów budżetowych. Powinna zawierać ilościową oraz jakościową ocenę budżetu, jak również wprowadzać perspektywę *gender* do całego procesu budżetowania. Wyzwaniem dla tych analiz jest wyjście poza ogólną, zagregowaną kategorię kobiety, oraz wzięcie pod uwagę *gender* w kontekście relacji społecznych. Polityczna skuteczność tych inicjatyw zależy od uwzględnienia analiz dochodów państwa, czego podstawy budują feministyczne ekonomistki zajmujące się genderową analizą systemów podatkowych (*zob. podatki*). Chodzi tu zarówno o podatki

bezpośrednie, pośrednie (od towarów i usług), jak i opłaty za korzystanie z dóbr i usług publicznych, gdyż tu najdotkliwiej manifestują się skutki uprzedzeń dotyczących płci i uprzedzeń społecznych.

Należy podkreślić, iż inicjatywy budżetowania pod kątem płci podejmowane są w niesprzyjającym kontekście politycznym, ekonomicznym, czy ideologicznym – w konfrontacji z utrwalonymi patriarchalnymi perspektywami i w kontekście zastanych relacji płci i władzy. Budżetowanie pod kątem płci i inne projekty *gender mainstreaming* wdrażane jest wówczas w okrojonej perspektywie, redukowane do formalnej, kalkulowanej monetarnie równości między kobietami a mężczyznami, jako niezróżnicowanymi grupami społecznymi. Pomijana jest perspektywa uniwersalnych i niepodzielnych praw człowieka, w tym praw kobiet. Nie jest brana pod uwagę rola pracy opiekuńczej i reprodukcji społecznej czy zróżnicowanie dochodów. W neoliberalnym kontekście politycznym, gdzie głównym wektorem zarządzania państwem, rynkiem i ludźmi są finanse, budżetowanie pod kątem płci pozwala ująć perspektywę genderową w języku zrozumiałym dla decydentów ekonomicznych. Ale konceptualny zakres prowadzonych inicjatyw jest systematycznie ograniczany, przede wszystkim w obszarze wydatków na cele socjalne, gdyż koliduje to z politycznymi celami neoliberalizmu. Należy więc uważać, aby *gender budgeting* nie wykorzystywano do demontażu praw socjalnych.

Niemniej genderowe analizy budżetu podważają patriarchalny status quo, oraz wpisują się w szerszy nurt budżetowania partycypatywnego (z udziałem różnych grup społecznych), co ma wpływ na demokratyzację polityki ekonomicznej. Na przykład na warsztatach dotyczących *gender budgeting* w Manitobie, poproszono uczestniczki o wskazanie ich priorytetów budżetowych. Wśród tych priorytetów znalazły się również te dotyczące wpływów do budżetu, np. obawy związane z polityką obniżania podatków i skutkach na wydatki socjalne, propozycje zwiększenia podatków dla osób najwięcej zarabiających i przedsiębiorstw, stworzenie nowych podatków (od wygranych w loterii, czy od spadku) (Grace, 2008).

Genderowa analiza budżetu stosowana jest w wielu krajach na świecie, tak na Południu jak i Północy świata. Wśród krajów rozwiniętych wymienić Australię, (gdzie budżetowanie pod kątem płci podjęto po raz pierwszy w połowie lat 80. XX wieku), Kanadę, Szwajcarię, Stany Zjednoczone, czy wreszcie 'stare' kraje Unii Europejskiej. Budżety analizowane są również pod kątem płci w krajach rozwijających się w Afryce – Kenia, Ruanda, czy Tanzania, w Azji – Bangladesz, Filipiny, czy Wietnam oraz w Ameryce Południowej – Brazylia, Chile, czy w Salvadorze. W Polsce NEWW podjęła genderową analizę budżetu miejskiego w Gdańsku (Balandynowicz-Panfil i Opacka, 2005).

Globalizacja jest procesem wielowymiarowym i oddziałuje na wszystkie aspekty życia społecznego ze zróżnicowanymi skutkami dla różnych krajów i grup społecznych. Proces ten często ujmowany jako zjawisko ekonomiczne polegające na wolnym przepływie czynników produkcji (kapitału i pracy) i zmniejszeniu kosztów handlu międzynarodowego.

Globalizacja produkcji (globalne łańcuchy produkcji) wiąże się z relokacją fabryk – produkcyjnych działów korporacji, czy też usług np. księgowości, obsługi klientów (*call centers*) do krajów, gdzie jest tańsza siła robocza i nowe rynki zbytu, przy utrzymaniu zcentralizowanej kontroli nad zarządzaniem produkcją i sprzedażą oraz prawami własności i akcjami firmy (zarządzanie zyskiem) w zarządach firm ponadnarodowych. Wzrost znaczenia sektora finansowego i usług w dziedzinie zarządzania oraz marketingu prowadzi do zwiększenia poziomu dochodów w tych sektorach zlokalizowanych w tzw. globalnych miastach (ośrodkach umiejscowienia globalizacji, jak pisze Saskia Sassen, 2007), przy jednoczesnym obniżeniu dochodów z pracy w innych sektorach gospodarki.

Udział w procesach globalizacji poszczególnych krajów, czy grup społecznych jest nierówny. Wiodącą pozycję zajmują kraje rozwinięte, które mają zasoby i zdolności szybkiego dostosowania się do wyzwań globalizacji, ale także w tych krajach rosną nierówności społeczne. Globalizacja, tak jak jest obecnie zarządzana prowadzi do polaryzacji dochodów zarówno wewnątrz kraju, jak i między krajami. Korzyści z globalizacji w różnym stopniu dotyczą określonych zawodów, osób o różnych kwalifikacjach czy poziomie wykształcenia. Nowe nisko płatne i zdeformalizowane formy zatrudnienia, głównie w sektorze usług, czy też brak pracy w rejonach dotkniętych odprzemysłowieniem przyczynił się do wzrostu liczby ludności żyjącej w ubóstwie, w tym tzw. pracujących biedaków, co na przykładzie Stanów Zjednoczonych opisuje Barbara Ehrenreich (2006).

Krytycy globalizacji po pierwsze zwracają uwagę, iż nie jest to nowe zjawisko, w nowożytnej historii poprzednia fala globalizacji i leseferystycznego kapitalizmu miała miejsce w XIX wieku a jej kulminacją była I wojna światowa. Po drugie, chodzi nie tylko o procesy ekonomiczne (globalne łańcuchy produkcji i konsumpcji, dominacja sektora finansowego), zmiany technologiczno-finansowe (informatyzacja, przyspieszenie przepływu towarów i pieniądza) czy kulturowe (globalny konsumpcjonizm, ale także o powiązane z nimi zmiany w zarządzaniu firmami (zarządzanie zyskiem), oraz ujednolicone globalne zarządzanie. Globalna gospodarka zarządzana jest przez tworzenie regionalnych bloków handlowych, ale w ramach każdego bloku społeczeństwa, państwa, rynki poddane są tym samym normom i regulom restrukturyzacji czy strukturalnego dostosowania (*zob. neoliberalizm*). W praktyce globalnego zarządzania oznacza to swobodny przepływ kapitału finansowego i otwarcie nowych domen akumulacji kapitału przez prywatyzację przedsiębiorstw publicznych i usług społecznych (zdrowie, emerytury, edukacja), oraz selektywne restrykcje w mobilności ludzi i przepływie pracowników. Kontrolowany jest także przepływ nowych technologii przez intelektualne prawa własności. Koordynacją neoliberalnego zarządzania globalizacją zajmują się międzynarodowe instytucje finansowe (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Światowa Organizacja Handlu). Bank Światowy funkcjonuje nie tylko jako kredytodawca, ale także jako 'bank wiedzy' (Global Knowledge Bank), gdzie gromadzone i analizowane są dane dotyczące sytuacji finansowej, gospodarczej i społecznej wszystkich krajów z całego świata, oraz formułowane są polityki, które rządy państw mają wdrażać, co stanowi warunek refinansowania bądź pozyskania nowych kredytów.

Neoliberalne zarządzanie globalizacją (global governance) opiera się na siatce pojęciowej z ekonomii neoklasycznej. Jej rzecznicy twierdzą, że deregulacja, prywatyzacja, wykorzystanie konkurencyjnej przewagi w handlu międzynarodowym przyczyni się do wzrostu gospodarczego i automatycznie poprawi standard życia przez lepszy międzynarodowy podział pracy, ukierunkowanie inwestycji tam gdzie przynoszą najwyższą stopę zysku i niższe ceny. Postrzegają liczne pozytywy wynikające z przyspieszonego procesu globalizacji. Podkreślają oni korzyści, jakie uczestnicy globalnego rynku uzyskują z „wolnych” przepływów dóbr i zasobów oraz ze zminimalizowania ingerencji państwa w gospodarkę. Argumentom wywodzącym się z ekonomii neoklasycznej towarzyszył polityczno-ekonomiczny PR na rzecz globalizacji. („Przypływ globalizacji podniesie wszystkie łódki”, „Nie można czekać z reformami, bo pociąg globalizacji odjedzie”). (*Zob. neoliberalizm*).

Krytycy neoliberalnej globalizacji, tacy jak George Soros (1998) i Joseph Stiglitz zwracają uwagę na fundamentalizm rynkowy, tj. kwestionują nadrzędne założenie, że wolne od jakichkolwiek regulacji rynki pozwolą osiągnąć stan doskonałej konkurencji i równowagi, który zapewni optymalną alokację zasobów. Soros, Stiglitz i inni krytycy, którzy szukają metod innego zarządzania globalizacją w ramach ekonomii neoklasycznej opowiadają się za kontrolą rynków kapitałowych i reformami na rzecz większej przejrzystości międzynarodowych instytucji finansowych i podjęcie przez państwo efektywnych kroków w celu zminimalizowania kosztów społecznych globalizacji.

Znaczna część krytyków neoliberalnej globalizacji kwestionuje założenia ekonomii neoklasycznej. Uważają oni, iż wskutek oparcia o te założenia globalizacja przyczynia się do wzrostu nierówności i do koncentracji majątku i przywileju wśród najbogatszych grup społecznych, pogarsza warunki pracy i prozycję związków zawodowych, niszczy produkcję żywności na własne potrzeby, ogranicza zdolność państwa do prowadzenia polityki, która ma na celu dobrobyt społeczny, zwiększa presję na zasoby środowiska i otwiera możliwości rozwoju dla spekulacji finansowych, zwiększa ryzyko kryzysów finansowych (Peterson, 2003).

Okres wzmóżonej globalizacji jest kojarzony także z kosztami, jakie z tytułu liberalizacji handlu i globalizacji produkcji poniosły kobiety. Z wyjątkiem krajów post-socjalistycznych, gdzie zatrudnienie kobiet się zmniejszyło, w krajach zaawansowanego kapitalizmu jak i w krajach rozwijających się nastąpił masowy napływ kobiet na rynki pracy. Z jednej strony kobiety skorzystały na płatnej pracy i związanej z tym samodzielności i sprawczości, ale często odbyło się to za cenę niepewności i intensyfikacji wyzysku. W wielu krajach rozwijających się, np. w Afryce Zachodniej tradycyjne produkty rolne są dostarczane przez kobiety, które nie są w stanie rywalizować z dobrami importowanymi, jakie pojawiają się na rynkach po ograniczeniu barier handlowych. Rezultatem tego jest obniżenie zabezpieczenia żywnościowego w tych krajach (ILO, 2002). Ponadto produkcja żywności na eksport, w tym egzotycznych owoców, kwiatów i warzyw czy też biopaliw odbywa się kosztem ograniczania dostępu do ziemi i wody gospodarstw produkujących żywność na własne potrzeby czy gospodarstw drobnotowarowych. Z kolei gospodarstwa, które przechodzą na nowe wymagające dużych nakładów finansowych metody produkcji żywności na globalne rynki popadają w pułapki kredytowe, co jest przyczyną wzrostu samobójstw wśród rolników w Wielkiej Brytanii czy w Indiach. Toteż jednym z postulatów ruchu alterglobalistycznego jest suwerenność żywnościowa (food security).

Kobiety jak i mężczyźni żyjące w krajach rozwijających i transformujących się, jak i w 'starych' krajach OECD stoją w obliczu konieczności dostosowania się do nagłych zmian zachodzących w gospodarkach i społeczeństwach tych krajów. Na hiper-konkurencyjnych rynkach i w kontekście wycofywania się neoliberalnego państwa z odpowiedzialności za zabezpieczenia społeczne, koszty ryzyka firm przerzucane są do jednostek i gospodarstw domowych. Największe koszty dostosowania ponoszą grupy najuboższe, ale także pogarszają się warunki pracy i życia klasy średniej. Wskutek eksternalizacji kosztów społecznych czy ekologicznych do gospodarstw domowych (*zob. basło*) w szczególności na kobietach, na których spoczywa tradycyjny obowiązek pracy reprodukcyjnej i opiekuńczej ciąży nieproporcjonalnie większe skutki problemów gospodarczych i społecznej deprecjacji.

Guy Standing (1989), ekonomista Międzynarodowej Organizacji Pracy jako jeden z pierwszych zwrócił uwagę, że globalizacja wiąże się z feminizacją zatrudnienia. Ekspansja Obszarów Produkcji Eksportowej (*Export Processing Zones* – EPZs), produkcji odzieży i materiałów, oraz przemysłu lekkiego czy elektronicznego, oraz nowej formy tzw. *call centers* czy outsourcingu pracy administracyjnej w krajach rozwijających się w ostatnich dekadach oparta była na pracy kobiet, która jest nisko płatna, odbywa się w złych warunkach, bez ochrony ani prawa do organizowania się w związki zawodowe. Przeciętnie 80% pracowników EPZs to kobiety. Ich średnia płaca to połowa płacy mężczyzn zatrudnionych na tych samych warunkach. Niektóre kraje zachęcają inwestycje zagraniczne, oferując tanią pracę kobiet i wskazując, iż kobiety są szczególnie zdolne do wykonywania powtarzalnych manualnych czynności, bardziej uległe i mniej prawdopodobne jest, iż zorganizują się w związek zawodowy. Gita Sen czy Ruth Pearson wskazują, iż w nowo-uprzemysławiających się krajach jak Tajlandia, Filipiny czy Malezja ten patriarchalny dyskurs był użyteczny dla narodowego rozwoju gospodarczego przez produkcję na eksport i w oparciu o tanią pracę kobiet. W ramach globalnej produkcji niektóre dobra są wytwarzane w warunkach wyzysku i naruszania fundamentalnych standardów pracy oraz standardów praw człowieka.

Te same zmiany gospodarcze otwierają także nowe możliwości kariery dla kobiet, co skutkuje nowym zjawiskiem dla feminizmu – wzrostem zróżnicowania między kobietami (McDowell,

1991, Brodie, 1994). Jednocześnie ceną awansu zawodowego niektórych kobiet jest dostosowanie się do panujących reguł, co skutkuje tym, iż nadzorują one ucisk i wykorzystanie innych kobiet. Powstały globalne łańcuchy pracy reprodukcyjnej (Kurian, 2007), gdzie awans zawodowy kobiet w najbogatszych krajach i grupach społecznych prowadzi do popytu na niskopłatną pracę opiekuńczą, którą wykonują emigrantki np. z Filipin, Polski czy Ukrainy, które w większości pracują bez formalnych kontraktów, nie mają uprawnień do opieki zdrowotnej czy emerytur.

Ekonomistki feministyczne, wraz z przedstawicielami innych szkół ekonomii i dyscyplin naukowych, uwidaczniają zaangażowanie państwa i organizacji ponadnarodowych we wdrażaniu neoliberalnych reform, krytykują globalne zarządzanie za uprzywilejowanie sektora finansowego i wielkich firm ponadnarodowych, za przyczynianie się do narastających nierówności społecznych, oraz negatywny wpływ powszechnej marketyzacji (*zob. basło*) na prawa człowieka, relacje społeczne oraz środowisko naturalne.

Gospodarstwo domowe jest jednym z podstawowych podmiotów ekonomicznych. Terminem tym określa się jedną osobę lub grupę ludzi zamieszkujących razem, najczęściej połączonych z sobą więzami pokrewieństwa. W neoklasycznej teorii ekonomii gospodarstwo domowe najczęściej rozumiane jest jako jeden z podmiotów gospodarczych, podejmujący decyzje dotyczące konsumpcji na podstawie własnych preferencji oraz istniejących ograniczeń obiektywnych (poziomu dochodów, cen).

Twórca nowej ekonomii gospodarstwa domowego, jak powstała w latach 1970., neoliberalny ekonomista Gary Becker z Uniwersytetu Chicago twierdzi, że gospodarstwa domowe w swoich decyzjach dążą do uzyskania maksymalnej satysfakcji oraz zapewnienia członkom gospodarstwa domowego maksymalnej korzyści z nabywanych dóbr. Zakłada się więc zasadę racjonalnego wyboru, oraz istnienie „łącznej” funkcji produkcji (wspólny i taki sam interes wszystkich członków rodziny), a także wspólność pracy, kapitału, dóbr i informacji. W takim ujęciu rodzina jako jednostka ekonomiczna jest „czarnym pudełkiem”, w którym decyzje o konsumpcji, podaży pracy i alokacji wewnątrz rodziny podejmowane są w celu osiągnięcia najwyższej możliwej „użyteczności” gospodarstwa domowego jako całości. Decyzje w gospodarstwie domowym podejmowane są przez „dobrotliwego dyktatora”, jak Becker nazywa głowę rodziny (w domyśle zawsze mężczyznę), który altruistycznie dzieli się swoimi dochodami z żoną i dziećmi. Bezplatna praca opiekuńcza żony, to według Beckera (1990), wynik jej racjonalnego wyboru na rzecz maksymalizacji wspólnej korzyści rodziny. Jej gratyfikacja ma charakter emocjonalny, gdyż kobieta zaspokaja potrzebę macierzyńskiej miłości. Taka wizja gospodarstwa domowego, jako podmiotu gospodarczego, nie zakłada istnienia indywidualnych funkcji celu poszczególnych członków gospodarstwa, lecz wspólne działanie członków na rzecz wspólnoty, oparte na altruizmie przeważającym w rodzinie. W tak zdefiniowanym gospodarstwie domowym nie ma miejsca na konflikt, czy też wyzysk. Mamy tu więc do czynienia z konserwatyzmem moralnym i rynkowym fundamentalizmem.

Niemniej konflikt, jak i negocjacje pomiędzy poszczególnymi członkami rodziny istnieją i zostały włączone w tzw. modele kolektywistyczne rodziny. Tutaj gospodarstwa domowe postrzega się jako wspólnotę podmiotów, które podejmują indywidualne decyzje dotyczące użytkowanych zasobów i dochodów przez poszczególnych członków. Podstawowym pytaniem stawianym w tych modelach jest w jaki sposób członkowie gospodarstw domowych godzą z sobą swoje funkcje celów i dochodzą do wspólnych decyzji. Podkreśla się w nich również znaczenie konfliktu, którego podstawą są czynniki strukturalne, które umiejscawiają kobiety i dzieci w innych pozycjach społecznych i ekonomicznych (poza jedynie biologicznymi) niż dorosłych mężczyzn.

Jednym z filarów ekonomii feministycznej jest uwidocznienie nieodpłatnej pracy domowej kobiet (Oakley, 1974) czy pracy reprodukcyjnej lub opiekuńczej (Elson, 1991, 1994), bez której nie może

funkcjonować gospodarka monetarna. (*zob. płaca nieodpłatna i gospodarka opiekuńcza*), oraz roli kobiet w reprodukcji społecznej. Feministyczne ekonomistki krytykują koncepcje rodziny jako firmy; uwidaczniają wyzysk kobiet w rodzinie (Hartmann, 1981) i zewnętrzne ograniczenie (*structures of constraint*) w ramach jakich funkcjonują rodziny oraz kobiety (Folbre, 1994), a także ukazują sprawczość kobiet i ich 'negocjacje z patriarchatem' (Kandiyoti, 1998). Feministyczne ekonomistki odwołują się także do koncepcji Amartyi Sena, który ujmuje rodzinę jako pole konfliktu kooperacyjnego (współpraca w produkcji i konflikt w dystrybucji). Feministyczna rewizja tej koncepcji podkreśla autonomię i sprawczość kobiet (Kabeer, 1998).

Kapitalizm/socjalizm to dwa odmienne systemy gospodarcze, które niemniej mają wspólne korzenie w projekcie Oświecenia i wspólne założenia, takie jak oparty na postępie naukowo-technicznym rozwój przemysłu i nacisk na wzrost gospodarczy, prymat technicznego zarządzania, czy uprzywilejowanie nauk ekonomicznych (neoklasycznej ekonomii czy ekonomii politycznej socjalizmu) w zarządzaniu państwem. Można je traktować jako dwa warianty modernizacji. W ramach globalnych przeobrażeń obydwa systemy przekształciły się w radykalną nową formę zarządzania gospodarką narodową i globalną – w kapitalizm neoliberalny, gdzie główną rolę odgrywają ekonomia i rynek, a państwo i społeczeństwo, gospodarstwa domowe, jednostka traktowane są i reorganizowane zgodnie z logiką przedsiębiorstwa i poddane racjonalności ekonomicznej (*zob. neoliberalizm*).

Kapitalizm. W potocznych dyskusjach kapitalizm zazwyczaj definiowany jest jako system opierający się na prywatnej własności środków produkcji. Dodatkowo zwraca się uwagę, iż w systemie tym głównym motywem działania jest zysk (akumulacja kapitału) a koordynacja działalności ekonomicznej dokonywana jest przy pomocy mechanizmu rynkowego. Przeobrażenia w systemie kapitalistycznym analizowane są pod kątem modeli regulacji czy zarządzania gospodarką narodową i firmami, jako przejścia od fordyzmu (linie produkcyjne, wielkie hierarchicznie zorganizowane firmy, nastawione na maksymalizację produkcji i sprzedaży) do post-fordyzmu (zarządzanie globalnymi sieciami produkcji i konsumpcji, 'odchudzanie' firm, zero zapasów, *just-in-time*, zarządzanie zyskiem, sterowanie firmami pod kątem maksymalizacji wartości ich akcji) (Ash, 1994, McDowell, 1991). Inni badacze periodyzują kapitalizm jako okres *laissez faire* od XIX wieku do lat 30. ubiegłego stulecia, społecznie zakorzeniony liberalizm albo keynesizm w okresie 1930 – 1970, w tym tzw. złoty wiek kapitalizmu w latach powojennych, oraz powrót do leseferyzmu czy neoliberalizmu od lat 1970 i akumulacja kapitału przez wywłaszczenie społeczeństwa za pomocą prywatyzacji sektorów publicznych (Harvey, 2008). Mówi się także o zaawansowanym, czy finansowym, z informatyzowanym, z sieciowanym globalnym kapitalizmie (Harvey, 1998, Haraway, 2003). Nasila się fenomen, który Zygmunt Bauman nazywa podziałem na włączonych do systemu i na ludzkie odpady (2005). Paradoksalnie, jak podkreśla marksista David Harvey (2008), to klasy pracujące mają największy interes w tym, aby utrzymać i zreformować kapitalizm, aby zapewnić jego trwale funkcjonowanie i tym samym zabezpieczyć swoje podstawy do życia.

Ryzyko wiążące się z systemem kapitalistycznym nie jest równomiernie rozłożone pomiędzy różne grupy społeczne czy pomiędzy kobiety i mężczyzn, co wskazuje między innymi na uprzedzenia dotyczące płci wbudowane w ten system. Uprzedzenia te mają konsekwencje dla ekonomicznego i społecznego statusu kobiet, zwłaszcza że wraz z neoliberalnym zarządzaniem koszty ryzyka (utrata dochodów, zdrowia, zdolności do pracy z racji wieku) przerzucane są na jednostki. Pierwsze feministyczne analizy kapitalizmu wskazywały na związki pomiędzy tym systemem a patriarchatem zmierzające do utrzymania istniejących hierarchii i ucisku kobiet z uwagi na ich pracę reprodukcyjną. Heidi Hartmann (1979) wskazuje, iż na początku kształtowania się systemu kapitalistycznego kobiety i dzieci uczestniczyły we wszystkich możliwych rodzajach prac, również i tych najcięższych, nisko płatnych, takich jak praca w kopalniach, czy przemyśle włókienniczym. Niemniej z czasem w celu eliminacji jawnego wyzysku

wprowadzono regulacje prawne wzbraniające podejmowania niektórych prac przez kobiety i dzieci. Jednak po wyeliminowaniu kobiet z tego typu prac stały się one niezwykle dobrze płatne, co również wpłynęło na podwyższenie średniej płacy mężczyzn względem płacy kobiet. Alice Kessler-Harris (1982), z kolei, wskazuje na inne uprzedzenia wbudowane w kapitalizm. Kobiety, według niej, były przywiązywane do gospodarstw domowych, w ramach „kultu życia rodzinnego”, spychane do najniższej płatnych prac, stłaczane w tzw. profesjach kobiecych, takich jak nauczanie, czy pielęgniarstwo. Kult życia rodzinnego, podobnie jak podział na prywatne i publiczne dotyczył tylko kobiet miejskich, z tych grup społecznych, gdzie kobiety nie musiały pracować. Ideologie te służyły do umacniania powszechnego przekonania o niższych kwalifikacjach kobiet lub ich specjalnych zdolnościach w ramach wykonywania „naturalnych” czynności kobiecych. Wskazuje się również na istotną rolę kobiet, tak tych zatrudnionych w gospodarstwach domowych, jak i na rynku pracy, jaką odgrywały w ramach reprodukcji kapitalizmu i patriarchy.

Z kolei inne, lewicowe czy materialistyczne feministki, jak Maria Mies (1986), Gita Sen i Karen Grown (1987), Teresa Brennan (2000, 2004) przy pomocy różnych narzędzi analitycznych wskazują na systemowe związki między procesami akumulacji kapitału a patriarchalnym uciskiem kobiet, gdzie reprodukcja kapitału odbywa się kosztem reprodukcji ludzi i ludzkiej zdolności do pracy, a także kosztem przyrody i jej regeneratywnego potencjału. Feministki te analizują globalny kryzys reprodukcji. Feministyczne krytyczki kapitalizmu analizują jego nowe sieciowe, zinfomatyzowane i imperialne formy (Haraway, 2003), w tym postaci ucisku związane z płcią, klasą i rasą (Eisenstein, 1998).

Współcześnie kobiety zwiększyły swoją ekonomiczną partycypację w społeczeństwach kapitalistycznych i stały się stosunkowo bardziej niezależne od mężczyzn. Niemniej rezultatem połączenia starych i nowych tendencji jest polaryzacja dochodów między kobietami i ubożenie kobiet. Nie dotyczy to wszystkich kobiet, toteż badanie tych zjawisk wymaga zastosowania kategorii płci w połączeniu z kategoriami klasy czy rasy, bądź wieku, etc. Niemniej na skalę globalną mamy do czynienia z feminizacją biedy, która jest niezależna od poziomu rozwoju gospodarki kraju.

Socjalizm. Współcześnie termin socjalizm jest używany do opisu systemu gospodarczego występującego w dawnym bloku radzieckim, czy w Chinach, w Wietnamie (gdzie *de facto* wprowadzany jest kapitalizm państwowy) i na Kubie, do opisu teorii ekonomicznej, społecznej i politycznej, czy do przedstawiania pewnej wizji sprawiedliwości ekonomicznej. Z racji na to, iż kapitalizm rozwija się przez nieustanną ekspansję rynków i wykluczanie alternatyw, pojęcie socjalizm jest przedmiotem nieustannych kontestacji. W Polsce neoliberalne przemiany (transformacja) ustanowione były na fundamencie anty-lewicowości i opozycji wobec państwa socjalistycznego, co zaskutkowało wykluczeniem merytorycznych analiz tego systemu, z wyjątkiem opisu przez manichejskie kategorie dobry-zły. Socjalizm opisywany jest przez jego rzeczników i rzeczniczki jako system, w którym środki produkcji należą do społeczeństwa, którego celem jest rozwój społeczno-gospodarczy, oraz polityka pełnego zatrudnienia, a władza polityczna jest sprawowana w imieniu klas pracujących. W nielicznych analizach, które nie tyle skupiały się na normatywnych porównaniach z kapitalizmem, co na funkcjonowaniu tego systemu w jego politycznej i materialnej rzeczywistości, takich autorów jak Milovan Djilas, (1957), Rudolf Bahro, (1984), Donald Hodges (1981) podkreślano niekapitalistyczne metody ucisku i eksploatacji, jakie się wyłoniły w tym systemie.

Jednym z głównych problemów dla ekonomistów zarządzających gospodarką socjalistyczną była kwestia kalkulacji, np. jak kalkulować ceny, wydajność czy efektywność ekonomiczną w ramach centralnie planowanej gospodarki, gdzie przychody czy ceny nie były kalkulowane na zasadzie krańcowej użyteczności dla firm czy konsumentów, ale kalkulowano je według kosztów produkcji i marży detalicznej, przy czym podstawowe produkty i usługi były dotowane. System ten zakładał podział kosztów reprodukcji społecznej (dążenie do polityki pełnego zatrudnienia, powszechny

dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej, ubezpieczeń emerytalnych, urlopów macierzyńskich, przedszkoli, etc.). W krajach takich jak Polska, Węgry czy Jugosławia, ale także w byłym ZSRR podejmowane były eksperymenty w zarządzaniu gospodarką, gdzie wprowadzano decentralizację i ograniczone formy własności prywatnej, oraz wykorzystywano bodźce ekonomiczne, aby osiągnąć wzrost wydajności. Krytycy socjalizmu uważają, że główne problemy to własność państwowa środków produkcji oraz centralne planowanie, w którym państwowa biurokracja kontroluje alokację dóbr i zasobów. W takim opisie socjalizm utożsamiany jest z brakiem bodźców działania ekonomicznego (z powodu braku własności prywatnej) oraz z barierą braku informacji, na którą napotykają agencje państwowe zajmujące się centralnym planowaniem.

Feministki są krytyczne wobec państwowego socjalizmu. Co prawda wskazują na wzrost udziału kobiet w rynku pracy, ale przyznają, że tradycyjny podział pracy utrzymał się w społeczeństwie spychając kobiety do niżej płatnych zawodów oraz obciążając je podwójnym ciężarem pracy na rynku i w gospodarstwie domowym. Prace domowe uważane były za nieproduktywne, a więc nie przywiązywano do nich odpowiedniej wagi. Niemniej wskazuje się również na to, iż feministyczna ocena tego systemu musi brać pod uwagę inne kryteria niż wzrost gospodarczy i efektywność. Wykorzystując inne spojrzenie na gospodarki socjalistyczne podkreśla się niski poziom ubóstwa odnotowywany w tych społeczeństwach, wysokie wskaźniki skolaryzacji, oraz podział kosztów reprodukcji społecznej (edukacja, opieka zdrowotna, zabezpieczenia emerytalne, mieszkania) między państwo a gospodarstwa domowe.

Wiele feministek poszukując alternatywnych struktur ekonomicznych porzuciło dualizm kapitalizm/socjalizm. Zwolennicy obydwu systemów mają bowiem tendencję do pomijania kwestii kobiecych i relacji płci wewnątrz rodziny lub gospodarstwa domowego, koncentrując się na formalnych procesach produkcji. Binarne kategorie kapitalizmu i socjalizmu generują całą listę dualizmów, które zniekształcają postrzeganie możliwości zmiany w ramach istniejących struktur. Współczesne systemy gospodarcze bez wyjątku są gospodarkami mieszanymi, w których występują obydwie formy własności – prywatna i publiczna, planowanie tak na poziomie rządu jak i prywatnego przedsiębiorstwa oraz rynek, który wpływa na prywatne decyzje wszystkich podmiotów gospodarczych. Ponadto dyskursy te mają znaczenie historyczne, gdyż od lat 1980. zarówno kapitalizm typu fordystycznego, z okresu zakorzenionego społecznie liberalizmu i państwa opiekuńczego, jak i socjalizm państwowy przekształciły się w projekty neoliberalne (*zob. neoliberalizm, marketyzacja*).

Keynesizm – nurt w ekonomii zapoczątkowany przez Johna Maynarda Keynesa (1883-1946). Tzw. rewolucja keynesistowska dokonała się po kontekście społeczno-politycznym naznaczonym przez doświadczenia kryzysu finansowego. W 1936 r. opublikowana została książka Keynesa *Ogólna Teoria Zatrudnienia Procentu i Pieniądza*. Książka ta była atakiem na tezy ekonomii klasycznej, a szczególnie na przeświadczenie kontynuatorów myśli klasycznej, że gospodarka opiera się o stronę podażową. Według Keynesa to popyt globalny decyduje o poziomie zatrudnienia, inwestycji, co przekłada się na rozwój gospodarki. Keynes zauważył, iż po zmianie wielkości popytu, najpierw zmienia się wielkość sprzedaży, co skłania producentów do zweryfikowania swoich planów produkcyjnych. Keynes oparł swoją teorię produkcji i zatrudnienia o trzy komponenty – krańcową skłonność do konsumpcji (część zmiany dochodu przeznaczana na wydatki konsumpcyjne), krańcową efektywność inwestycji (powiązanie poziomu inwestycji ze stopą procentową) i preferencję płynności (powiązanie popytu na pieniądź ze stopą procentową). Przykładowo zmniejszenie podaży pieniądza na rynku doprowadzi do wzrostu stopy procentowej. To z kolei przełoży się na zmniejszenie inwestycji w gospodarce, a więc ograniczenie produkcji i poziomu zatrudnienia.

Teoria ortodoksyjna opierająca się na prawie rynku Say'a (podaż zaoferowana przez producentów na rynku zawsze znajdzie nabywców) podkreślała, że poziom zatrudnienia zależy od podaży

pracy i popytu na nią. W ten sposób bezrobocie na rynku pojawia się jedynie wtedy, gdy płace są zbyt wysokie, a więc walka ze zbyt wysokim bezrobociem polega na obniżeniu płac. Z wywodu Keynesa wynika, że obniżanie płac nie przyczynia się do podniesienia poziomu zatrudnienia. Poziom zatrudnienia wynika ze zwiększenia efektywnego popytu na dobra i usługi. Popyt ten może być wynikiem zwiększenia wydatków konsumpcyjnych, inwestycyjnych, bądź też wydatków państwa. Tym samym Keynes wskazał na sposoby interwencji państwa w gospodarkę, które mogą przełożyć się na rozwój gospodarczy (zob. polityka makroekonomiczna).

Ogólna Teoria Keynesa jest książką złożoną i w związku z tym pojawiają się liczne interpretacji jego spuścizny. Idee Keynesa, pomimo iż on sam uważał się za krytyka ortodoksji, przedostały się do głównego nurtu ekonomii. Stało się to głównie dzięki Johnowi Hicksowi i Paulowi Samuelsonowi. John Hicks zredukował wywody zawarte w *Ogólnej Teorii* do pojedynczego wykresu przedstawiającego relacje produkcji i stopy procentowej, popularnie nazwanego IS-LM (krzywa IS przedstawia oszczędności i inwestycji, a LM relacje na rynku pieniężnym). Model ten, pomimo krytyki również i ze strony autora, jest niezwykle często wykorzystywany w podręcznikach ekonomii. Paul Samuelson połączył makroekonomię Keynesa z mikropodstawami promowanymi przez ekonomię neoklasyczną, co nazwał wielką syntezą, a ujęcie to zawarł w jednym z najpopularniejszych podręczników do nauki ekonomii, co ostatecznie wprowadziło teorię Keynesa do głównego nurtu.

Ten trend w keynesizmie nie został jednak zaakceptowany przez wszystkich ekonomistów. Szczególnie krytycznie odnieśli się do niego współpracownicy i uczniowie Keynesa, którzy spotykali się z nim w Cambridge. Stworzyli oni szkołę nazwaną przez Joan Robinson, czołową przedstawicielkę nurtu, post keynesizmem. Szkoła ta w swoich rozważaniach powołuje się poza Keynesem również na Michała Kaleckiego i Pierre'a Straffę. Główne składowe tej teorii to: kategoria niepewności włączana do analiz ekonomicznych, wykorzystanie podejścia historycznego (co oznacza odrzucenie równowagi) oraz traktowanie pieniądza jako endogenicznego (a więc stwarzanego przez własny popyt).

Największy rozkwit keynesizmu przypada na lata 50. i 60. XX wieku (tzw. konsensus keynsowski). W tym okresie rządy przyjmują wytyczne Keynesa jako podstawę prowadzonej polityki makroekonomicznej. Triumf Keynesa nie trwa jednak długo, wkrótce zaczynają objawiać się pewne oznaki przyszłej recesji - wojna w Wietnamie, upadek systemu z Bretton Woods, pojawienie się rynków eurodolarowych, powstanie Organizacji Państw Eksportujących Ropę Naftową (OPEC), co przyczyniło się do ograniczenia podaży ropy naftowej, a tym samym do wzrostu cen. Wszystkie te czynniki spowodowały jednoczesne pojawienie się inflacji i bezrobocia. Taka sytuacja nie była wyjaśniana przez Keynesa - rosnące bezrobocie wymagało według Keynesa wzrostu wydatków, lecz wysoka inflacja wymagała wręcz przeciwnego posunięcia. W takich warunkach nastąpił zwrot w kierunku makroekonomii neoklasycznej i polityki neoliberalnej. Mark Blaug (2000) nazywa tę zmianę „zwyrodnieniem”, kiedy to miejsce polityki keynesistowskiej zajęły monetaryzm i redukcja motywacji podmiotu do racjonalnych oczekiwań. Zwrot polityki ekonomicznej w kierunku neoliberalnym, czy strony podażowej, nastąpił we wczesnych latach 80. XX wieku, wraz z promocją tzw. konsensusu waszyngtońskiego oraz polityki prowadzonej przez rządy Margaret Thatcher i Ronalda Reagana (zob. *neoliberalizm*).

W okresie panowania konsensusu keynesowskiego w gospodarce dominowała produkcja, a społeczna reprodukcja i finanse były jej podporządkowane. Zakładano, że mężczyźni to główni żywicieli rodziny, a kobiety to uzależnione od nich gospodynie domowe, które wykonują nieodpłatną pracę na rzecz gospodarstwa domowego bez żadnego wsparcia ze strony polityki państwa. W końcowym okresie dominacji keynesizmu pojawiły się analizy feministyczne, które stawiały w wątpliwość umiejscawianie kobiet w pozycji zależności. W latach 1970. zastąpienie modelu keynesowskiego neoliberalnym w centrum uwagi postawiło finanse, produkcja zaś została im podporządkowana, społeczna reprodukcja znalazła się na samym końcu łańcucha zależności. Według Diane Elson (2004) feministyczną alternatywą obydwu modeli jest

ustanowienie społecznej reprodukcji jako sfery dominującej i podporządkowanie tej sferze zarówno produkcji jak i finansów. W takim modelu głównym celem polityki makroekonomicznej byłaby godna praca dla wszystkich, sprawiedliwy podział odpłatnej i nieodpłatnej pracy pomiędzy kobiety i mężczyzn, oraz wsparcie pracy opiekuńczej i kosztów reprodukcji społecznej przez politykę państwa, co wskazywało by na wagę tej pracy.

Marketyzacja (urynkowanie) - rynek i przedsiębiorstwo funkcjonuje jako uniwersalny model czy regulatywny ideał społecznej organizacji (Foucault, 2005, [1978], Taylor, 2001, Gill i Bakker, 2003). Państwo, jego agendy reorganizowane są jak przedsiębiorstwa i podporządkowywane są ekonomicznej racjonalności. Marketyzacja nie musi, ale może wiązać się z prywatyzacją, odnosi się do norm i zasad organizacji, do tego jak dana jednostka funkcjonuje. Na przykład szpital czy uniwersytet może być własnością publiczną (np. spółką skarbu państwa), ale funkcjonuje zgodnie z logiką przedsiębiorstwa, a więc zgodnie z zasadami ekonomicznej efektywności, a nie w ramach podporządkowanych wdrażaniu praw kobiet i praw człowieka. W ramach neoliberalnego zwrotu w ekonomii pojawiły się nowe postulaty i teorie, które włączają zabezpieczenia społeczne jako dobra publiczne w obręb mechanizmu rynkowego i poddają je ekonomicznej racjonalności (zob. nowe publiczne zarządzanie). W prawodawstwie chodzi o zaostrzenie polityki karnej i ustalenie kar na takim poziomie, aby (negatywny) popyt na kary był niższy od podaży przestępstw, zakłada się przy tym, że przestępca, jako racjonalna jednostka zaspokoi swoje potrzeby w inny sposób; wykluczona jest także idea rehabilitacji. W edukacji system stypendialny nastawiony jest na faworyzowanie najbardziej uzdolnionych, w tym studia wyższe dostępne są dla circa 5 % najzdolniejszych, a więc użytecznych ekonomicznie studentek i studentów. W polityce ochrony środowiska następuje zastąpienie regulacji i kar, np. za przekraczanie poziomu dopuszczalnych emisji przez mechanizm rynkowy i tworzenie rynków na handel uprawnieniami na dopuszczalne emisje, co użytecznie przyczynia się do otwarcia nowych rynków finansowych, a dla stanu środowiska ma co najwyżej znaczenie symboliczne. Kolejnym przykładem jest reforma służby zdrowia, która ujmuje zdrowie w kategoriach finansowych i przeobraża w towar na indywidualną subskrypcję, a zarazem czyni jednostkę odpowiedzialną za koszt ryzyka utraty zdrowia, zobowiązaną do zdrowego stylu życia i do ponoszenia kosztów ubezpieczenia od utraty zdrowia. Chora osoba staje się klientką firm na rynku usług medycznych, a jej powrót do zdrowia zależy od siły nabywczej. Suma takich rozwiązań prowadzi do powszechnej marketyzacji. W konsekwencji dobra, którym z punktu widzenia etyki i sprawiedliwości społecznej nie można nadać ceny, np. życie – ujmowane są jako problemy finansowe. Także państwo i jednostki administracji publicznej przeobrażane są zgodnie z logiką przedsiębiorstwa. Powszechna marketyzacja jest sprzeczna z perspektywą uniwersalnych niepodzielnych praw człowieka. W ujęciu nowych marksistów (Harvey, 2008) procesy te nazywane są nową formą akumulacji kapitału przez wywłaszczenie i utowarowienie pól działalności ludzkiej, takich jak edukacja czy ochrona zdrowia, które uprzednio nie były podporządkowane logice maksymalizacji zysków (zob. *neoliberalizm*).

Neoliberalizm

Od czasu wielkiego kryzysu z lat 30. po lata 70. ubiegłego wieku, w odniesieniu do krajów tzw. Zachodu panował konsensus dotyczący gospodarczej i społecznej polityki państwa, który zakładał, iż państwo powinno zapobiegać kryzysom, stymulować rozwój gospodarczy i zapewniać redystrybucję dochodów. W latach 70. szereg gospodarczych przemian sprawił, iż oparte na keynesizmie teorie (zob. *keynesizm*) straciły swoją skuteczność polityczną. Polityczny wpływ zaczęły natomiast zyskiwać teorie monetaryzmu (sterowanie gospodarką za pomocą regulacji dopływu pieniądza), teorii racjonalnych oczekiwań, ekonomii podaży (stymulacja gospodarki przez działania na wzrost produkcji i usług oraz wspieranie przedsiębiorstw – w przeciwieństwie do keynsofskiego sterowania gospodarką przez oddziaływania na popyt na dobra i usługi, np. przez wzrost zatrudnienia i dochodów ludności). Powstały nowe teorie

zarządzania zasobami i instytucjami publicznym w oparciu o prawa własności, ekonomiczną efektywność, alokację odpowiedzialności (zob. *nowe publiczne zarządzanie*). Ta nowa ideologia czy paradygmat zarządzania nazywany jest neoliberalizmem. Neoliberalizm opiera się na siatce pojęciowej z ekonomii neoklasycznej (zob. *basto*) i utilitarnym liberalizmie.

Nowy pakiet reguł neoliberalnego ekonomicznego zarządzania (*governance*) wprowadzany od lat 1970. zawiera nastawienia na: (i) przywrócenie dyscypliny fiskalnej i sterowanie jednostkami i firmami przez bodźce finansowe (ściągłości podatków, poszerzenia bazy podatkowej poprzez wzrost podatków od konsumpcji i objęcie podatkami czy akcyzą nowych form aktywności, i zarazem zmniejszania stopy podatków od dochodów). (ii) redukcję wydatków budżetowych w tzw. sektorach społecznych (np. na zdrowie, edukację, także na kulturę), (iii) prywatyzacja własności państwowej (iv) politykę anty-inflacyjną (v) założenie, iż rynek określa wartość, wyznacza kursy walut i determinuje stopy procentowe (de facto banki centralne) (vi) liberalizację handlu i zniesienie ograniczeń dla inwestycji zagranicznych, zniesienie ochrony krajowego inwestora czy przedsiębiorcy (vii) ochronę i nadrzędną rolę praw własności (viii) deregulację, czyli znoszenie ograniczeń dla działalności firm, w tym np. przez zmiany w prawie pracy chroniące pracowników.

Jedną z wykładni tego modelu zarządzania był tzw. **konsensus waszyngtoński**, czyli sformułowany w 1989 roku w artykule napisanym przez Johna Williamsona pakiet reform odnoszący się do krajów Ameryki Południowej, który został upowszechniony jako nowy paradygmat zarządzania przez mające siedzibę w Waszyngtonie organizacje, takie jak Grupa Banku Światowego, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Departament Skarbu USA. W Europie neoliberalizm był wprowadzony przez Traktat z Maastricht i projekt wspólnego rynku zawarty w Jednolitym Akcie Europejskim (*Single European Act*). Od wdrożenia tego pakietu polityk instytucje te uzależniały restrukturyzację długu krajów rozwijających się czy warunki akcesji do EU. Po 'pulapecie kredytowej' kolejnym narzędziem wdrażania stała się regulacja handlu międzynarodowego, koszt dostępu do rynków zbytu i do inwestycji zagranicznych, a super-strukturą koordynująca ten proces stała się Światowa Organizacja Handlu (WTO) funkcjonująca w ramach tzw. *Coherence Agreement*, z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Grupą Banku Światowego. Model 'konsensusu waszyngtońskiego' wdrażany był podczas polskiej transformacji ustrojowej, a główny pakiet reform strukturalnych ze stycznia 1990 roku, znany w Polsce jako tzw. plan Balcerowicza, był de facto przygotowany przez ekspertów Banku Światowego.

W latach 2000. powstał tzw. konsensus waszyngtoński II, gdzie kładziono nacisk na wdrażane za pomocą zmian prawa reformy instytucjonalne (gdzie modelem funkcjonowania instytucji i usług publicznych czyniono rynek i przedsiębiorstwo). Wdrażanie neoliberalnych reform mocą prawa Stephen Gill nazywa konstytucyjnym neoliberalizmem (Gill i Bakker, 2003). W kolejnym etapie waszyngtońskiego konsensusu główną rolę odgrywały dalsza prywatyzacja państwa (sektorów społecznych), reforma prawa oraz rozwój kapitału ludzkiego, w tym przeciwdziałanie formalnej dyskryminacji kobiet.

O ile w odniesieniu do krajów rozwijających neoliberalne reformy dały się poznać pod nazwą programów strukturalnego dostosowania czy konsensusu waszyngtońskiego, w krajach postsocjalistycznych wdrażane były pod nazwą transformacji czy przejścia 'od planu do rynku', czy w imię harmonizacji i akcesji do UE. Z kolei w gospodarkach tzw. zaawansowanego kapitalizmu, gdzie reformy te są wdrażane od lat 1970. w ostatniej dekadzie odbywają się one pod hasłem restrukturyzacji czy dostosowania do globalnej konkurencji. Reformy te były wdrażane w starciu i interakcji z lokalnymi instytucjami, w specyficznych kontekstach, stąd w praktyce powstawały różne wersje neoliberalizmu.

Krytyki neoliberalizmu (zaawansowanego liberalizmu) wywodzą się z tradycji zakorzenionego społecznie liberalizmu i dyskursu uniwersalnych i niepodzielnych praw człowieka, z nowego marksizmu, który ujmuje neoliberalizm jako ideologię finansowego kapitalizmu (David Harvey,

2008, Gérard Duménil i Dominique Lévy (2004), z francuskiej szkoły ekonomicznej inspirowanej teoriami Marksa tzw. teorii regulacji (zmiana norm i metod zarządzania czy regulacji gospodarki powiązana jest ze zmianami w formach akumulacji kapitału – (Michel Piore i Charles Sabel, 1984, Andre Lipietz, 1987), czy z tradycji foucaultowskiej (Michel Foucault, 2004, Nicholas Rose, 1992, 1999, Thomas Lemke, 2001, Graham Burchell, Colin Gordon, Peter Miller, 1992, Andrew Barry, Thomas Osborne, Nikolas Rose, 1996), która zwraca uwagę na dyskursywne metody (neoliberalna polityka prawdy) i społeczno-polityczne konsekwencje objęcia racjonalnością ekonomiczną wszystkich domen życia tak jednostek, jak i całego społeczeństwa i przeobrażanie ich zgodnie z logiką przedsiębiorstwa (*zob. marketyzacja*). Foucault i teoretycy idący jego śladem podkreślają, iż wraz ze zmianami w rządzeniu następuje przeobrażenie podmiotowości (resubiektywizacja) i wzajemne dostosowanie jednostek ludzkich i form akumulacji kapitału. Z tego punktu widzenia neoliberalizm to nie tylko polityka monetarna i fiskalna. Strategicznym elementem projektu neoliberalnego jest tworzenie kalkulacyjnych, przedsiębiorczych, elastycznych, odpowiedzialnych za siebie podmiotów, uodpowiedzialnianych do życia na prywatną subskrypcję. Solidarność społeczna czy rola państwa w redystrybucji dochodów i zabezpieczaniu potrzeb społecznych stają się wówczas zbędne, a kapitał można przekierowywać na korzystniejsze z punktu widzenia stopy zysku inwestycje. Kluczowy jest tu podział na jednostki użyteczne (dysponujące siłą nabywczą czy przyczyniające się do pomnażania zysków firm czy dochodów państwa) i jednostki nieużyteczne (ludzkie odpady w ujęciu Zygmunta Baumana).

Historycznie, neoliberalizm wywodzi się z dyskusji wśród liberalnych ekonomistów, którym zależało na przywróceniu gospodarki leseferystycznej, jakie miały miejsce w latach 1930. (m. in. kolokwium Waltera Lipmanna w 1937 roku w Paryżu), gdzie nowemu projektowi nadano nazwę neoliberalizmu. Twórcami koncepcji *Wirtschaftsordnung* - rynkowego porządku społecznego byli austriacy (wśród nich Hayek) i niemieccy ekonomiści, ordo-liberałowie, związani z uniwersytetem we Fryburgu (tzw. szkoła fryburska, w odróżnieniu od teorii krytycznej ze szkoły frankfurckiej) i pismem *Ordo*, które zaczęli swoje prace teoretyczne w latach 20. ubiegłego wieku. Uważali oni, że doskonała konkurencja i mechanizm rynkowy funkcjonują w niedostatecznym stopniu, co jest przyczyną kryzysów politycznych i ekonomicznych. Rynek należy zatem wdrażać, poprzez tworzenie instytucji sprzyjających jego funkcjonowaniu. Rynek wdrażany powinien być wprowadzany przez polityczno-instytucjonalne zmiany, których dokonuje państwo. Taki 'konstruktywistyczny' model społecznej gospodarki rynkowej wprowadzano w Niemczech po II wojnie światowej. W Stanach Zjednoczonych pod wpływem emigrantów z Niemiec rozwijał się inny nurt neoliberalizmu, związany z teoriami monetaryzmu oraz z poszerzeniem analizy ekonomicznej na nowe obszary, którym dotychczas ekonomiści się nie zajmowali. Neoliberalni ekonomiści ze szkoły w Chicago, w tym Gary Becker, zastosowali model przedsiębiorstwa i koncepcje z ekonomii neoklasycznej jako narzędzia do analizy i zarządzania obszarami, które uprzednio uznawano jako funkcjonujące poza rynkiem, jak rodzina, gospodarstwo domowe, rasizm, administracja publiczna, prawodawstwo, edukacja (*zob. marketyzacja i nowe publiczne zarządzanie*). Michel Foucault w wykładach z 1979 roku na temat genealogii liberalizmu nazwał proces wdrażania rynku porządkiem jurydyczno-ekonomicznym, czy permanentnym trybunałem ekonomicznym, który wymaga nieustannego dostosowania i przeobrażania instytucji społecznej, jednostek i grup ludzi zgodnie z normami rynkowymi. Foucault przeanalizował, jak teorie kapitału ludzkiego i przeobrażenia w normach i treściach prawodawstwa polegały na poddaniu tych dziedzin logice przedsiębiorstwa (*zob. marketyzacja*).

David Harvey (2008) i inni współcześni marksiści podkreślają, iż neoliberalizm jest odpowiedzią na kryzys w rentowności kapitału, zapewnia restaurację władzy klasowej i redystrybucję dochodów od biednych do bogatych, od państwa do nielicznych jednostek; akumulacja przebiega poprzez wywłaszczanie i utowarowienie wszystkich dóbr wspólnych i domen życia społecznego. Odbyna się to przez otwarcie nowych pól akumulacji kapitału w obszarach o których uprzednio

sądzone, że nie powinny kierować się rachunkiem zysków (ubezpieczenia społeczne, opieka zdrowotna, edukacja, administracja publiczna).

Zarówno społeczni liberalowie, fukotyści, jak i współcześni marksiści podkreślają autorytaryzm w narzucaniu porządku rynkowego czy nieliberalność neoliberalizmu jako jego nieodzowne elementy. Znaczny udział we wprowadzaniu nowego rynkowego porządku miały neoliberalne sieci perswazji i retoryka kamuflująca go jako projekt, który zredukuje ubóstwo, zwiększy dochody i poprawi warunki życia na całym świecie. Toteż przedmiotem krytyki jest zarówno dekonstrukcja retoryki neoliberalizmu (polityki prawdy, czy neoliberalnych legend o tym, że 'wolny rynek' rozwiąże wszystkie problemy społeczne i polityczne, a fala globalizacji czy transformacja podniesie wszystkie łódki) jak i jego skutki społeczne i instytucjonalne. Wszystkie te szkoły podkreślają rolę i uprzywilejowanie sektora finansowego, finansjeryzację rządzenia (Harvey, 2008) czy finansjalizację do poziomu życia codziennego (Martin, 2002).

Podobnie jak w okresie socjalizmu państwowego, nie ma rozgraniczenia między państwem i rynkiem. Państwo z jednej strony urynkawia siebie, a z drugiej poddaje utowarowieniu i marketyzacji jednostki i instytucje. Jednostka jest zasobem ludzkim, który ma przede wszystkim wartość ekonomiczną. Społeczeństwo obywatelskie to zbiór przedsiębiorczych, odpowiedzialnych za siebie jednostek, inwestujących w siebie jak w formę kapitału i czerpiących dochody z wiedzy, nabytych umiejętności czy cech odziedziczonych. Ruchy społeczne zastąpione są kategorią organizacji pozarządowych, które zorganizowane są zgodnie z modelem przedsiębiorstwa (zarząd, rada), reprezentują np. kobiety jako grupę interesu; misja i odpowiedzialność społeczna zostaje zastąpiona odpowiedzialnością wobec fundatorów, którzy mają efektywny wpływ na programy i działalność NGOs poprzez to co, a czego nie finansują. Jednocześnie, obywatele i obywatelki rekategoryzowani są pod kątem ekonomicznej użyteczności i zdolności do generowania zysków dla firm i państwa (podatki), a polityka społeczna przerzuca odpowiedzialność za zdrowie, ubezpieczenia od utraty zdrowia czy braku zdolności do pracy na jednostki. W większości krajów neoliberalne zarządzanie było wprowadzane przy współpracy konserwatystów i liberalów, jak i pod naciskiem międzynarodowych instytucji finansowych. Projekty takie jak trzecia droga Tony Blair'a były produktem konkurencji między konserwatystami i partiami socjaldemokratycznymi o to, kto i jak będzie wdrażał projekt neoliberalny. Według Davida Harveya (2008) neokonserwatyzm i powrót do ideologii nacjonalistycznych jest odpowiedzią na spowodowany przez neoliberalizm rozpad społeczeństwa i solidarności społecznej. Podobnie jak feministki, wielu krytyków pokazuje, że skutkiem neoliberalnego zarządzania jest pozostawienie licznych zbędnych dla rynku ludzi samym sobie, a jednocześnie poddanie ich wielorakim formom kontroli. (Zob. Zygmunt Bauman o ludziach odpadach, Joao Biehl o porzuceniu społecznym).

Neoliberalizm podzielił i przeobraził warunki działania, teorie i strategie ruchu feministycznego. Jego główną wykładnią stał się obecnie tzw. *gender mainstreaming*. W drugiej połowie lat 1990. dyskurs *gender mainstreaming* dotyczył włączenia praw kobiet i bezpłatnej pracy kobiet (gospodarka opiekuńcza) w pole widzenia ekonomii. Wejście w pole relacji i negocjacje z instytucjami ponadnarodowymi i państwowymi przetworzyło *gender mainstreaming* w dyskurs o formalnych numerycznych kalkulacjach równości. Przeobrażona została siatka pojęciowa, z ramy praw człowieka w ekonomiczną ramę dyskryminacji, z pola widzenia zniknęły korelacje między różnicami płciowymi, ekonomicznymi i rasowymi, umocnił się esencjalizm, kobiety ujęto jako uniwersalną grupę interesu, a feminizm jako zbiór NGOs, reprezentujących ten interes, które konkurują i współpracują na rynku politycznym z innymi grupami interesu. W ten sposób w polu kolidujących, ścierających się czy wspierających nawzajem dyskursów o państwie, rynku, feminizmie i o kobietach powstał feminizm neoliberalny.

Z kolei inne feministki krytykują neoliberalne zarządzania za erozję praw kobiet i praw człowieka, wzrost nierówności i ubóstwa, za przerzucanie kosztów reprodukcji społecznej (utrzymanie dzieci, zdrowie, ubezpieczenia społeczne, edukacja) na gospodarstwa domowe i kobiety,

szczególnie w związku z ograniczaniem wydatków społecznych z budżetu, deregulacją prawa pracy i uelastycznieniem rynku pracy, za intensyfikację ucisku i włączanie kobiet na nierównych zasadach, jako niżej płatnych pracowniczek, na równi wyzyskiwanych z mężczyznami na rynku pracy, a de facto wyzyskiwanych podwójnie, ponieważ kobiety funkcjonują zarówno jako tańsza siła robocza, jak i jako bezpłatna siła reprodukcyjna. Ikoną neoliberalizmu jest przedsiębiorcza, elastyczna, zdolna do konkurencji z innymi, ofiarna pracowniczka, mikro-bizneswoman i supermatka, która utrzymuje siebie i wychowuje dzieci na prywatny rachunek.

Nowe publiczne zarządzanie - wykorzystanie teorii racjonalnego wyboru (zob. hasło) i mechanizmu rynkowego z ekonomii neoklasycznej, oraz elementów ekonomii instytucjonalnej do teorii zarządzania administracją publiczną i tzw. sektorami społecznymi (ochrona zdrowia, rynek pracy, edukacja, ubezpieczenia społeczne, kultura). Teoria ta włącza dobra wspólne do siatki pojęciowej ekonomii, przeformułowuje je jako dobra publiczne, ujmując je jako towary i zajmuje się zasadami organizacji rynku na dobra publiczne. Instytucje publiczne, np. szpitale, uniwersytety, szkoły reorganizowane są jako przedsiębiorstwa (zob. *marketyzacja*). Nowe publiczne zarządzanie albo jest „ślepe na płeć”, to znaczy nie dostrzega zróżnicowania podmiotów pod kątem płci (jak i klasy czy rasy), nie dostrzega patriarchalnych uwarunkowań instytucji społecznych (takich jak państwo, prawo, rynek, szkoła) zakładając ich neutralność, albo ‘widzi’ kobiety pod kątem formalnej, statystycznie kalkulowanej równości, gdzie wzorcem jest mężczyzna, a kobiety funkcjonują jako ‘mężczyzna z macicą’, tzn. wykonują te same obowiązki w pracy zawodowej, a dodatkowo spoczywa na nich obowiązek niewynagradzanej macierzyńskiej opieki. Poddanie domen społecznych, takich jak edukacja, opieka zdrowotna, zabezpieczenie w starszym wieku wymogom rynku oznacza, że de facto opieka czy reprodukcja społeczna jest przenoszona do gospodarstw domowych, gdzie staje się obowiązkiem kobiet. O ile zamożniejsze kobiety mogą kupować opiekuńczą i reprodukcyjną pracę innych kobiet, taki paradygmat zarządzania państwem, polityką społeczną, etc., sprawia, że największe ciężary w reprodukcji społecznej ponoszą ludzie, a przede wszystkim kobiety z gospodarstw niskodochodowych. Legitymizowane i utrwalone są podziały na ludzi użytecznych i nieużytecznych ekonomicznie.

Mechanizm rynkowy w ekonomii neoklasycznej i ‘stylizowany’ albo idealny model rynku w neoliberalnym zarządzaniu. Wiedza, w tym wiedza ekonomiczna i siatka pojęciowa ekonomii neoklasycznej, w tym pojęcie mechanizmu rynkowego są konstruowane historycznie i społecznie (przez ludzi i przez język). Tzw. wolny rynek nie istnieje w rzeczywistości, pojęcie jest konstruowanym dyskursywnie ‘faktem społecznym’. Ekonomiści neoklasycyści uważają, iż produkują neutralną pod względem wartości, obiektywną, techniczną wiedzę naukową i odkrywają prawa, które rządzą mechanizmem rynkowym, podobnie jak prawa natury. Nie przyjmują do wiadomości, że ich wiedza jest historycznie i społecznie usytuowana. Ekonomia, analogicznie jak każda inna dziedzina czy rodzaj wiedzy jest konstruowana społecznie, produkowana, a nie odkrywana (Foucault, 2008, Latour, 1987), zob. także Beneria (2007). Mechanizm rynkowy nie pochodzi od Boga, nie wywodzi się z prawa naturalnego, ani nie jest analogiczny z prawami fizyki czy prawami doboru naturalnego.

Pojęcie mechanizmu rynkowego jest ściśle związane z pojęciem postępu. W XVIII wieku Adam Smith i inni ekonomiści opisywali rynek czerpiąc przy tym analogie z fizyki Newtona. Tak jak system słoneczny funkcjonował w oparciu o prawa ciążenia, rynek samoregulował się poprzez prawo własnego interesu, pisze prof. Robert Nelson w konstruktywistycznej historii ekonomii (1996, 2001). W drugiej połowie XIX wieku teorie naturalnego wyboru Darwina wpłynęły na ‘odkrycie’ konkurencji między firmami jako głównego czynnika regulującego rynek. W latach 30. ubiegłego wieku Friedrich von Hayek opisał rynek jako doskonały mechanizm koordynacji informacji w działalności gospodarczej. Koncepcją ‘mechanizmu rynkowego’ posługiwali się

Oskar Lange (socjalizm rynkowy) i John Maynard Keynes, który zaproponował program inżynierii rynkowej, czyli wpływanie na ten mechanizm poprzez manipulacje po stronie popytu (zob. hasła keynesizm, polityka makroekonomiczna). Po drugiej wojnie światowej doświadczenia i wiedza związana z koordynacją zaopatrzenia i organizacją operacji wojskowych przeniesiona została na amerykańskie uniwersytety, co dało impuls do rozwoju nowych teorii zarządzania biznesem i gospodarką. Upowszechnione zostało przeświadczenie iż rynkiem można sterować za pomocą nauki, a konkretnie teorii systemów. Nauki ekonomiczne zajęły uprzywilejowaną rolę w zarządzaniu państwem. Takie założenie sterowalności rynkiem czy gospodarką centralnie planowaną podzielali ekonomiści z krajów socjalistycznych i kapitalistycznych, różniąc się jednocześnie poglądami na temat tego jak to robić. Obecnie mechanizm rynkowy ujmowany jest jako autopoietyczna (samoregulująca się), cybernetyczno-organiczna maszyna i jako doskonały model koordynacji wszystkich form ludzkiej działalności. Takie podejście upowszechniają ekonomiści neoliberalni (szkoła z Chicago), którzy uogólnili koncepcje mechanizmu rynkowego z ekonomii neoklasycznej na zarządzanie państwem i jednostkami.

W ekonomii neoklasycznej rynek rozumiany jest jako mechanizm wymiany (handlu) zorganizowany na zasadzie popytu i podaży, który po spełnieniu określonych warunków osiąga stan równowagi i zapewnia optymalną alokację zasobów i ich efektywne wykorzystanie (zob. *doskonała konkurencja*). Zakładana jest relatywna rzadkość zasobów (zob. *rzadkość*) – przy czym przyjmuje się, że każdy handlujący podmiot jest wyposażony w zasoby (co nie pozwala na analizę nierówności w wyjściowym wyposażeniu w zasoby, między innymi z uwagi na pleć). Podmioty gospodarcze podejmują decyzje na zasadzie racjonalnego wyboru, kierując się własnymi preferencjami i maksymalizacją użyteczności bądź zysku. Zakłada się nieskończoność potrzeb konsumentów. Porównanie jakości, użyteczności różnych dóbr i ich wzajemna współzależność nie wchodzi w skład parametrów konstruowanych modeli mechanizmu rynkowego. Ceny spełniają rolę sygnałów informacyjnych, które określają wartość rynkową towarów i nakładów, a każdy towar czy wkład do produkcji można zastąpić innym (*substitutability*).

Rynki powinna cechować doskonała konkurencja (zob. *baśń*). Jeśli ceny nieprawidłowo odzwierciedlają zbiorowe i indywidualne preferencje podmiotów ekonomicznych, czy koszty wkładów nieprawidłowo odzwierciedlają marginalny koszt produkcji (zob. efektywność) to dla ekonomistów neoklasycznych oznacza, że mamy do czynienia z niedoskonałością mechanizmu rynkowego (*market failure*). W tej sytuacji politycy będą się zajmować usuwaniem zakłóceń mechanizmu rynkowego (*market distortions*), co w praktyce sprowadza się np. do polityki antymonopolistycznej czy znoszenia cel i innych barier dla handlu. Na tych zasadach opierają się między innymi międzynarodowe układy negocjowane w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). Między innymi dlatego, że wyjściowe różnice w wyposażeniu w zasoby nie są brane pod uwagę także między krajami, porozumienia te uprzywilejowują kraje rozwinięte i wielkie międzynarodowe podmioty ekonomiczne (zob. globalizacja).

Ze „stylizowanym” modelem rynku wiąże się przeświadczenie, że model mechanizmu rynkowego funkcjonuje jako doskonały mechanizm koordynacji, swoiste perpetuum mobile, machina społeczna, która, wdraża, autoreguje i reprodukuje polityczno-ekonomiczny porządek (zob. neoliberalizm).

Feministyczne krytyczki idealnego (stylizowanego) modelu rynku, kwestionują neutralność i obiektywność wiedzy ekonomicznej i pokazują, że doskonale konkurencyjne rynki nie istnieją w rzeczywistości. Ceny nie są w stanie odzwierciedlić rzeczywistej wartości wszystkich rodzajów dóbr dla ludzi. Rynki nie mogą funkcjonować bez (niewynagradzanego) wkładu pracy głównie kobiet w reprodukcję ludzi, a także bez wykorzystania zasobów przyrody (nieodpłatnie, bo doraźna wartość rynkowa nie odzwierciedla kosztów bezpowrotnie zniszczonego środowiska, a także przetrza koszty korzystania z zasobów środowiska z firm na obecne i następne pokolenia). Decyzje nie są podejmowane na zasadzie racjonalnego wyboru i idealnego dostępu do informacji, ale także przez „niedoskonałe racjonalne podmioty”, przy pewnym zakresie

niepewności i niemożliwości określenia wszystkich skutków. Ludzie kierują się skalą wartości, altruizmem, czy dobrem wspólnym, a nie tylko własnym interesem i maksymalizacją użyteczności (podkreślał to swego czasu już Adam Smith.). Kredyty i wszechobecna perswazyjna reklama, która mobilizuje emocje przęga ludzi do maksymalizacji zysków. Funkcjonowanie rynków zależy od instytucji społecznych (norm kulturowych, prawa, wiedzy, form organizacji).

W feministycznej krytyce ekonomicznego redukcjonizmu neoklasycznej ekonomii i dogmatycznego wdrażanie ideału rynkowego, zaawansowany liberalizm (neoliberalizm) określany jest jako fundamentalizm rynkowy. Radykalna feministyczna ekonomia podkreśla, iż dobra wspólne i tzw. sektory społeczne nie powinny być ujmowane jako formy rynkowe. (Young, 2001, Taylor, 2001, Elson, 1994). Postulowana jest redefinicja polityczno-konceptualnych założeń ekonomii z punktu widzenia zabezpieczania potrzeb (Donath, 2000). Diane Elson (1996) stawia postulat socjalizacji rynków.

Podatki - System podatkowy jest definiowany jako zestaw podatków obciążających określone dobra. Systemy te obejmują szeroki zakres podatków takich, jak podatki dochodowe od osób fizycznych i prawnych, podatek od wynagrodzeń, od produktów i usług, handlu zagranicznego, bogactwa, darowizn, czy spadków. Ponieważ rząd może uezierać taką samą sumę przychodów podatkowych przy wykorzystaniu różnych systemów, teoria ekonomii podkreśla, iż system taki powinien być efektywny i sprawiedliwy (w sensie ekonomicznym równy dla wszystkich). Efektywny system podatkowy tradycyjnie definiowany jest jako taki, który minimalizuje zakłócenia procesów podejmowania decyzji ekonomicznych, a w związku z tym alokacji rzadkich zasobów. Kiedy podmioty ekonomiczne (takie jak konsumenci, producenci, czy pracownicy) zmieniają swoje zachowanie pod wpływem nałożonych podatków – kupując np. mniej produktów opodatkowanych, bądź pracując mniej godzin ze względu na obciążenia podatkowe - podatek postrzegany jest jako „zakłócający” zachowanie ekonomiczne i w konsekwencji proces alokacji.

W neoklasycznej ekonomii system podatkowy jest uważany za sprawiedliwy, jeżeli jest równy poziomo i pionowo. Równość pozioma jest osiągnana, jeżeli pojedyncze podmioty posiadające taką samą zdolność ekonomiczną (np. dochód) płacą takie same podatki rocznie. Dlatego też, jeżeli dwie osoby posiadające taki sam dochód płacą różne podatki, ze względu na różne źródła tego dochodu, równość pozioma jest zachwiana. Równość pionowa jest osiągnana, jeżeli podmioty ekonomiczne posiadające różną zdolność do płacenia płacą różne podatki - tzn. osoby posiadające wyższe dochody powinny płacić wyższe podatki od osób z niższymi dochodami. Ta równość powoduje jednak pewne kontrowersje, takie jak o ile wyższe podatki mają płacić podatnicy o wyższych dochodach. Podstawowe pytanie, które pojawia się przy tej okazji dotyczy liniowości bądź progresywności obciążeń podatkowych oraz wysokości stóp i progów podatkowych. W takich argumentach brana jest pod uwagę równość tylko w odniesieniu do podatków od dochodów, co uprzywilejowuje grupy z wysokimi dochodami. Jeśli brać pod uwagę wszystkie obciążenia podatkowe razem, w tym także podatek od konsumpcji (VAT), to okazuje się, że grupy nisko-dochodowe są bardziej obciążone podatkami, gdyż przeznaczają większość, jeśli nie całość, swoich dochodów na konsumpcję, która jest opodatkowana. Analogicznie, wielkie firmy ponadnarodowe uzyskują zwolnienia od podatków (wakacje podatkowe), mają większe pole do manewru w kwestiach księgowania swoich przychodów i rozliczania wewnętrznych transakcji między oddziałami czy spółkami córkami w różnych krajach, które są dla nich najkorzystniejsze z punktu widzenia obciążeń podatkowych. Natomiast małe, lokalne firmy czy osoby samozatrudnione nie mają takich możliwości. Te argumenty nie mieszczą się w ramach pojęcia sprawiedliwości podatkowej w ekonomii neoklasycznej.

Ekonomistki (Elson, 2007, Stotsky, 2007) wskazują, że w systemy podatkowe wpisane są uprzedzenia dotyczące płci. Natura tych uprzedzeń różnić się będzie w zależności od rodzaju

podatku. Bardziej prawdopodobne jest, że uprzedzenie to wystąpi wtedy, gdy zobowiązanie podatkowe jest oparte na dochodzie lub bogactwie osób fizycznych, niż gdy opodatkowana jest osoba prawna, czy też sprzedaż lub zakup produktów i usług, ale tu należy dodać, że gdy ciężar obciążeń podatkowych przesuwa się na podatki od usług i towarów (VAT), to największą część dochodów przekazują państwu w formie podatków grupy nisko- i średniodochodowe, które wydają całość swoich dochodów na bieżące potrzeby i od wszystkich wydatków płacą VAT. Uprzedzenie w zakresie płci może także wystąpić w powiązaniach pomiędzy płaceniem podatków a otrzymywaniem świadczeń z programów ubezpieczeń społecznych.

Uprzedzenie dotyczące płci może przybrać formę jawną lub ukrytą. Formy jawne są to specyficzne warunki prawne czy też regulacje, które definiują i traktują mężczyzn i kobiety odmiennie. Formy niejawne to klauzule prawne, czy też regulacje, które z powodu typowych społecznych układów i zachowań ekonomicznych, prowadzą do różnych konsekwencji dla różnych płci. Względnie łatwo jest rozpoznać uprzedzenia jawne, ponieważ w dużym stopniu zależą one od języka używanego w kodeksach i regulacjach podatkowych. Zdecydowanie trudniej zidentyfikować niejawne uprzedzenia na temat płci, ponieważ w przeważającej mierze zależą one od sądów wartościujących dotyczących pożądanых zachowań społecznych i ekonomicznych. Systemy wartości są historycznie i kulturowo uwaunkowane.

Jawna dyskryminacja ze względu na płeć może w kodeksie podatkowym przyjąć kilka form. Można ją znaleźć, między innymi, w regulach dotyczących alokacji wspólnego przychodu (takiego jak dochody pozapłacowe, czy dochody ze wspólnie prowadzonego biznesu rodzinnego), alokacji ulg podatkowych, odliczeń, czy innego typu preferencji, jak również w ustalonych stopach podatkowych, odpowiedzialności za wypełnienie dokumentów podatkowych, czy odpowiedzialności za opłacanie podatku. Dyskryminacja niejawna może być uchwycona w najprostszy sposób w podatku dochodowym od osób fizycznych, ponieważ ten typ podatku bezpośrednio wpływa na podaż pracy i inne zachowania.

Ekonomistki feministyczne podkreślają również, że wiele aspektów systemów podatkowych nie jest ani równych ani sprawiedliwych. Kwestionują tradycyjny pogląd na równość poziomą, sugerując że na politykę podatkową silnie wpływa patriarchalna interpretacja pojęcia „równy” oraz definicja podstawowej jednostki podlegającej opodatkowaniu. Ta ostatnia rozwinęła się w czasie dominacji gospodarstwa domowego posiadającego jeden dochód, gdzie za głowę gospodarstwa uważano mężczyznę, który pracował poza gospodarstwem domowym i za swoją pracę otrzymywał płacę rynkową, a kobieta pracowała na rzecz rodziny. W wyniku tego współczesny system podatkowy dyskryminuje gospodarstwa domowe, w których pracują zawodowo zarówno kobieta, jak i mężczyzna. Wiele ekonomistek zwraca uwagę na to, jak niektóre aspekty polityki podatkowej generują wyższe koszty udziału w rynku pracy dla osób zamężnych i posiadających dzieci, zwłaszcza jeśli drugi dochód w rodzinie jest wyżej opodatkowany (jak w Niemczech), oraz gdy koszty zakupu na rynku towarów i usług uprzednio wytwarzanych w domu są obciążone wysokimi podatkami pośrednimi (Krug, 2003).

Wśród feministycznych propozycji reform polityki podatkowej można wymienić reformę podatku dochodowego. Podatek taki powinien być neutralny ze względu na rodzaj gospodarstwa domowego (pojedyncze osoby względem małżeństw, w tym także małżeństw jednopłciowych). Generalnie postuluje się nie zmienianie zasad opodatkowania, gdy pojedyncze osoby wchodzi w związki małżeńskie. Osiągnąć to można wprowadzając indywidualne rozliczanie osób w miejsce gospodarstw domowych. Inną propozycją jest opodatkowanie produkcji gospodarstwa domowego. W tym przypadku promowana byłaby równość pozioma w systemie podatkowym, polegająca na jednakowym opodatkowaniu gospodarstw o jednakowym poziomie dobrobytu ekonomicznego. Ekonomistki feministyczne podnoszą również kwestie odliczeń podatkowych na opiekę nad dziećmi, co mogłoby się przyczynić do zwiększonego zainteresowania kobiet pracą poza domem. Inną propozycją jest rozwiązanie kwestii tzw. podatku reprodukcyjnego. Chodzi tu o nieodpłatną pracę kobiet, którą wykonują na rzecz gospodarstwa domowego, która to praca

może być traktowana jako specyficzny podatek. Jako formę wynagrodzenia z wykonywanie dodatkowych obowiązków przez kobiety proponuje się zwolnienia z podatku grupy dóbr wykorzystywanych głównie przez kobiety do pracy opiekuńczej.

Polityka makroekonomiczna to zestaw strategii, zasad i reguł wprowadzanych przez rząd, których przedmiotem jest gospodarka narodowa jako całość. Celem polityki makroekonomicznej jest osiąganie niskiej inflacji, wysokiego wzrostu gospodarczego, wysokiego zatrudnienia i akceptowalnego poziomu deficytu bilansu płatniczego. Polityki wykorzystywane w polityce makroekonomicznej – fiskalna i monetarna – skonstruowane są w taki sposób, aby wpływać na zagregowany popyt i podaż.

Prowadzenie polityki makroekonomicznej rozpoczęło się wraz z teorią makroekonomii rozwiniętą przez Johna Maynarda Keynesa. W propozycji rozwiniętej przez Keynesa, głównym celem prowadzenia polityki makroekonomicznej jest osiągnięcie i utrzymanie pełnego zatrudnienia w gospodarce. *Ogólna teoria* Keynesa przyczyniła się do rozpoznania przez rządy państw potrzeby przejścia odpowiedzialności za kontrolowanie poziomu aktywności ekonomicznej. Polityka monetarna i fiskalna, a więc zmiany w poziomie stóp procentowych, poziomie przychodów i wydatków rządów miały być wykorzystane w celu osiągnięcia pełnego zatrudnienia.

Ekonomia keynesistowska zapoczątkowała makroekonomię opartą na analizie wielkich agregatów ekonomicznych. Odrzuciła teorię doskonałej konkurencji, a wraz z nią założenie, że gospodarka rynkowa funkcjonuje w warunkach ogólnej równowagi ekonomicznej przy pełnym wykorzystaniu wszystkich czynników produkcji (tzn. kapitału, ziemi i pracy). Uznała ona niski stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych, przymusowe bezrobocie i nierówny podział dochodów pomiędzy różne grupy ludności za nieuchronną konieczność wynikającą ze słabnącej skuteczności samoregulujących mechanizmów rynkowych. Na tej podstawie uzasadniła przekonująco konieczność ingerencji państwa w celu zwiększenia skłonności do inwestowania i do konsumowania i uznała, że dzięki temu możliwy będzie dalszy wzrost produkcji i likwidacja przymusowego bezrobocia.

Keynesistowskie podejście do polityki makroekonomicznej dominowało przez 30 lat po II wojnie światowej. Ekonomści neoklasycy zaadoptowali część teorii Keynesa, szczególnie dotyczącą roli polityki monetarnej i fiskalnej, przy czym przenieśli model rynku z mikroekonomii (mechanizm wymiany między kupującymi i sprzedającymi) na rynek w skali makro, co Paul Samuelson nazwał wielką syntezą w ekonomii. We wczesnych latach 80. XX wieku nastąpił zwrot polityki ekonomicznej w kierunku neoliberalnym, czy strony podaźowej, do czego przyczyniła się promocja tzw. konsensusu waszyngtońskiego (*zob. neoliberalizm*) oraz polityki prowadzonej przez rządy Margaret Thatcher i Ronalda Reagana. Polityka neoliberalna wzywa do liberalizacji, deregulacji, prywatyzacji i specjalizacji opartej o przewagę komparatywną.

Z punktu widzenia teorii neoklasycznej wszyscy uczestnicy rynku zawierają transakcje dobrowolnie. Gospodarka oparta na takich dobrowolnych kontraktach wg neoklasyków, nie może doświadczać żadnych długoterminowych problemów. Jeśli tak się nie dzieje, tzn. pojawiają się problemy długotrwale utrzymujących się deficytów budżetowych lub bilansu płatniczego, inflacja i bezrobocie, uważa się, że problemem jest prowadzenie złej polityki ekonomicznej przez państwo. Polityka ta jest definiowana jako interwencja państwa w gospodarkę, interwencja dokonana nie przez indywidualnych uczestników rynku, ale państwo, a więc podmiot działający w oparciu o przymus, a nie zawierający dobrowolne kontrakty. Skoro niedoskonałości rynku są wynikiem interwencji państwa jednoznaczna propozycja, mająca na celu uzdrowienie sytuacji jest obciążenie agregowanych wydatków publicznych i podaży pieniądza, w celu ograniczenia zagregowanego popytu, a więc usunięcie tzw. „zniekształceń” w informacji ekonomicznej otrzymywanej przez indywidualnych uczestników rynku. Polityka fiskalna prowadzona przez

zwolenników neoliberalnej wizji społeczeństwa ma na celu wprowadzenia ułatwień dla kapitału. Jeśli przykładowo problemem jest nieodpowiedni poziom przyrostu produkcji, receptą będzie w takich warunkach wprowadzenie ulg podatkowych dla kapitału. Jednak głównym mechanizmem wykorzystywanym w celu stabilizacji makro gospodarki jest podaż pieniądza i stopy procentowe – polityka monetarna. Przykładem wykorzystania tych instrumentów jest podniesienie stóp procentowych w warunkach inflacji, lecz to z kolei może przełożyć się na zwiększenie bezrobocia.

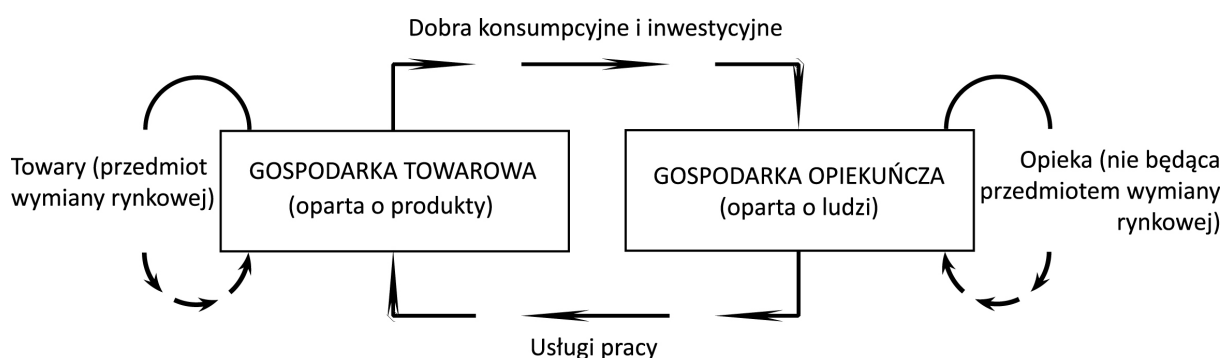
Ekonomistki feministyczne zwracają uwagę, że polityka ekonomiczna wpływa na relacje płci. Polityka propagująca liberalizację handlu, obniżenie poziomu ingerencji państwa w gospodarkę, a więc i wydatków państwowych oraz prywatyzację sektorów społecznych doprowadziła do zwiększonej marginalizacji kobiet oraz przyczyniła do gospodarstw domowych znaczną część kosztów reprodukcji społecznej. Prywatyzacja i cięcia budżetowe wpływają na dostępność usług takich jak edukacja, opieka zdrowotna, czy inne usługi, z których korzystają wszyscy obywatele, łącznie z najbiedniejszymi. Tym samym koszty społeczne (koszty reprodukcji, które wspólnie państwo opiekuńcze czy państwo socjalistyczne) przenoszone są na gospodarstwa domowe. Prywatyzacja i racjonalizacja produkcji oraz procesy takie jak restrukturyzacja i łączenie firm, dezindustrializacja (odprzemysłowanie), czy automatyzacja produkcji i nowe technologie często wiążą się ze wzrostem bezrobocia. Co za tym idzie, kurczą się budżety domowe, zwiększając ubóstwo. Ponadto wysoka stopa bezrobocia przyczynia się do obniżenia znaczenia pracy jako czynnika produkcji zwiększając znaczenie kapitału. Dwie podstawowe krytyki neoliberalnej polityki ekonomicznej dotyczą, po pierwsze, społecznych kosztów dostosowania oraz ich wymiaru *genderowego*, a po drugie zwraca się uwagę na nieefektywność tego typu polityki w długim okresie czasu. Ekonomistki feministyczne zwracają uwagę przede wszystkim na nierównomierną dystrybucję ciężaru ponoszenia kosztów społecznych przez różne klasy społeczne, ale także przez płcie czy grupy etniczne.

Praca reprodukcyjna, reprodukcja społeczna, gospodarka opiekuńcza - W tradycji ekonomii klasycznej oraz marksistowskiej istnieje podział na pracę produktywną (wykonywaną na podstawie stosunku pracy) i nieprodukcyjną (wykonywaną na rzecz gospodarstwa domowego). Podział ten dotyczy również wynagradzania za wykonywanie tych prac. Praca produktywna wykonywana jest odpłatnie, podczas, gdy praca na rzecz gospodarstwa domowego lub rolnego nieodpłatnie. Stawia to kobiety, które wykonują większość prac tzw. nieproduktywnych w sytuacji podporządkowania. Ogromny zakres czynności wykonywanych przez kobiety w gospodarstwie domowym traktowany jest jako „naturalny” - wynikający z ich ról macierzyńskich i rodzinnych. Określa się je na ogół jako obowiązki, a nie jako pracę na rzecz gospodarstwa domowego. Mężczyźni, szczególnie z grup o średnich i niskich dochodach także zajmują się niewynagradzaną pracą na rzecz gospodarstw domowych, w wymiarze od 30% do 40 % globalnej wartości tej pracy (Mădărin, 2004). Tu także ma miejsce tradycyjny płciowy podział tej pracy, np. zajęcia o charakterze technicznym przypisywane są mężczyznom. W podziale pracy wynagradzanej i niewynagradzanej, wynik pracy mężczyzn, czyli częściowo produkty wytworzone w celach wymiany, jest ważniejszy niż produkt wytworzony na cele reprodukcji, czyli wynik pracy kobiet.

Nieodpłatna praca kobiet, jak do tej pory, w Polsce ujmowana była praca bez wynagrodzenia, rzadko bywa postrzegana jako efekt istnienia reguł określających relacje kobiet i mężczyzn w życiu społecznym, bądź jako aktywność, dzięki której są zaspokajane potrzeby społeczne w szeroko rozumianej sferze usług czy wreszcie jako wkład kobiet do wartości dochodu narodowego. Pracę tzw. nieprodukcyjną można jednak przeliczyć na jednostki pieniężne, wyrażając w ten sposób jej wartość rynkową. Takich obliczeń dla Polski dokonała Beata Mikuta (2000) i stwierdziła, że wartość pracy domowej jest porównywalna z wielkością przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej oraz większa ona wartość dochodu narodowego brutto o około 23%. Dane GUS z 2005 r. określają wartość prac wykonywanych

przez niepracującą kobietę zajmującą się domem na ok. 1300 zł. Z kolei z danych ONZ wynika, iż nieopłacona praca domowa powiększa PKB różnych krajów średnio o 40% (ISO, 2006). Można zatem traktować nieodpłatną pracę wykonywaną przez kobiety na rzecz gospodarstw domowych, jako dobro publiczne, z którego korzysta makro-otoczenie w postaci odtworzonej siły roboczej.

W feministycznej krytyce ekonomii nieodpłatna praca domowa kobiet jest ujmowana jako praca reprodukcyjna czy opiekuńcza, czyli praca poświęcana na podtrzymanie i odtworzenie życia ludzi. Z uwagi na tradycyjny podział czasu, pracy i ról społecznych według płci tę pracę wykonują w przeważającej większości kobiety. Feministyczne ekonomistki, wśród nich Naila Kabeer (1998), Hillke Pietila (1997), Diane Elson (2004, 2007) czy Gita Sen (1999) podkreślają, iż nie jest to tylko kwestia waloryzacji bezpłatnej pracy i jakości życia kobiet, ale także kwestia reprodukcji społecznej i związków między rynkiem (gdzie organizowana jest produkcja dóbr i usług oraz reprodukcja kapitału) a gospodarstwami domowymi (gdzie odbywa się konsumpcja, jak i dokonywana jest reprodukcja kultury oraz podtrzymywana jest zdolność ludzi do pracy). Rynek nie może funkcjonować bez reprodukcyjnej i emocjonalnej pracy kobiet na rzecz biologicznej i kulturowej (socjalizacja) reprodukcji ludzi. Jak pisała w latach 70. Christine Delphy, praca reprodukcyjna (ciąża, poród, opieka) wpisuje się w ogólną ekonomię gospodarowania. Należy tu dodać, że także biologiczne uwarunkowania życia kobiet (ciąża i laktacja) są dodatkowym obciążeniem dla ciała kobiety. Toteż feministki (socjalistyczne czy materialistyczne) podkreślają, iż reprodukcja (ciąża, poród i laktacja) to także praca.



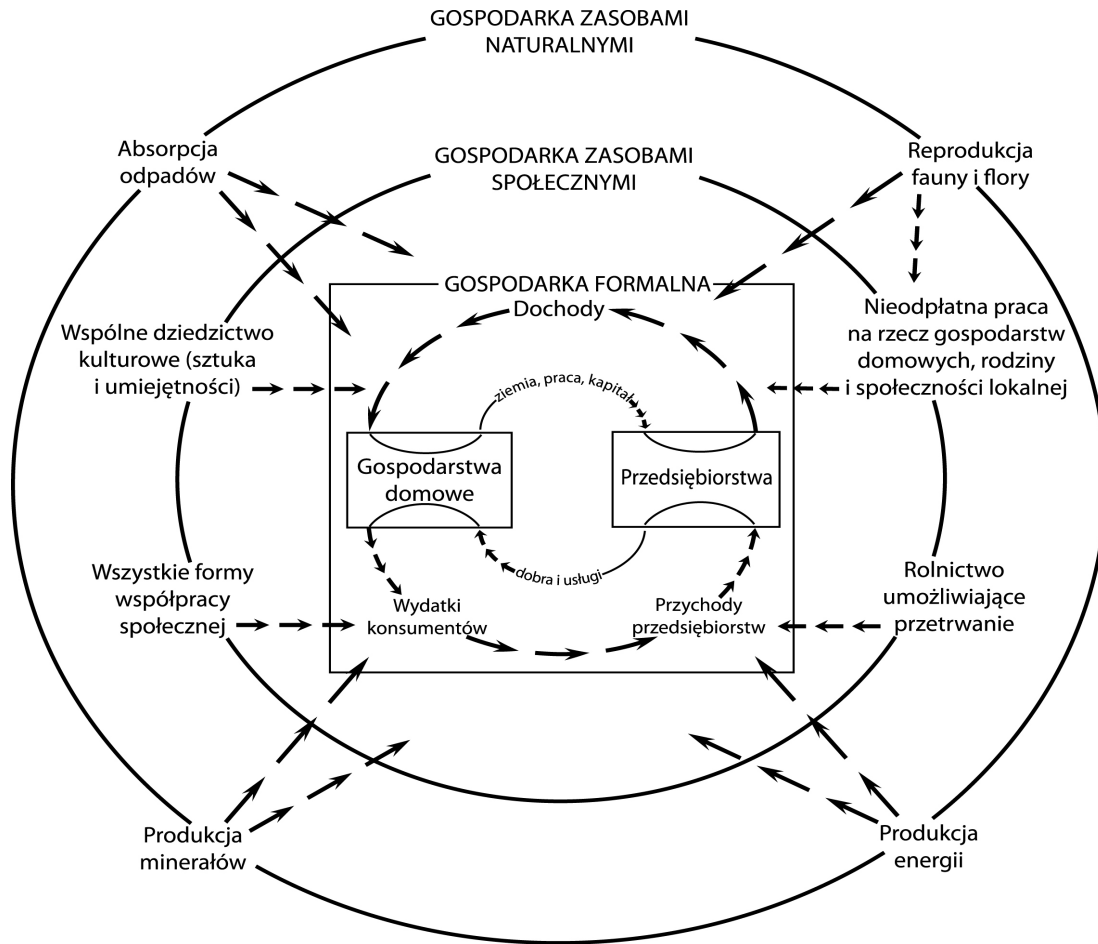
Rys. 2. Określony model rynku (zob. rys. 1) poszerzony o gospodarkę opiekuńczą (reprodukcyjną). Z Diane Elson, *Gospodarka Narodowa Oczami Kobiet*, w Ruyter van Steveninck i de Groot, 1998

Pojęcie reprodukcji społecznej odnosi się zarówno do biologicznej jak i społeczno-kulturowej i instytucjonalnej reprodukcji. Biologiczne i materialno-symboliczne procesy reprodukcji są osadzone w relacjach władzy. Reprodukacja odbywa się głównie w gospodarstwach domowych i zakłada heteronormatywną rodzinę, oraz podział pracy, władzy i zasobów gospodarstwa domowego w oparciu o płeć i wiek. Socjalizacja wpaja jednostkom tożsamości, wzory myślenia, normy społeczne, które podtrzymują (bądź transformują) panujący porządek ekonomiczny. *'Kapitalizm nie tylko wymaga od robotników, aby akceptowali i odgrywali swoje role w produkcji, ale także aby jednostki akceptowały hierarchiczny podział pracy i zróżnicowaną waloryzację różnych postaci pracy... Procesy socjalizacji zajmują centralne miejsce w reprodukcji ekonomicznego porządku'* (Peterson, 2003:81).

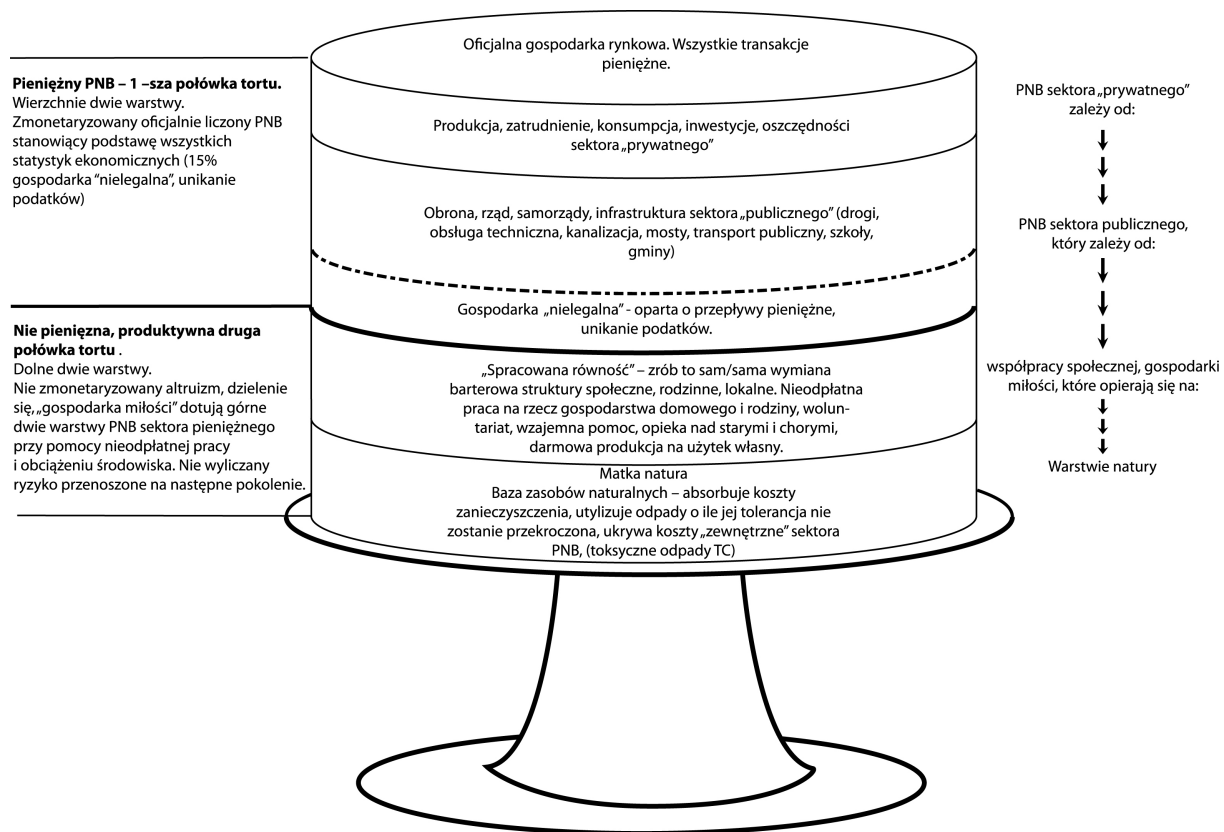
Ekonomistki feministyczne uwidaczniają związki między polityką społeczną i ekonomiczną państwa a poziomem i jakością życia w gospodarstwach domowych. Polityki formułowane na podstawie ekonomii keynesistowskiej lub ekonomii politycznej socjalizmu zakładały podział kosztów pracy reprodukcyjnej między państwo, a gospodarstwa domowe (np. powszechna opieka zdrowotna, ubezpieczenia społeczne, niskopłatna opieka przedszkolna, bezpłatna edukacja, niskopłatna opieka dla osób w starszym wieku, subsydiowane budownictwo mieszkaniowe dla niezamożnych grup). Natomiast polityki oparte na założeniach wywodzących się z teorii neoklasycznej ekonomii podaży, monetaryzmu, czy neoklasycznej ekonomiki gospodarstwa domowego przenoszą odpowiedzialność za reprodukcję i podtrzymanie życia ludzi na rodzinę jako jednostkę ekonomiczno-reprodukcyjną. Dla gospodarstw domowych oznacza to zwiększenie kosztów utrzymania rodziny, a konieczna praca albo jest wykonywana bezpłatnie w domu, albo potrzeby są zaspokajane w formie towarów i usług zakupywanych na rynku czy poprzez ekonomię nieformalną. Biorąc pod uwagę, iż jak wskazują badania budżetów czasu, za większość zajęć związanych z reprodukcją ludzi odpowiedzialne są kobiety, obciążenie takie oznacza pogorszenie ich jakości życia, szczególnie, że większość kobiet łączy pracę zarobkową z bezpłatną pracą domową. Także skutki ubóstwa, kryzysy finansowe, uelastycznienie form zatrudnienia, czy niestabilność zatrudnienia, zmniejszanie transferów społecznych, czy na przykład marketyzacja służby zdrowia skutkują większym obciążeniem kobiet. Na przykład Irene van Staveren (2001) kwestionuje neoklasyczne założenie nieskończenie elastycznego czasu pracy kobiet i pisze o buforowej funkcji gospodarki opiekuńczej i jej wyczerpaniu.

W ślad za uwidocznieniem roli pracy reprodukcyjnej, feministyczne ekonomistki rozwinęły krytykę modelu rynku w ekonomii neoklasycznej, który zakłada iż rynek funkcjonuje jako systemu określonej wymiany towarów i pieniądza między gospodarstwami domowymi a firmami. Feministyczne ekonomistki (podobnie jak ekonomiści ekologiczni) podkreślają, iż (1) model ten zawęża rozumienie tego czym jest gospodarka do rynku jako systemu monetarnej wymiany i pomija szerszy obszar aktywności ekonomicznej, w tym rolę pracy na własne potrzeby (2) pomija rolę gospodarki opiekuńczej (3) pomija rolę środowiska przyrodniczego (4) pomija rolę instytucji (formy wiedzy, normy społeczne, regulacje), które określają i reprodukuja pewne założenia o metodach gospodarowania, stosunkach społecznych, relacjach między ludźmi a przyrodą (Hilkke Pietila (1997), Diane Elson (2007)). Podsumowując można stwierdzić, iż gospodarka rynkowa (monetarna wymiana), czy, w marksistowskiej siatce pojęciowej, akumulacja kapitału w dużym stopniu oparta jest na domowej, reprodukcyjnej, opiekuńczej i bezpłatnej pracy kobiet.

Teresa Brennan (1997, 2000) poszerza marksistowską kategorię społecznej reprodukcji i wartości dodatkowej w sposób, który uwidacznia, że nie tylko zawłaszczenie czasu pracy potrzebnego na reprodukcję ludzi, ale i czasu reprodukcji przyrody jest czynnikiem akumulacji kapitału. Brennan redefiniuje marksistowskie pojęcie żywej pracy jak żywej przyrody (living nature) i zwraca uwagę na kolizję między czasem reprodukcji, a rosnącym tempem akumulacji kapitału i w tym upatruje przyczyn kapitalistycznego ucisku ludzi i przyrody.



Rys. 3. Model rynku, który uwidacznia zarówno gospodarkę towarową, gospodarkę opiekuńczą, jak i wszystkie instytucjonalne uwarunkowania rynku, a także czerpanie z zasobów przyrody. Z: Frances Hutchinson, Mary Mellor, Wendy Olsen. (2002). *The Politics of Money. Towards Sustainability and Economic Democracy*. Londyn: Pluto Press. Str 180.



Rys. 4 Gospodarka jako tort, gdzie górna warstwa lukru to rynki kapitałowe, pod tym kilka warstw gospodarki monetarnej wymiany, a u podstaw tego ekonomicznego ciastka gospodarka niewynagradzana praca na rzecz podtrzymania życia w gospodarstwach domowych i gospodarka przyrody. Na podstawie: Hazel Henderson. (1996) Creating Alternative Futures. New Delhi: Kumarian Press. Zob. także:

<http://www.webls.info/weblease/clientimages/nblf/Henderson - 5-22-07 nblfsd brisbane.pdf>

Rachunki narodowe - to zbiór logicznie powiązanych ze sobą rachunków makroekonomicznych (zob. także polityka makroekonomiczna) i bilansów, stanowiących system pomiaru wielkości wytworzonych dóbr i usług lub całości wydatków w danym kraju w pewnym okresie. Międzynarodowym wzorcem, na którym opierają się rachunki narodowe sporządzane w poszczególnych krajach, jest system rachunków narodowych (SNA) w 1993 rekomendowany przez ONZ (wspólnie z OECD, MFW, Bankiem Światowym oraz Komisją Europejską).

Najczęściej stosowaną miarą w ramach SNA jest Produkt Krajowy Brutto (PKB). Jest to miara produkcji wytworzonej przez czynniki wytwórcze zlokalizowane na terytorium danego kraju, niezależnie od tego, kto jest ich właścicielem. Produkt Narodowy Brutto (PNB) czy też Dochód Narodowy Brutto (DNB) są miarą dochodów wszystkich obywateli danego kraju, a więc zawierają również dochody netto z własności za granicą. W przypadku kraju z dużą liczbą zatrudnionych emigrantów, czy kraju w którym dużą część kapitału należy do obywateli zagranicznych, pomiędzy PKB (a więc wartością produkcji wytworzonej na terytorium danego kraju) a PNB (czy DNB) (a więc wartości dochodów obywateli danego kraju) może występować znaczna różnica. Dla porównania dobrobytu poszczególnych narodów bardziej użyteczna wydaje się ta druga miara. Jako dochód narodowy najczęściej rozumie się Dochód Narodowy Netto (DN), a więc DNB pomniejszony o amortyzację. Wszystkie powyższe wskaźniki mierzone są przy pomocy strumienia pieniądza.

Istnieje wiele usług oraz produktów, wytwarzanych przez obywateli danego kraju, które dla systemu rachunków narodowych są niewidoczne. Czterema obszarami najczęściej pomijanymi w rachunkach dochodu narodowego są: praca domowa, praca na zasadach wolontariatu, produkcja wytwarzana na własny użytek gospodarstw domowych oraz sektor nieformalny. W obszarach tych aktywne są tak kobiety, jak i mężczyźni, niemniej z powodów metodologicznych najtrudniej zmierzyć produkcję i dochody pierwszych dwóch obszarów, w których praca wykonywana jest głównie przez kobiety. W 1993 roku, po rewizji systemu rachunków narodowych, do PNB włączono produkcję na użytek własny gospodarstw domowych. Jednakże usługi wykonywane w gospodarstwie domowym, takie jak opieka nad dziećmi, opieka nad starszymi, gotowanie, sprzątanie, itp., w dalszym ciągu są wyłączone z rachunków narodowych jako „nieproduktywne”. Z powodu pomijania prac domowych wykonywanych przez kobiety w rachunkach narodowych, ekonomiczny wkład pracy kobiet w gospodarkę jest nieoszacowany i niedoceniany (zob. również praca nieodpłatna i gospodarka opiekuńcza). W celu włączenia płacy nieodpłatnej wykonywanej przez kobiety proponuje się uzupełnienie rachunków narodowych przy pomocy tzw. rachunków satelitarnych, a więc dodatkowych rachunków względem tych stanowiących trzon systemu rachunków narodowych.

Poprzez zastosowanie badań nad budżetem czasu gospodarstw domowych, badacze potrafią zidentyfikować czas oraz rodzaj prac wykonywanych przez kobiety i mężczyzn w gospodarstwach domowych – nawet tych zajęć, z których osoby je wykonujące nie zdają sobie sprawy. Na podstawie takich badań UNDP przeprowadzonych w 31 krajach wyliczono, iż kobiety pracują dłużej niż mężczyźni w każdym z przebadanych krajów. Po zsumowaniu pracy odpłatnej i nieodpłatnej na kobiety przypada 53% czasu pracy w krajach rozwijających się oraz 51% w krajach rozwiniętych. W większości krajów 2/3 pracy kobiet przypada na pracę nieodpłatną wykonywaną poza rynkiem. Z tego powodu ostatnimi czasy rozwinięto metodologię umożliwiającą wyliczanie bardziej skomplikowanych przypadków pracy nieodpłatnej w formie rachunków satelitarnych (wylicza się w ten sposób wkład w dochód narodowy turystyki, środowiska, czy właśnie pracy domowej). W przypadku takich rachunków wprowadza się dane dotyczące nakładów na podstawie godzin pracy oraz wyników na podstawie wartości wyprodukowanych usług. Większość rachunków satelitarnych wylicza wartość pracy kobiet przy użyciu ubruttowionych płac pracowników zatrudnionych do wykonywania poszczególnych czynności (prace te są zdecydowanie sfeminizowane, co z powodu niższych wynagrodzeń kobiet na rynku pracy powoduje, iż są one nisko płatne). Wartość produkcji spoza systemu rachunków narodowych dla krajów uprzemysłowionych wyliczono na przynajmniej połowę PKB i ponad połowę prywatnej konsumpcji.

Prekursorką feministycznej analizy rachunków narodowych jest Marilyn Waring, ekonomistka i parlamentarzystka z Nowej Zelandii, autorka książki, która wpłynęła na kształt feministycznych debat, *If Women Counted. A New Feminist Economics* (1989).

Rozwój - w celu zdefiniowania pojęć wzrostu i rozwoju gospodarczego na ogół wychodzi się od sfer procesu reprodukcji, tj. sfery rzeczowej związanej z odtwarzaniem lub powiększaniem PKB w czasie, sfery osobowej dotyczącej np. zmian w zakresie siły roboczej oraz sfery społecznej obejmującej zmiany m.in. w zakresie stosunków produkcji. Zjawiska występujące w pierwszej sferze to prawidłowości wzrostu (głównie chodzi o powiększanie się produktu społecznego w czasie), natomiast pojawiające się we wszystkich aspektach procesu reprodukcji to prawidłowości rozwoju gospodarczego.

We wszystkich teoriach politycznych i ekonomicznych pojęcie rozwoju jest związane z postępem tzw. cywilizacyjnym, ekonomicznym i naukowo-technologicznym. Zarówno Walt Rostow, autor *Manifestu anty-komunistycznego* i autor teorii etapów rozwoju, jak i ekonomiści odwołujący się do tradycji socjalistycznej czy keynesowskiej zakładali związek między postępem i rozwojem. Ani

jedni ani drudzy nie dostrzegali ludzkich czy ekologicznych barier dla wzrostu i rozwoju. Wąsko rozumiana polityka gospodarcza państwa czy instytucji międzypaństwowych skoncentrowana jest na parametrach wzrostu gospodarczego (powiększanie PKB mierzone przepływem pieniądza przez gospodarkę, wzrost wartości produkcji i usług, stan zatrudnienia), oraz technologicznego postępu. Jej rzecznicy uważają, że taka polityka sama z siebie przyczyni się do wzrostu dobrobytu (zobacz dobrobyt ekonomiczny) a tym samym zapewni rozwój społeczny. Z kolei rzecznicy rozwoju społeczno-ekonomicznego zakładają, że cele społeczne czy ekologiczne powinny być od początku zintegrowane z polityką gospodarczą.

Rozwój zrównoważony (*sustainable development*) jest pojęciem szerszym niż pojęcie wzrostu gospodarczego, gdyż zawiera w sobie elementy jakościowe i ogarnia przemiany w sferach gospodarki, polityki, kultury, systemu instytucji, ekologii, techniki, technologii, itp. Główną cechą rozwoju powinien być jego trwały charakter, uwzględniający aspekty spójności społecznej, a także ochrony środowiska naturalnego. Według Gunnara Myrdala rozwój to ruch w górę całego systemu społecznego; nie tylko produkcji, podziału produkcji i sposobu produkcji, ale także poziomu życia, instytucji, postaw ludzkich i polityki.

Pierwsze użycie pojęcia rozwój (*development*) w takim jak dzisiaj znaczeniu odnotowano w Wielkiej Brytanii w latach 30. kiedy sformułowano reformatorskie postulaty, aby polityka ekonomiczna wobec kolonii była przeobrażana w politykę rozwoju i wzrostu dobrobytu miejscowej ludności. Po II wojnie światowej pojęcie rozwoju znalazło się w międzynarodowej agendzie w związku z powstaniem międzynarodowych instytucji finansowych (system z Bretton Woods), planami odbudowania ekonomii dla utrzymania pokoju i powstrzymaniem komunizmu. Z taką intencją prezydent Truman zapowiedział w swoim inauguracyjnym przemówieniu amerykańską pomoc rozwojową dla „krajów pogrążonych w brudzie, ubóstwie i chorobach”. ONZ i Bank Światowy organizowały dekady rozwoju, i tak w latach 50. i 60. panowała polityka rozwoju gospodarczego, przy czym zakładano, że rozwój gospodarczy samoczynnie wpłynie na wzrost dobrobytu i powszechną poprawę warunków życia (*trickle-down*); w latach 70., kiedy wzrosła współpraca i międzynarodowa rola krajów tzw. trzeciego świata zastąpiła ją polityka rozwoju z redystrybucją. W 1975 w Banku Światowym, w Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) i w ONZ polityka ta prowadzona była w keynsowskich ramach, pod hasłem Zaspokajania Podstawowych Potrzeb. (Dzisiaj takie hasła wydają się nieprawdopodobnie radykalne, ale tym właśnie zajmował się Bank Światowy pod przywództwem amerykańskiego generała MacNamary w latach 70. ubiegłego wieku). W latach 80. nastąpił zwrot w stronę strategii rozwoju zależnego od eksportu, które utorowały drogę do globalizacji i neoliberalnego zarządzania. W tym samym czasie powstały pierwsze koncepcje alternatywnego rozwoju, tj. rozwoju uczestniczącego, włączania kobiet i lokalnej ludności do decyzji o rozwoju ich społeczności i dysponowania zasobami środowiska. W latach 90. Bank Światowy i inne międzynarodowe organizacje pomocowe wykorzystały te rozwiązania do efektywnego zarządzania funduszami pomocowymi przez włączenie miejscowej ludności do ocen ich wpływu na rozwój lokalny. Pojawiały się także hasła zintegrowanego rozwoju, czy etno-rozwoju. Lata 80. i 90. są także okresem zwrotu w stronę ekologii, z czego wywodzą się koncepcje zrównoważonego rozwoju. Konferencja w Rio de Janeiro z 1992 r. stała się terenem konfliktu o to, kto decyduje o czyich zasobach i kto ponosi ekologiczne koszty wzrostu gospodarczego. Kraje Południa (bo po implozji bloku sowieckiego, tzw. drugiego świata, ukonstytuowany został nowy podział świata na Północ i Południe) broniły swojego prawa do rozwoju ekonomicznego, kraje Północy konstituowały natomiast zasoby środowiska Południa, np. lasy tropikalne jako zasób wspólny. Konferencja w Rio bardzo mocno połączyła koncepcje rozwoju zrównoważonego z prawami i udziałem kobiet. Równolegle do porozumień na temat zrównoważonego rozwoju, w ramach Urugwajskiej rundy negocjacji handlowych pod aspiracjami GATT toczyły się negocjacje o współpracy ekonomicznej. Ich rezultatem było powstanie w połowie lat 90. Światowej Organizacji Handlu (WTO), której celem był rozwój ekonomiczny poprzez liberalizację handlu i inwestycji (zob. neoliberalizm). WTO wkrótce podpisała

porozumienie o spójności (tzw. *Coherence Agreement*) z Bankiem Światowym i MFW. Zamiast zaspokajania podstawowych potrzeb, czy redukcji ubóstwa, aspekty społeczne zostały zredukowane do numerycznie skalkulowanych wskaźników, tzw. Milenijnych Celów Rozwoju (MDGs), gdzie nie mówi się już o sprawczości, wpływie politycznym, ekonomicznej niezależności kobiet, bo dyskurs o kobietach i gender został zredukowany do statystycznych wskaźników liczby dziewczynek na szczeblu szkół podstawowych oraz do wskaźnika śmiertelności okołoporodowej. Wszystko to pod hasłem rozwoju, gdyż najnowsza runda negocjacyjna WTO nazywana została Rundą dla Rozwoju. Nie bez kozery Wolfgang Sachs (1993) nazwał rozwój pojęciem o właściwościach ameby, które jest adaptowalne do każdej politycznej sytuacji i ekonomicznej mody. Czy znaczy to jednak, że rozwój należy odrzucić? Raczej nie, należy jednak nie tyle patrzeć na odgórne hasła, ile na ramy i narzędzia prawno-polityczne, przy pomocy których koncepcje rozwoju są formułowane i wdrażane, oraz na ich materialne, społecznie zróżnicowane efekty.

Rynek pracy - oznacza mechanizm ekonomicznych transakcji: z jednej strony – najmowanie (angażowanie) ludzi do pracy, z drugiej zaś – sprzedaż pracy (zdolność do świadczenia pracy). W ekonomii głównego nurtu 'rynek' jest konstrukcją myślową służącą do tego, by zobrazować ustalanie się równowagi na rynku. Ekonomisci neoklasycyści utrzymują, iż rynek pracy funkcjonuje jak mechanizm, rządzi się mikroekonomicznymi zasadami optymalizacji, które prowadzą do równowagi popytu i podaży. Płace i zatrudnienie są determinowane wspólnie przez: kapitał rzeczowy firmy, udział w rynku dóbr (popyt na pracę) oraz inwestycje pracownika w kapitał ludzki, jego chęć poświęcenia czasu wolnego w zamian za płacę, jego preferencje dotyczące wykonywanego zawodu (podaż pracy). Idąc tym tokiem rozumowania ekonomiści uważają, iż płace i różnice pomiędzy nimi odzwierciedlają produktywność pracownika. Elastyczność cen zmieniających się wraz ze zmianami popytu i podaży przyczynia się do ustalenia płacy równowagi (ceny czyszczącej rynek) oraz najbardziej efektywnej alokacji zasobu pracy pomiędzy konkurujące z sobą cele.

W ramach tego podejścia zwraca się także uwagę na możliwość wystąpienia 'niesprawiedliwych' płac. Ale winą za to ekonomiści neoklasycyści obarczają związki zawodowe, które ograniczają podaż pracy bądź elastyczność płac. Innym wytłumaczeniem jest tzw. dyskryminacja statystyczna. Dyskryminacja taka występuje, gdy pracodawca uważa za zbyt kosztowne sprawdzanie produktywności każdego nowego pracownika (bądź kandydata na pracownika) i, w związku z tym, wykorzystuje on swoje doświadczenia i wiedzę z niego płynącą, przyjmując iż pracownik ten jest tak produktywny, jak inni należący do tej samej grupy społecznej. W ten sposób determinowana płaca indywidualna może być niesprawiedliwa, lecz średnie płace całej grupy będą efektywne.

Neoklasyczne teorie rynku pracy bazują na indywidualizmie metodologicznym i standardowym założeniu o racjonalizacji wyborów. Ekonomistki feministyczne podważają oba te założenia i podkreślają rolę specjalnych uwarunkowań społecznych, często związanych z płcią, które decydują o nabywaniu umiejętności potrzebnych na rynku pracy. Kobiety nabywają więc te umiejętności, do których zachęca je społeczeństwo, a które nie są wysoko cenione w miejscu zatrudnienia. Dlatego też rynki pracy wynagradzają kobiety, a szczególnie zdolności tradycyjnie uważane za kobiece, w mniejszym stopniu niż mężczyzn i ich tradycyjne uzdolnienia. W związku z tym neoklasyczne założenie, że zrównoważone rynki sprawiedliwie wynagradzają pracowników zgodnie z ich produktywnością krańcową jest wątpliwe.

Poza neoklasycznymi teoriami rynku pracy ekonomiści powołują się często na segmentacyjną teorię rynku pracy rozwiniętą przez ekonomię radykalną (neo-marksistowską) (Michael Reich, David M. Gordon, Richard C. Edwards, 1973). Istotą tej teorii jest fakt podziału rynku pracy na segmenty, na których występują zróżnicowane poziomy wynagrodzenia. Najprostszymi słowami

można wyjaśnić, że rynek pracy podzielony jest na prace lepsze i gorsze. Ponadto podział ten powoduje wzmocnienie władzy i zysków klasy kapitalistów, jednocześnie osłabiając solidarność pracujących i obniżając płace. Idąc śladem teoretycznych koncepcji Karola Marksa, Harry Braverman (1974) tłumaczył wzrost zatrudnienia kobiet jako rezultat nacisku managerów na zmniejszanie kosztów produkcji, większą wydajność, technologiczne innowacje, co powodowało zmniejszanie zatrudnienia i zatrudnianie tańszej siły roboczej. Temu procesowi towarzyszyła feminizacja zatrudnienia, szczególnie pracy w niepełnym wymiarze, na tymczasowych kontraktach, czy pracy na godziny. Teoria de-kwalifikacji siły roboczej była krytykowana za swoją schematyczność i redukcję skomplikowanych zjawisk do jednego wyjaśnienia. Analogiczna teoria kobiet jako rezerwowej armii pracy do lat 70. dominowała w debatach ekonomicznych w krajach państwowego socjalizmu.

Ekonomistki feministyczne odnosząc się do teorii segmentacyjnej rynku pracy zwróciły uwagę, że reprezentowane w niej są poglądy tych pracowników, którzy odczuwają niekorzyści ekonomiczne, ale nie odczuwają niekorzyści związanych z płcią bądź rasą. Wskazały, że rynki pracy są segmentowane pod względem płci. Segmentacja horyzontalna ma miejsce, kiedy kobiety koncentrują się w nisko płatnych zawodach, a segmentacja wertykalna odnosi się do koncentracji kobiet na nisko płatnych szczeblach hierarchii stanowisk. Segregacji na rynku pracy towarzyszy dyskryminacja płacowa, albo inaczej luka płacowa (*gender wage gap*) tj. różnica w wynagrodzeniu na takim samym stanowisku i kwalifikacjach między pracownikami z uwagi na płeć. Obydwie formy segregacji na rynku pracy pokazują, że praca kobiet jest wyceniana niżej niż praca mężczyzn.

Neoklasyczne i marksowskie przywiązanie do pracy produkcyjnej przyczynia się do reprodukcji definicji pracy domowej jako nieprodukcyjnej. Dodatkowo mężczyźni należący do klasy pracującej korzystają nieodpłatnie z kobiecej pracy domowej, zyskując w ten sposób korzyści wynikające z podziału obowiązków ze względu na płeć, który wydaje się występować bez względu na klasę społeczną (Jennings, 1999) (z tym, że zamożne kobiety kupują opiekuńczą pracę innych kobiet).

Pod koniec lat 70. pojawiły się alternatywne strategie analityczne, które dotyczyły wpływu kulturowych definicji płci na proces rekrutacji pracowników. Różne zawody i stanowiska przypisywane są mężczyznom lub kobietom, w związku z czym to raczej płeć niż kwalifikacje determinuje, kto otrzyma dane stanowisko (Cockburn, 1983). Aby przeanalizować segmentację horyzontalną feministyczne badaczki posługują się także pojęciem płciowego określania pracy – *gendertyping* lub *sextyping*, tzn. pewne zawody są przypisywane kobietom (MacEwen Scott, 1994). Wraz z neoliberalnymi przeobrażeniami w gospodarce i na rynku pracy, do zawodów tych wchodzi mężczyźni, ale na warunkach płacowych kobiet. (Salzinger, 2004)

W miarę rozwoju feministycznej krytyki teorii zarządzania (*management theory*) rosło zainteresowanie analizami relacji między warunkami i stosunkami władzy w pracy a seksualnością. Takie badania koncentrowały się na poszczególnych firmach. Z kolei inne autorki wskazywały, że segregacja na rynku pracy jest związana z patriarchalną kulturą i reprodukowaniem męskiego przywileju w normach społecznych i instytucjach poprzez które sprawowana jest władza (Walby, 1986). Z biegiem czasu doszło do konwergencji analiz ekonomicznych i kulturowych. Zwłaszcza badania empiryczne pokazały, że zarówno czynniki ekonomiczne wpływające na podaż i popyt pracy oraz poziom wynagrodzeń, jak kulturowe (konstrukcje tożsamości, stosunki płci) mają wpływ na segregację i nierówności na rynku płatnej pracy.

W domenie rynku pracy dominujący obecnie neoliberalny paradygmat zarządzania opiera się na ekonomii podaży (*zob. ekonomia neoklasyczna i ekonomia podaży*). Dostępny w ramach tych teoretycznych założeń pakiet polityk odnosi się do interwencji po stronie podaży pracy, tj. edukację i rozwój umiejętności (np. autoprezentacji), informację i pośrednictwo na rynku pracy. Jednocześnie, odbywa się deregulacja rynku pracy, tzn. wprowadzane są zmiany w regulacjach

prawnych, które likwidują ochronę pracowników i umożliwiają informalizację i uelastycznienie form zatrudnienia, co przenosi skutki ryzyka biznesowego i wzrastającej globalnej konkurencji na pracowników i gospodarstwa domowe. W informalizowanych formach pracy przeważa zatrudnienie kobiet. Zarówno w 'starych' jak i w nowych formach zatrudnienia funkcjonuje luka płacowa. O ile zarobki na wyższych szczeblach hierarchii zawodowych, szczególnie w zarządzaniu i sektorze finansowym wzrastają, to jakość pracy pogarsza się także pod kątem poziomu zarobków na niskopłatnych stanowiskach, co rodzi fenomen tzw. pracujących biedaków, osób które pomimo podjęcia pracy zarabiają poniżej lub na granicy minimum biologicznego. Opierając się na teorii neoklasycznej zakłada się, że wzrost gospodarczy i polityka fiskalna zmniejszająca podatki dla firm automatycznie spowoduje wzrost inwestycji, a zatem wzrost ilości miejsc pracy. Ekonomia podaży (*zob. hasło*) sugeruje, iż obniżenie podatku powoduje, iż podmioty gospodarcze otrzymują większą część swojego dochodu. Niemniej dochód ten może być zainwestowany bądź zaoszczędzony. Jeżeli dodatkowy dochód przeznaczony zostanie na inwestycje, może, lecz nie musi, się to przyczynić do wzrostu zatrudnienia. Jeżeli dochód ten zostanie zaoszczędzony to nie będzie to miało wpływu na położenie bezrobotnych w danej gospodarce. Zagregowany popyt może się więc obniżyć, jeżeli ludzie zdecydują się na oszczędzanie swoich dochodów, gdyż obniżone zostaną wydatki państwa. Jak wskazują badania empiryczne te modelowe założenia nie znajdują odzwierciedlenia w rzeczywistości. W kraju takim jak Polska restrukturyzacja, odprzemysłowienie, nowe technologie, automatyzacja produkcji przyczyniały się do zmniejszania liczby miejsc pracy. W latach 1992 – 2002 rynek pracy zmniejszył się o 2,4 miliona (różnica między likwidowanymi a nowymi miejscami pracy). W 2006 roku na jedną ofertę pracy przypadało 10,8 osób zarejestrowanych jako bezrobotne. Polska ma najniższy w Europie wskaźnik aktywności zawodowej kobiet. Rynek płatnej i bezpłatnej pracy podzielony jest pod kątem płci na niekorzyść kobiet. Niemniej, postulatów równego dostępu i nie dyskryminacji na kurczącym się rynku pracy powinny towarzyszyć postulaty zmiany polityki wobec pracy na rzecz tworzenia nowych miejsc pracy.

Rzadkość - do XIX wieku pojęcie to odnosiło się do tymczasowego braku czy niedoboru dóbr, surowców, etc. i do dzisiaj tak rozumiemy rzadkość w potocznym znaczeniu. W XIX wieku rzadkość stała się jedną z fundacyjnych koncepcji ekonomii (*zob. ekonomia neoklasyczna*). Idąc śladem Lionela Robbinsa większość współczesnych podręczników definiuje ekonomię jako naukę, która bada, jak rozdysonować rzadkie zasoby w celu zaspokojenia nieograniczonych potrzeb. Ekonomisci uważają, że rzadkość ma miejsce wtedy, kiedy podaż usług czy towaru nie jest w stanie zaspokoić wszystkich potrzeb. Na pierwszy rzut oka takie stwierdzenie wydaje się prawdziwe. Krytycy (np. Hans Achterhuis, 1993) zwracają jednak uwagę, że taka definicja zakłada, iż rzadkość oraz nieograniczone potrzeby są stanem danym i naturalnym. Rzadkość wiązana jest z zasobami przyrody i jako taka jest przedmiotem badań naukowych. Krytycy kwestionują rzadkość w przyrodzie, zauważając przy tym, iż problemem nie jest przyroda, ale dyskursy odnoszące się do gospodarowania czy zarządzania przyrodą, które konstruują rzadkość tych czy innych zasobów. Rzadkość jest więc społecznym konstruktem, a nie stanem naturalnym. Analogicznie, także nieograniczoność ludzkich pragnień jest konstruowana dyskursywnie. Szczególnie tzw. niezachodnia antropologia ukazuje, że w wielu społeczeństwach obowiązuje inny system wartości, gdzie rzadkość zasobów czy nieograniczoność potrzeb nie występują, a więc nie są faktem uniwersalnym. Jako przedmiot badań naukowych rzadkość jest mierzona, kwantyfikowana, co z kolei skłania feministyczne ekonomistki do zakwestionowania tego, co się liczy i mierzy, a co nie jest mierzone. Na przykład bezpłatna praca opiekuńcza kobiet nie jest dostrzegana przez ekonomistów, a więc nie dotyczy jej problem rzadkości, z czym wiąże się założenie nieograniczonej elastyczności czasu kobiet i podaży pracy opiekuńczej (*zob. praca reprodukcyjna i gospodarka opiekuńcza*). Z kolei niektórzy neoklasyczni ekonomiści uważają, iż obecnie wraz z technologicznym postępem, rzadkość dotyczy kapitału, a nie zasobów przyrody czy pracy. To podejście spotyka się z analogiczną krytyką, iż rzadkość kapitału jest konstruowana

przez dyskursy zarządzania rynkiem, kapitałem, etc. Obecnie w Polsce pojęcie rzadkości pojawia się w dyskusjach o reformie systemu opieki zdrowotnej, gdzie zakładana rzadkość środków finansowych jest wykorzystywana jako uzasadnienie do marketyzacji i prywatyzacji służby zdrowia i przeobrażenia jej w rynek usług medycznych. W dyskursach ekonomii ekologicznej i zrównoważonego rozwoju podstawowym pojęciem nie jest rzadkość, ale wystarczalność (*sufficiency*).

Teoria kapitału ludzkiego. Współautorem tej teorii jest neoliberalny ekonomista z Chicago, Gary Becker, współtwórca teorii dyskryminacji, oraz nowej ekonomiki gospodarstwa domowego. Jednakże sama koncepcja kapitału ludzkiego sięga czasów Adama Smitha (1776) i była rozwijana przez Johna S. Milla, czy Arthura C. Pigou. Zgodnie z tą teorią jednostka staje się formą kapitału; płaca nie jest wynagrodzeniem za pracę, ale zyskiem z kapitału, jaki jednostka inwestuje w siebie. Na kapitał ludzki składają się własne umiejętności i wykształcenie, a także psychofizyczne właściwości i genetyczne wyposażenie. Pracownicy stają się przedsiębiorcami samych siebie konkurując z innymi na rynku pracy (Foucault, 2004). Zbiorowa kategoria pracy zostaje zamieniona w rzeszę przedsiębiorczych jednostek.

Teoria kapitału ludzkiego służy ekonomistom neoliberalnym do wyjaśniania przyczyn różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn na formalnym rynku pracy. Kapitał ludzki, inwestycja w siebie powiązana z możliwościami produkcyjnymi, jest teorią silnie powiązaną z relacjami płci i jest elementem krytykowanym przez ekonomistki feministyczne. Ekonomistki feministyczne nie zgadzają się z tezą wysuwaną w przez neoklasyków, iż różnice w płacach kobiet i mężczyzn są wynikiem niższych inwestycji kobiet w ich kapitał ludzki. Raczej wskazują na teorię stłoczenia oraz niską wyceną pracy kobiet, a więc i zawodów sfeminizowanych, jako przyczyny istnienia tych różnic (Jacobson, 1999). Gdy bariery powstrzymujące kobiety przez wyborem wysokopłatnych zawodów zostają pokonane, patriarchat doprowadza do powstania ograniczeń w innych dziedzinach, ograniczając udział w nich kobiet, jednocześnie doprowadzając do wzrostu płac (Hartmann, 1979). Z kolei napływ kobiet do zawodów charakteryzujących się wysokim wynagrodzeniem przyczynia się do zmiany wysokości płacy na ich niekorzyść.

Teoria kapitału ludzkiego zawężona jest do działalności na rynku pracy, nie biorąc pod uwagę interakcji w gospodarstwach domowych, czy szerzej w społeczeństwie. Relacje społeczne następują pod wpływem instytucji, które w znacznym stopniu ograniczają pole wyboru jednostek. Teoria kapitału ludzkiego koncentruje się na decyzjach indywidualnych, ignorując wpływ działania innych na te decyzje. Ekonomia radykalna wskazuje (Bowles, Gintis, 2002), iż edukacja, która w teorii kapitału ludzkiego ma zwiększać możliwości jednostek oraz, co się z tym wiąże, ich wynagrodzenie na rynku pracy, w rzeczywistości jest specyficznym filtrem dzielącym ludzi na mniej i bardziej zdolnych oraz metodą przyuczania pracowników do potrzeb gospodarki kapitalistycznej i postfordystycznej metody produkcji.

O ile w klasycznej teorii liberalnej rynek i *homo oeconomicus* stanowili podstawę społeczeństwa, w którą państwo nie powinno ingerować, neoliberalna teoria sankcjonuje manipulowanie jednostką i społeczeństwem w celu przejęcia przez jednostki odpowiedzialności za siebie i wytwarzania form rynkowych (zob. marketyzacja). Z tej perspektywy ubezpieczenia społeczne czy dzielenie się kosztami reprodukcji, np. przez bezpłatne przedszkola czy edukację, powszechna opieka zdrowotna, stają się zbędne. Z tych założeń wynika między innymi nowa rola dla kobiet jako matek odpowiedzialnych za urodzenie i wychowanie super-dziecka. Stąd nowe propozycje nadzoru matek, takie jak rejestry ciężarnych, uzależnienie tzw. becikowego od badań lekarskich, w imię dobra matki, a przede wszystkim dziecka, bo chore, niepełnosprawne dziecko to koszt i strata przyszłych dochodów dla państwa.

Teoria racjonalnego wyboru - wywodząca się z liberalnej filozofii politycznej i teorii utilitaryzmu stanowi jądro metody wykorzystywanej przez ekonomię neoklasyczną. Zakłada, że ludzie (podmioty gospodarcze, *homo oeconomicus*) dokonują takiego wyboru, spośród dostępnych alternatyw, który pozwoli im maksymalizować ich własną korzyść (użyteczność, satysfakcję, zysk). W ekonomii teoria ta opiera się na pojęciu preferencji, które stanowią podstawę podejmowania decyzji przez podmiot gospodarczy. Ekonomisci neoklasyczni zakładają, iż preferencje są kompletne, zwrotne oraz przechodnie. Oznacza to, iż każdy/a uczestnik rynku ma niezmiennie preferencje, alternatywne wybory i posiada pełną informację, na jej podstawie porównuje wszystkie istniejące alternatywy wyboru i podejmuje decyzję.

Teoria racjonalnego wyboru bazuje na indywidualizmie metodologicznym (koncentracja na jednostce). Uniewidoczniiona jest kwestia płci jednostki i relacji płciowych, przy czym jednocześnie filozofia czy ekonomia mówią (konstruuja teorie, analizują rzeczywistość, proponują nowe rozwiązania) z perspektywy oglądu świata i doświadczenia mężczyzn, co ma wpływ na to, co teoria jest w stanie dostrzec, a czego nie dostrzega (Ferber i Nelson, 1993). Analizując androcentryczne nastawienia w ekonomii Paula England (1993) nazwała konstrukcję męskiego gospodarującego podmiotu (*homo oeconomicus*), podmiotem odseparowanym. Ponadto, koncentracja na jednostce wyklucza możliwość działań zbiorowych podejmowanych pod wpływem otoczenia społecznego. Nie jest to jednakże teoria stosowana wyłącznie do analizy zachowań pojedynczych ludzi. Przenoszona jest ona do rozważań na temat przedsiębiorstw (w tym wielkich korporacji) oraz państwa. (zob. nowe publiczne zarządzanie).

Ekonomistki feministyczne krytykują takie ujęcie ludzi jako istot racjonalnych, autonomicznych, skupionych na własnej korzyści podmiotów. Wskazują na dualizmy wpisane w tak sformułowaną teorię: korzyść własna a korzyść innych, racjonalność a emocjonalność, odseparowanie a połączenie. Sformułowanie teorii postępowania ekonomicznego w oparciu o hierarchicznie zorganizowane dualizmy powoduje wykluczenie kobiet, którym przypisywane są zachowania altruistyczne oraz polityczny obowiązek macierzyńskiej opieki (*cura materna* w prawie rzymskim). Zarazem współczesny rynek i porządek ekonomiczny zbudowany jest na wykluczeniu pracy opiekuńczej. W feministycznej krytyce ekonomii za nierealistyczne uważa się założenia o egzogenicznych, czy też niezmiennych preferencjach, racjonalnych, egoistycznych podmiotach i niemożności dokonywania porównań między podmiotami. Feministyczne ekonomistki proponują, aby definicję ekonomii, jako nauki o podejmowaniu decyzji, która wywodzi się z teorii racjonalnego wyboru zamienić na naukę o zaspakajaniu potrzeb, gdyż takie ujęcie pełniej oddaje przedmiot zainteresowania tej dziedziny nauki.

Wydajność - odnosi się do mierzonej relacji między wkładem a rezultatem. Ekonomisci używają pojęcia wydajności jako narzędzia do zmierzenia nakładów (*input*), tj. ile jednostek pracy czy kapitału zostało użyte do wytworzenia produktu końcowego (*output*). Wydajność jest mierzona ilościowo. Wzrost ogólnej wydajności czynników produkcji (kapitału, pracy) zależy także od organizacji pracy czy nowych technologii. 'Społeczna' wydajność pracy to PKB wytwarzany przez jedną pracującą (płatna praca w gospodarce - sic!) osobę. Mierzona jest także wydajność pracy - stawka za godzinę w relacji do produktu firmy, sektora bądź gospodarki. Paradoksalnie, z takich założeń mierzenia wydajności pracy wynika, iż im większa produkcja, a niższe płace, tym większa wydajność.

Kobiety uczestnicząc w sektorze formalnym i nieformalnym w podwójny sposób przyczyniają się do wzrostu produkcji w gospodarce. Ekonomisci zakładają jednak, iż wydajność jest neutralna pod względem płci czy też przyjmują iż wydajność pracy kobiet jest niższa. W przypadku ich nieodpłatnej pracy najczęściej wykonywanej w domu, ich produktywność nie jest w ogólnie brana pod uwagę. A w przypadku obecności kobiet na tradycyjnym rynku pracy, często sugeruje się, iż są one mniej wydajne od mężczyzn. Liczne badania nie potwierdzają tak postawionej tezy

(Williams, 1994). Od połowy lat 1960. zarówno w krajach rozwijających się, jak i w krajach wysoko uprzemysłowionych zwiększało się zatrudnienie kobiet, szczególnie w przemyśle elektronicznym i wytwórczym, toteż kobiety właśnie w znacznym stopniu przyczyniały się do wzrostu stopy zysków firm, jak i do wzrostu zagregowanej wydajności na poziomie makroekonomii. Lester Thurow (1980) przytacza dane, iż spadek produktywności nie występuje bynajmniej w przemysłach, gdzie jest największa koncentracja kobiet.

Podobnie jak z krytyką efektywności, to co jest wydajne z ekonomicznego punktu widzenia może być 'niewydajne' ze społecznego punktu widzenia (Perkins, 2001). Można wręcz powiedzieć, iż im więcej wydajności, tym większa presja na gospodarkę opiekuńczą. Maria Mies opisuje problem wydajności w ten sposób: *„jeśli chodzi o pojęcie wydajności pracy należy odrzucić jego wąską definicję, aby ukazać, że praca może być wydajna (w sensie wytwarzania wartości dodanej) – tylko wówczas, kiedy przechny, eksploatuje i zawłaszcza pracę, która odnosi się do produkcji życia lub produkcji na własne potrzeby, co odbywa się przede wszystkim w ramach bezpłatnej pracy kobiet ... na każdym etapie ekonomicznego rozwoju wydajność mężczyzn zależała od wydajności kobiet”* (Mies, 1986:47 i 58, cytata za Perkins, 2001).

Ekonomia neoklasyczna nie bierze pod uwagę i nie dostrzega kosztów pracy reprodukcyjnej, czy zużycia zasobów i funkcji regeneracyjnych środowiska, ponieważ są niewidoczne czy eksternalizowane (poza neoklasyczny model rynku) albo miernik monetarny wypacza ich znaczenie dla konkretnych osób czy społeczeństwa. Feministyczne ekonomistki postulują więc, aby zrewidować i poszerzyć pojęcia wkładu i produktu, oraz kwestionują założenie, że wszystko można zmierzyć monetarnie.

'Post-fordystyczne' zmiany w zarządzaniu firmą (*lean production, just in time management*, zintegrowane zarządzanie zyskiem, minutowe rozliczanie aktywności) wiążą się z intensyfikacją w wykorzystaniu 'zasobów ludzkich', a więc zwiększają się koszty przenoszone do gospodarki opiekuńczej. Intensyfikacja pracy, informalizacja i uelastycznianie zatrudniania, niszczenie lokalnych podstaw do życia, czy praca za wynagrodzeniem na i poniżej granic ubóstwa zwiększają presję na ciała i czas kobiet. W analizie genderowych skutków globalizacji ekonomicznej (liberalizacja handlu i inwestycji, wzrost roli kapitału finansowego) Irene van Staveren (2002) pisze, że buforowa funkcja gospodarki opiekuńczej jest na wyczerpaniu.

Chociaż gospodarstwa domowe o najniższych dochodach są szczególnie obarczone kosztami ryzyka utraty pracy i intensyfikacji, informalizacji i uelastycznienia pracy, to także koszty te ponoszą gospodarstwa zamożne (np. w kontekście intensyfikacji pracy koszty zabiegów mających na celu troskę o utrzymanie sprawnego ciała, które kosztują w sensie wydatków pieniężnych, jak i czasu, który alternatywnie mógłby być przeznaczony na wypoczynek). Pojawiają się nowe choroby społeczne, jak wypalenie zawodowe czy mobbing.

Podsumowując, koszty wzrostu wydajności gospodarki są przenoszone na gospodarstwa domowe, a szczególnie na kobiety. Czy możliwe jest rozwiązanie tej sytuacji? Płaca minimalna na poziomie powyżej granicy ubóstwa dla 3-osobowej rodziny; podstawowy dochód gwarantowany; a także obrona i wdrażania praw pracowniczych i regulacje prawne mające na celu sprawiedliwy podział płatnej i bezpłatnej pracy zarówno w ramach gospodarstwa domowego, jak i między gospodarstwem domowym a społeczeństwem (np. poprzez powszechny dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej, ubezpieczenia społeczne).

Literatura:

Achterhuis, Hans. (1993) Scarcity and Sustainability. W: Wolfgang Sachs, red. *Global Ecology. A New Arena of Political Conflict*. London: ZED Books.

Acker, Joan. (2000) Rewriting Class Race and Gender. Problems in Feminist Rethinking. W: Myrra Marx Ferree, Judit Lorber i Beth B. Hess, red. *Revisioning Gender*. Walnut Creek: Altamira Press. Str. 44-69.

Ackerman, Franck. (1999), *Still Dead After All These Years: Interpreting the Failure of General Equilibrium Theory*. Global Development and Environment Institute Working Paper no 00-01. Tufts University.

Alexander, Patricia, Baden, Sally. (2000), Glossary on Macroeconomics from a Gender Perspective. Institute of Development Studies and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Raport Nr 48, luty.

Amin, Ash, red. (1994) *Post-fordism. A reader*. Cambridge: Basil Blackwell.

Anderson, Donna M. (1999), Tax Policy, W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Aslaksen, Iulie. (1999), Gross Domestic Product, Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Backhouse Roger E., (2002), *The Penguin History of Economics*. London: Penguin Books

Bahro, Rudolf. (1984). *From Red to Green*. Schocken Books.

Bakker, Isabella, red., (1994) *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*. ZED Books.

Balandynowicz-Panfil, Katarzyna i Katarzyna Opacka, (2005), Gender budget – budżet wrażliwy na płeć. Raport z projektu Gdańskiej Inicjatywy Budżetowej. Gdańsk: Network East – West Women. URL <http://www.neww.org/download/raport.pdf>

Barker, Drucilla K. (1999), Economic Welfare. Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

_____ (1995), Economists, Social Reformers, and Prophets. A Feminist Critique of Economic Efficiency. W: *Feminist Economics*. 1.3. 1995. str. 26-39

Barrientos, Stephanie, Sylvia Chant. (1999) Gender and the Global Food Chain. Comparative Studies in Chile and UK. W: Haleh Afshar i Stephanie Barrientos red., *Women, Globalization and Fragmentation in Developing World*. Houndsmill, Londyn: MacMillan Press. 1999

Barro, R. J., (1997), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa

Bauman, Zygmunt. (2005). *Życie na przemiat*. Kraków: Wydawnictwo Literackie [2004]

Becker, Gary. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Tłum. Halina Hagaemejerowa i Krzysztof Hagemejer. Warszawa: PWN. [1976]

- Begg, David, Fischer, Stanley, Dornbusch, Rudiger, (1998) *Ekonomia*. PWE, Warszawa [1984].
- Beneria, Lourdes, (1999), Structural Adjustment Policies, Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Beneria, Lourdes. (1999). Globalizacja, płeć i człowiek z Davos. Przekład Monika Michowicz. *Feminist Economics*, 5 (3), str. 61-83 Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego, http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/readarticle.php?article_id=124
- Beneria, Lourdes i Gita Sen. (1981). Accumulation, Reproduction and Women's Role in Economic Development. Boserup Revisited. *Signs. Journal of Women, Culture and Society*. Vol. 7 no 21
- Berik, Gunseli. (1999), Globalization, W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Blau, Francine D., Ferber, Marianne A., Winkler, Anne E. (1998), *The Economics of Women, Men and Work* Prentice Hall, Upper Saddle River, USA.
- Blaug, Mark, (2000), *Teoria Ekonomii; Ujęcie retrospektywne*. Warszawa: PWN.
- Bowles, Samuel, Gintis, Herbert (2002), Schooling in Capitalist America Revisited. *Sociology of Education*, 75 (1), Styczeń 2002, str. 1-18.
- Brennan, Teresa, (1997), Economy for the Earth: The labour theory of value without the subject/object distinction. *Ecological Economics*. 2,0. 175-185
- ____ (2000), *Exhausting Modernity. Grounds for a New Economy*. Routledge: London & New York. 2000.
- Brodie, Janine. (2008) Polityka na granicach. Restrukturyzacja i ruch kobiet w Kanadzie. University of York 1994 Annual Hobarts lecture. Tłum. Ewa Charkiewicz i Agata Czarnacka. Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego. URL <http://www.ekologiasztuka.pl/pdf/fc0058brodie1994.pdf>
- Brown, Doug (1999), Capitalism, Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Peterson, J. Lewis, M. (eds.), Cheltenham: Edward Elgar.
- Budlender, Debbie. (2001), *Review of gender budget initiatives*. Community Agency for Social Enquiry. <http://www.internationalbudget.org/resources/library/GenderBudget.pdf>
- Budlender, Debbie, Elson, Diane, Hewitt, Guy, Mukhopadhyay, Tanni. (2002), *Gender Budgets Make Cents: Understanding gender responsive budgets*. London: The Commonwealth Secretariat.
- Çagatay Nilufer, Diane Elson. (2000). Społeczne treści polityki makroekonomicznej. *World Development*, 2000, vol. 28 No. 7 str. 1347-1364 tłum. Sylwia Falarczyk i Anna Zachorowska-Mazurkiewicz, Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego, URL http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/readarticle.php?article_id=140
- Colander, D. C. (1994) *Economics*. Irwin. BurrRigde, Boston, Sydney
- Collins Hill, (1993), Toward a New Vision: Race, Class, and Gender as Categories of Analysis and Connection" *Race, Sex, & Class*, 1, no 1, Fall 1993

Dijkstra, A. Geske, Janneke Plantega. (2003), *Ekonomia i płeć. Pozycja Zawodowa kobiet w Unii Europejskiej*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Djilas, Milovan, (1957). *Nova klasa. Analiza systemu socjalistycznego*, Paryż, Instytut Literacki.

Donath, Susan. (2000). The Other Economy: A Suggestion for a Distinctly Feminist Economics. *Feminist Economics*. vol. 6, no 1, str. 115-123

Dugger, William M. (red.) (1996) *Inequality – Radical Institutional Views on Race, Gender, Class, and Nation*. Westport.

Duménil, Gérard, Dominique Lévy. *Capital Resurgent. Roots of Neoliberal Revolution*. Tlum. Derek Jeffers. Cambridge: Harvard University Press 2004 [2000].

Ehrenreich, Barbara. (2006), *Za groszę. Pracować I (nie) przeżyć*. Warszawa, WAB.

Eisenstein, Zillah. (1998) *Cyberfantasies of Capitalism*. New York University Press.

Caban, Wiesław, (red.) (1995) *Ekonomia*. Absolwent, Łódź 1995.

Elson, Diane, (1991), *Male Bias in Development Process*. Manchester University Press.

_____ (1999), Theories of Development, W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

_____ (2000) Socializing Markets, Not Market Socialism. *Socialist Register*. Str. 74 - 86

_____ (2002), Integrating Gender into Government Budgets within a Context of Economics Reform, [W:] Debbie Budlender, Diane Elson, Guy Hewitt, Tanni Mukhopadhyay, *Gender Budgets Make Cents: Understanding gender responsive budgets*. London: The Commonwealth Secretariat.

_____ (2004), IAFEE Newsletter, Vol.14, No 3, Październik.

_____ (2007). *Ekonomia i płeć. Trzy poziomy analizy ekonomicznej*. W Bakker, Isabella, red., *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*. ZED Books. Przekład Barbara Erbel. Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego. [1994]

Ferber, Marianne A., Julie Nelson. (2003). *Feminist Economics Today. Beyond Economic Man*. The University of Chicago Press.

Folbre, Nancy., *Who Pays for the Kids. Gender and the Structures of Constraints*. New York, Routledge. 1994

Folbre Nancy & Elissa Braunstein, (2000). "[To Honor and Obey: Efficiency, Inequality and Patriarchal Property Rights](#)," [Published Studies 11](#), Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.

Foucault, Michel. (2008) *The Birth of Biopolitics. Lectures at the Collège de France 1978-1979*. Tlum ang. Graham Burchell. New York: Palgrave/MacMillan.

- Gardiner, Jean (1997). *Gender, Care and Economics*. Houndmills i Londyn: MacMillan Press.
- Gagnier, Regenia, (2000) *The Insatiability of Human Wants. Economics and Aesthetics in Market Society*. The University of Chicago Press.
- Gibson-Graham, J. K. (1996) *End of Capitalism, (As We Knew It.). A Feminist Critique of Political Economy*. Oxford, UK i Cambridge, USA. Blackwell Publishers.
- Gill, Stephen, (2002), 'Constitutionalizing Inequality & the Clash of Globalizations' *International Studies Review*. Vol. 4: 3 47-65.
- Gill, Stephen i Isabella Bakker. (2003). *Power, Production and Social Reproduction. In/ Security in the Global Political Economy*. Houndmills i New York: Palgrave MacMillan.
- Gowdy, John, Sabine O'Hara. (1994) *The Economic Theory for Environmentalists*. St Lucie Press. Del-ray Beach, Florida.
- Grace, Joan, (2008), Policy Advocacy and Gender Equality: Has the Manitoba „Advantage” Worked for Women? Referat zaprezentowany na konferencji Manitoba Politics and Government, listopad.
- GUS, (2004), Kobiety i mężczyźni na rynku pracy – opracowanie GUS.
http://www.stat.gov.pl/gus/45_1532_PLK_HTML.htm 2004.
- GUS (2008) Kobiety w Polsce 2007 http://www.stat.gov.pl/gus/45_3816_PLK_HTML.htm
- Haraway, Donna. (2003) Manifest cyborgów: nauka, technologia i feminizm socjalistyczny lat osiemdziesiątych. Tłum. S. Królak i Ewa Majewska. *Przegląd Filozoficzno-Literacki* 1: 3. [1984, 1991]
- Harcourt G.C., Prue Kerr, (2007), Keynes and the Cambridge School, [w:] Samuels, Warren S., Biddle, Jeff E., Davis, John B. (red.) (2007) *A Companion to The History of Economic Thought*, Oxford: Blackwell [2003].
- Hartmann, Heidi (1979). The Unhappy Marriage of Marxism and feminism: towards a more progressive union. *Capital and Class*, 8, Summer, 1-33.
- _____ (1981). The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework. *Signs, Vol. 6, No. 3 (spring)*, s. 366-394.
- Hartsock, Nancy. (1983). *Money, Sex and Power. Towards a Feminist Historical Materialism*. Nowy Jork i Londyn: Longmann
- Harvey, David. *Neoliberalizm. Historia katastrofy*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa. 2008. [2005] tłum. Jerzy Paweł Listwan.
- Hewitt, Guy, (2002) Gender Responsive Budget Initiatives: Tools and Methodology. [W:] Debbie Budlender, Diane Elson, Guy Hewitt, Tanni Mukhopadhyay, *Gender Budgets Make Cents: Understanding gender responsive budgets*. London: The Commonwealth Secretariat.
- Hewitson, Gillian. (2007), *Ekonomia feministyczna – przegląd debat*. La Trobe School of Business Discussion Papers in Economics. A 1.1. 2001. Przekład Zofia Łapniewska. Biblioteka Online

Think Tanku Feministycznego. http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/readarticle.php?article_id=136

Hodges, Donald C. (1981). *Bureaucratization of Socialism*. Amherst: University of Massachusetts Press.

Hodgson, Geoffrey. M. (2001) *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Sciences*. London: Routledge.

Hopkins, Barbara (1999), Socialism. W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar 1999.

Hutchinson, Frances, Mary Mellor i Wendy Olson. (2002). *The Politics of Money. Towards Sustainability and Economic Democracy*. Londyn: Pluto Press.

ILO. (2002). The Social Dimensions of Globalisation: Submission by the ICFTU to the first meeting of the ILO World Commission on the Social Dimensions. Geneva.

Instytut Spraw Obywatelskich (2006), Nieopłacana praca domowa: jak ją traktować, aby skuteczniej tworzyć podstawy opiekuńczego społeczeństwa? Instytut Spraw Obywatelskich, Łódź.

Jacobsen, Joyce P. (1999) Human Capital Theory. W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Jennings, Ann L. (1993), Feminism, W: Geoffrey H. Hodgson, Warren J. Samuels, Marc R. Tool (red.) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Hants: Edward Elgar.

_____ (1999), Theories of Labour Market, W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar

Kabeer, Naila. (1994). *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. Londyn i Nowy Jork: Verso

_____ (1998) Jumping to conclusions? Struggles over meaning and method on the study of household economics. W: Cecile Jackson i Ruth Pearson, red. *Feminist Visions of Development. Gender Analysis and Policy*. Londyn i New York: Routledge.

Kandiyoti, Denize. (1998). Gender, power and contestation. 'Rethinking bargaining with patriarchy'. W: Cecile Jackson i Ruth Pearson, red. *Feminist Visions of Development. Gender Analysis and Policy*. Londyn i New York: Routledge.

Kessler-Harris, Alice (1982), *Out of Work: A History of Wage-Earning Women In the United States*. New York, Oxford: University Press.

King, Mary C., (1999) Labour Market Segmentation, W: Janice Peterson, Margaret Lewis, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Klein, Naomi, (2008), Doktryna szoku. Jak współczesny kapitalizm wykorzystuje klęski żywiołowe i kryzysy społeczne. Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza

Krishna, Maritrei, Joy Desmukh, (1993), *Gender in Economics. Theory and Practice*. New Delhi. Ajanta Publications.

Krug, Barbara, (2003), Dyskryminacja kobiet: perspektywa neoinstytucjonalna, w: Geske Dijkstra i Janneke Plantega, ed. *Ekonomia i Pleć*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne. Str. 60-76

Kotlorz, Dorota, (1994), Bezrobocie, w: Lucyna Frąckiewicz (red.) *Polityka społeczna – wybrane zagadnienia*. Akademia Ekonomiczna, Katowice.

Liberska, Barbara (red.) (2002), *Globalizacja - Mechanizmy i wyzwania*, Warszawa: PWE.

Lemke, Thomas, (2001), The Birth of Biopolitics. Michel Foucault's Lectures at College de France on Neoliberal Governmentality, w *Economy and Society*, 30:2, 190- 207.

MacEwen Scott, Alison, red. (1994). *Gender Segregation and Social Change. Women and Men in Labour Markets*. Oxford University Press.

Mascha Madörin, (2004), *Economy and social policy: Old patterns of thinking and new perspectives*. Referat na konferencji "Better business- creating a gender-equal Europe!" FAN Frauenakademie. München e.V. (29.10.2004-30.10.2004)

May, Ann Mari. The Feminist Challenge to Economics – The Market Failure Issue. W: Charles J. Whalen, red. *Political Economy for the 21st Century: Contemporary Views on the Trends in Economics*. Armon k, NY: M. E. Sharpe. 1996

Martin, Randy. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press. 2002.

McDowell, Linda. Life Without Father and Ford. The New Gender Order of Postfordism. *Transactions British Institute of Geography*. 16. 400-419. 1991

Milewski, Roman (red.), (1998), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Mies, Maria. *Patriarchy and Accumulation on a World Scale. Women in International Division of Labour*. London: ZED Books, 1998.

Nelson, Julie., (1996), *Feminism, Objectivity, Economics*. Routledge.

Nelson, Julie, Goodwin, Neva., (2005) Teaching Ecological and Feminist Economics in the Principles Course. Global Development and Environmental Institute Working Paper No. 05-05, Czerwiec, Tufts University, Medford.

Nelson, Robert. H., (2001), *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*. The Pennsylvania State University Press. 2001.

Oakley, Ann. (1974). *Woman's Work: The Housewife, Past and Present*. Nowy Jork: Random House

O'Hara, Phillip (ed.) *Encyclopedia of Political Economy*. Routledge, London 1999.

Pearson, Ruth. (1998). Nimble fingers revisited. Reflections on women and Third World industrialization in the late twentieth century. W: Cecile Jackson i Ruth Pearson, red. *Feminist Visions of Development. Gender Analysis and Policy*. Londyn i New Jork: Routledge.

Perkins, Patricia E. (Ellie)., (2001), *Ecological and Feminist Understanding of Productivity*. Referat zaprezentowany na 13th Annual Meeting on Socio-Economics University of Amsterdam, Holandia, June 28-July 1, 2001

Peterson, Spike V., (2002), Ekonomia polityczna (w ujęciu globalnym) jako trzy ekonomie: reprodukcyjna, produkcyjna i wirtualna. Analiza w duchu foucaultowskim. W *International Feminist Journal of Politics*. 4:1. 1-30. Przekład Agata Czarnacka. Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego.

____ (2003), *A Critical Rewriting of Global Political Economy. Integrating Productive, Reproductive and Virtual Economies*. Londyn i Nowy Jork: Routledge

Piasecki, Ryszard (2003), *Rozwój gospodarczy a globalizacja*. Warszawa: PWE.

____ (red.) (2007), *Ekonomia rozwoju*. Warszawa, PWN.

Pietila, Hilikka., (1997), "The Triangle of the Human Economy: Household, Cultivation, Industrial Production." *Ecological Economics*, vol. 20 no. 2, (tekst dostępny po polsku z www.kasakobiet.pl, link z Biblioteki Online Think Tanku Feministycznego)

Power, Marilyn. (1983) "From Home Production to Wage Labor: Women as a Reserve Army of Labor", *Review of Radical Political Economics* 15, 1

____ (2004), Social Provisioning as Starting Point for Feminist Economics. W: *Feminist Economics* 10:3. 3-19

Reich, Michael, David M. Gordon, Richard C. Edwards, (1973) A theory of labour market segmentation. *American Economic Review*, 63, maj, s. 359-65.

Ramstad, Yngve.(1993) 'Labour Markets', W: Geoffrey H. Hodgson, Warren J. Samuels, Marc R. Tool (red.) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Hants: Edward Elgar 1994.

Rubery, Jill (ed.) (1988). *Women and Recession*. Routledge and Kegan Paul.

Sabel, Charles, Michael Piore. 1984. *Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.

Wolfgang Sachs, red. (1993), *Global Ecology. A New Arena of Political Conflict*. London: ZED Books.

Salzinger, Leslie. (2004). From Gender as Object to Gender as Verb. Rethinking How Global Restructuring Happens. *Critical Sociology*. 30:1.

Samuels, Warren S., Biddle, Jeff E., Davis, John B. (red.) (2007) *A Companion to The History of Economic Thought*, Oxford: Blackwell [2003].

Samuelson, Paul, Nordhaus, William D. (1998), *Ekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sassen, Saskia. (2007) *Globalizacja. Eseje o mobilności ludzi i pieniądzu*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Seiz, Janet. (1995). Epistemology and the Task of Feminist Economics. *Feminist Economics*. vol. 1 no 3. 110-118

_____ (2007): *Feminist Economics*, W: Samuels, Warren S., Biddle, Jeff E., Davis, John B. (red.) *A Companion to The History of Economic Thought*, Oxford: Blackwell Publishing 2007.

Sen, Amartya. (1983) *On Economic Inequality*. New York: Norton.

_____ (1985). *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.

_____ (2003). *Inequality reexamined*. Oxford: University Press.

Sen, Gita, Caren Grown, (1987), *Development, Crises and Alternative Visions*. New York: Monthly Review

Sen, Gita. 1999. Gendered Labor Markets and Globalization in Asia . UNCTAD Occasional Paper. UNCTAD/EDM/Misc.133 URL <http://www.unctad.org/en/docs/poedmm133.en.pdf>

_____ (2000). Gender Mainstreaming in Finance Ministries. *World Development*. 28:7

Simai, Mihaly (2001), *The Age of Global Transformations: the Human Dimension*. Akademiai Kiado, Budapest.

Smith, Adam. (2003), *The Wealth of Nations*. New York: Bentam Classic, [1776].

Sosin, Kim, Rives, Janet, M. (1999), Unemployment and Underemployment. W: Cecile Jackson i Ruth Pearson, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

The Social Dimensions of Globalisation: Submission by the ICFTU to the first meeting of the ILO World Commission on the Social Dimensions. Geneva, 25-26 Marca 2002.

Standing, Guy. (1989), Global Feminization Through Flexible Labour. *World Development*. 17: 7. 1989

Stankiewicz, Wacław, (2007), *Historia myśli ekonomicznej*. PWN: Warszawa.

Staveren van, Irene, (2002), Global Finance and Gender. W: Jan Art Scholte i Albrecht Schnabel. *Civil Society and Global Finance*. London & New York: Routledge, Str. 228-241

Stiglitz, Joseph. (2004). *Globalizacja*. Warszawa: PWN [

Stotsky, Janet. (2008) Gender Bias in Tax Systems. *Tax Notes International*, 9 czerwca 1997. tłum. Anna Zachorowska-Mazurkiewicz. Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego. URL http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/readarticle.php?article_id=160

Strassmann, Diane (1999). *Feminist Economics*, W: Cecile Jackson i Ruth Pearson, red. *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

Taylor, Vivienne. (2000). *Marketization of Governance. Critical Feminist Perspectives from the South*. DAWN. University of Cape Town, South Africa

Tilly, Louise A. i Joan W. Scott. *Women, Work and Family*. New York i Londyn: Methuen. 1987

Titkow, Anna, Danuta Duch-Krzystoszek i Bogusława Budrowska, (2004), *Nieodpłatna praca kobiet. Mity, realia, perspektywy*. Warszawa: Wydawnictwo IFIS PAN

UNDP: *Calculating Human Development Indices*. http://hdr.undp.org/en/media/technote_1.pdf

UNICEF (2000), *The State of the World's Children 2000*. Nowy Jork.

Walby, Sylvia. (1986 a). *Gender, class and stratification*. W: Rosemary Crompton i Michael Mann (red). *Gender and Stratification*. Cambridge: Polity Press.

_____ (1986 b) *Patriarchy at Work. Patriarchal and Capitalist Relations in Employment*. Cambridge: Polity Press.

Waring, Marilyn, (1998) [1989] *If Women Counted. A New Feminist Economics*, ze wstępem Glorii Steinem. Nowy Jork, HaperCollins

Williams, Mariama. (2004). *Gender, the Doha Development Agenda, and the post-Cancun trade negotiations*. *Gender and Development*. Vol. 12. July 2004.

Williams Marjorie W., (1994) *Gender, Productivity and Macro-economic Policies in the Context of Structural Adjustment and Change*, [w:] Isabella Bakker (red.) *The Strategic Silence; Gender and Economic Policy*, London, Ottawa: Zed Books, The North-South Institute, 1994.

Williamson, John (2004), *A short History of Washington Consensus*, <http://www.ije.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf>

Young, Brigitte. *Dyscyplinarny Neoliberalizm w Unii Europejskiej a Polityka na Rzecz Równości Płci*. W: *New Political Economy*. 5:1. 2001. Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/readarticle.php?article_id=142

Zachorowska-Mazurkiewicz, Anna (2006), *Kobiety i instytucje. Kobiety na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej i w Polsce*. Katowice: Śląsk.

Żarnowska Anna i Andrzej Szwarc, red. (2000), *Kobieta i praca. Wiek XIX i XX. Zbiór studiów*. Warszawa, DIG.