

## Czy kobiety są dyskryminowane na rynku pracy? Ekonomiczna analiza dyskryminacji

Problem dyskryminacji kobiet na rynku pracy jest aktualnie poruszany podczas debat naukowych, a także jest przedmiotem dyskusji społecznej. Są różne propozycje jego rozwiązania. Jednak zanim poczynimy jakiegokolwiek kroki ku jego rozwiązaniu, warto się zastanowić, jaka jest przyczyna tego zjawiska.

W artykule podejmę próbę wyjaśnienia podłoża dyskryminacji kobiet na rynku pracy, powiązania między dyskryminacją a odwiecznym prawem własności, przedstawię zjawisko dyskryminacji na rynku komercyjnym oraz skutki, jakie ono niesie. Przedstawię też sytuację na rynku czynników produkcji, kiedy przedsiębiorcy podejmują decyzję o wykluczeniu z niego kobiet. Rozważania zakończę opisem ekonomicznej teorii dyskryminacji, tłumacząc w ten sposób, dlaczego kobiety zarabiają średnio mniej niż mężczyźni i dlaczego jest to naturalne na rynku pracy.

Często w pracach socjologów, politologów, a czasem i ekonomistów mówi się o dyskryminacji kobiet na rynku pracy, nie wyjaśniając, dlaczego występują różnice w zarobkach kobiet i mężczyzn. Należy wyjaśnić, dlaczego rzekoma dyskryminacja dotyczy tylko i wyłącznie rynku pracy. Dlaczego kobiety nie miałyby być dyskryminowane na rynku konsumpcyjnym czy rynku kapitałowym? Samo rozpoznanie problemu przy braku poprawnej teorii i stwierdzenie, że tak nie powinno być, to za mało. Niezbędna jest analiza ekonomiczna, której często brakuje w takich rozważaniach. Mimo jej braku wiele osób przechodzi od takich obserwacji do normatywnych postulatów. Po stwierdzeniu faktu dyskryminacji często padają postulaty interwencjonistyczne, że „państwo powinno wyrównać warunki na rynku pracy”. W proponowanych zmianach w prawodawstwie niestety rzeczowa analiza gospodarcza wpływu etatyzmu również jest nieobecna.

Feministki reprezentują część społeczeństwa, która – nie mając odpowiednich teoretycznych podstaw – wypowiada się na tematy czysto ekonomiczne. Wiele kobiet skarży się na różnicę w płacach pomiędzy nimi a mężczyznami i twierdzi, że jest to objaw dyskryminacji (przez dyskryminację rozumiemy sytuację, w której pracownik nie otrzymuje rynkowej stawki płacy odpowiadającej danemu zawodowi i określonym kwalifikacjom tylko dlatego, że jest kobietą), który powinien być wyeliminowany przez odpowiednią interwencjonistyczną politykę państwa. Takie opinie są niewystarczające do wyjaśnienia kwestii dyskryminacji kobiet na rynku pracy. Problem należy rozważyć przy zastosowaniu fundamentalnych zasad ekonomii.

## Prawo własności a problem dyskryminacji

Podstawą wszelkiego ekonomizowania środków jest możliwość władania nimi, a zatem dysponowanie nimi według własnego uznania. Wobec tego warto przeanalizować najpierw samo pojęcie własności. „W życiu społecznym posiadać na własność przedmiot, to mieć prawo do jego używania. To używanie może polegać na niedopuszczeniu innych ludzi do konsumpcji, na pożyczaniu, zmienianiu, niszczeniu itd.”<sup>1</sup> A zatem prawo własności jest ściśle powiązane z dyskryminacją. Posiadając jakieś dobro, sama decyduję, co z nim zrobię. Kiedy dostanę jabłko, to jest ono moją własnością. Teraz mogę zdecydować, co z nim zrobię: albo zjem je od razu, być może odłożę na półkę, albo podzielę się z moimi koleżankami. Dam po kawałku każdej z nich, a tylko jedna dziewczyna nie dostanie. Dlaczego? Ponieważ taka jest moja subiektywna decyzja, tym samym zdyskryminowałam tę osobę. Czy miałam do tego prawo? Oczywiście, jabłko było moje. A co najważniejsze, nie poniosłam żadnych konsekwencji, nie straciłam. Tak więc, będąc właścicielem jakieś rzeczy czy przedmiotu, mam prawo nim władać. Moja decyzja o tym, co z daną rzeczą zrobię, jest suwerenna. Tym samym mogę wykluczać określone jednostki z przekazania im bądź podzielenia się z nimi moją własnością (np. nie podzielę się z jedną osobą częścią jabłka), ale także mogę wybierać te jednostki, które nie zostaną przeze mnie wykluczone. Takie zachowanie jest przejawem *dyskryminacji*.

Fundamentalny problem ekonomii polega na tym, że liczba środków służących do zaspokojenia ludzkich celów jest ograniczona. Ponieważ człowiek nie jest w stanie osiągnąć ich nieskończenie wiele, dlatego więc musi przeznaczyć je na konkretną, najbardziej preferowaną przez siebie potrzebę. Tym samym odrzuca cele, dyskryminuje mniej pożądane potrzeby na rzecz tych, które w większym stopniu zaspokoją jego wymagania, np. spragniony człowiek, który trzyma w ręku butelkę wody, woli wypić ją od razu, niż np. podlać kwiatki. Zaspokojenie pragnienia jest dla niego potrzebą priorytetową, a ponieważ woda jest środkiem ograniczonym (ma tylko jedną butelkę), *dyskryminuje* – odrzuca w danym momencie podlanie kwiatów na rzecz zaspokojenia swego pragnienia.

Gdy pojedyncze jednostki dokonują wyboru bez żadnych niekorzystnych konsekwencji, subiektywna dyskryminacja jest częstym zjawiskiem<sup>2</sup>.

## Dyskryminacja na rynku komercyjnym

Inaczej jest na rynku komercyjnym, gdzie wszystko wyraża się w jednostkach pieniężnych. Na wolnym rynku bowiem konkurują ze sobą prywatni przedsię-

<sup>1</sup> K. Blackburn, *Oksfordzki słownik filozoficzny*, Książka i Wiedza, Warszawa 2004, s. 435.

<sup>2</sup> Więcej o tym, jak prawo własności automatycznie wiąże się z prawem wykluczania i dyskryminowania: H.H. Hoppe, *Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer, Norwell 1989, rozdz. 2.

biorycy. Zakłada się tutaj również swobodę wejścia i wyjścia z rynku. Ośrodkiem decyzji i dyspozycji ekonomicznej jest przedsiębiorstwo, które samodzielnie podejmuje decyzje ekonomiczne i dowolnie dysponuje taką ilością zasobów, jaką jest w stanie kupić po cenach rynkowych. Przedsiębiorstwa nastawione są na zbyt swoich towarów w celu maksymalizacji zysków, a podstawą powiązań między nimi jest umowa cywilnoprawna<sup>3</sup>.

Przedsiębiorca to człowiek, który wykazuje się kreatywnością pozwalającą lepiej dostrzec nadarzające się okazje, szybciej niż jego konkurenci zauważyć i wypełnić luki. Ale przede wszystkim głównym jego celem jest osiągnięcie korzyści – zysku, czyli nadwyżki utargu nad kosztami. Korzyścią dla przedsiębiorcy jest oczywiście maksymalny zysk<sup>4</sup>.

Przypuśćmy, że pani Zofia sprzedaje róże na pobliskim straganie. Za sztukę chce od klienta 10 jednostek pieniężnych. Sama zaś kupiła je od hodowcy, płacąc jedynie 6 jednostek pieniężnych. Pewnego dnia przyszedł chłopiec i kupił różę, płacąc pani Zofii 10 jednostek pieniężnych. Zyskała więc 4 jednostki pieniężne ( $10 - 6 = 4$ ). Dlaczego zdecydowała się sprzedać chłopcu swój towar, mimo że miał on czerwone włosy, a pani Zofia uważa, że jest to objaw braku kultury osobistej? Dlaczego nie zachowała się tak jak ja, kiedy nie podzieliłam się jabłkiem?

Odpowiedź jest prosta. Pani Zofia chciała zarobić pieniądze, sprzedać swój towar i nieważne było, jak klient wygląda, jakie nosi ubrania czy też jaki ma kolor włosów. Mało tego, gdyby dyskryminowała klientów, to mogłaby mieć kłopoty ze zbytem i wtedy kwiaty by zwiędły. Sprzedawczyni nie chciała być stratna 6 jednostek pieniężnych, za które sama wcześniej kupiła różę. Wolała je sprzedać nawet chłopakowi o czerwonych włosach. Podobnie, sprzedawcy samochodów marki BMW – w celu maksymalizacji swoich zysków – ze względu na płęć nie dyskryminują kobiet, które przychodzą do salonu kupić nowy samochód.

Jak można zauważyć na podstawie przedstawionych przykładów, na rynku konsumpcyjnym najczęściej nie dochodzi do przejawów dyskryminacji innej niż cenowa, ponieważ takie działanie jest wbrew logice sprzedawcy nastawionego na zysk (sprzedawca dyskryminuje tych, którzy nie są w stanie zapłacić ustalonej przez niego ceny, wtedy nie sprzedaje on swojego towaru – jest to jedyny element dyskryminacji na rynku komercyjnym). Oczywiście nie możemy wykluczyć takich sprzedawców, którzy na podstawie własnych zachcianek mogą dyskryminować subiektywnie, bo mają akurat taki kaprys. Tacy przedsiębiorcy najwyraźniej nie chcą zarabiać pieniędzy. Bo większą przyjemność im sprawia, kiedy odmówią swojego towaru mężczyźnie w różowej koszuli i zobaczą jego oburzoną minę. Mają prawo tak się zachować, a zatem mają prawo do rezygnacji z większych zysków.

<sup>3</sup> W. Samecki, *Prolegomena do teorii ekonomii*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 55.

<sup>4</sup> G. Callahan, *Ekonomia dla normalnych ludzi*, Fijorr Publishing, Warszawa 2004, s. 112–114.

## Dyskryminacja na rynku czynników produkcji

Podobna sytuacja dotyczy także rynku czynników produkcji, czyli pracy, ziemi i kapitału, które podlegają jednemu prawu wyceny. Cena czynników produkcji zależy od ich produktywności i rządzi się jednakowymi prawami bez względu na to, czy będziemy zajmować się kapitałem, ziemią czy może pracą<sup>5</sup>. Przedsiębiorca może podbijać koszty i jego wycena zależy od tego, jakiego oczekuje przychodu i jaki jest popyt na jego produkty.

Jest to bardzo stare prawo ekonomiczne dotyczące zasady malejącej „użyteczności krańcowej jako podstawowego elementu konstrukcyjnego statycznej teorii mikroekonomicznej nowego rodzaju, odkryte prawie równocześnie, ale całkiem osobno przez Jevonsa, Mengera i Walrasa”<sup>6</sup>. Powiązane z nim „prawo marginalnej produktywności” dotyczące produkcji można łatwo przedstawić na przykładzie: jeżeli przedsiębiorca, który jest zainteresowany zyskiem, będzie chciał kupić maszynę za 100 jednostek pieniężnych, to chce on dokonać tego zakupu, ponieważ uważa, że wkład tej maszyny do produkcji będzie większy niż te 100 jednostek pieniężnych. Przyjmijmy, że produktywność jest równa właśnie 100. Przedsiębiorca oczekujący takiej produktywności nie zapłaci za maszynę więcej niż 100 i jeżeli cena wzrośnie, to nie dokona zakupu. Lepszą dla niego sytuacją jest z pewnością spadek tej ceny, np. do 97 jednostek pieniężnych. Jeśli jednak spadek ceny będzie znaczny, np. do 60, to potencjalny dodatkowy zysk dla niego będzie równy 40 (100 – 60). Taka oferta zwabi zapewne innych konkurencyjnych przedsiębiorców, którzy będą zgłaszać swój popyt, podbijając tym samym cenę np. do 70, ponieważ w dalszym ciągu osiągają dodatkowy zysk 30 (100 – 70). Taka jest właśnie idea „marginalnej produktywności czynników produkcji” (i tak jak wzrost popytu na dobra konsumpcyjne powoduje podwyższenie ich ceny, tak też podobny mechanizm działa na rynku czynników produkcji). Za pomocą produktywnego wkładu są ustalane stawki. Gdy cena czynnika produkcji (bez znaczenia, czy będzie to ziemia, maszyna czy praca) jest mniejsza niż jej wkład w produkcję, to konkurencja między przedsiębiorcami prowadzi do podbijania ceny aż do odzwierciedlenia produktywnego wkładu<sup>7</sup>.

Cena ludzkiej pracy jest również rezultatem takiego samego mechanizmu, jak wszystkie inne ceny. Kiedy pracodawca będzie chciał zatrudnić pracownika, żeby podwyższyć swoje przychody o 1000 jednostek pieniężnych, wybierze najkorzystniejszą z ofert. Jeśli mężczyzna zażąda pensji w wysokości 1000 jednostek pieniężnych na miesiąc, a kobieta będzie chciała jedynie 900 jednostek pieniężnych, to przedsiębiorca minimalizujący swoje koszty zatrudni oczywiście kobie-

<sup>5</sup> F. Fetter, *Economic Principles*, Century Co., New York 1905, s. 74–81.

<sup>6</sup> M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 296.

<sup>7</sup> Boehm-Bawerk, *Capital and Interest*, vol. II, Libertarian Press, South Holland 1959, s. 248–256.

tę. Ale kolejni przedsiębiorcy, którzy dostrzegą także dla siebie dodatkowy zysk, będą podbijać pensje kobiet do 901, 902 itd. jednostek pieniężnych, wciąż konkurując ze sobą na wolnym rynku. Jeśli kobiety rzeczywiście zarabiają o 10% mniej, to każdy rozsądny przedsiębiorca (zainteresowany zyskiem) natychmiast zwolniłby wszystkich mężczyzn, a zatrudnił na ich miejsca kobiety, zachowując dla siebie te 10%.

To prawo popytu na wszystkie czynniki produkcji: praca, ziemia, kapitał, funkcjonuje na podobnej zasadzie jak rynek dóbr konsumpcyjnych – jeśli operator telefonii komórkowej Era wyznaczy abonament za swoje usługi 2000 zł, wiedząc o tym, Orange ustali 500 zł, a Plus, widząc szanse zysku, ustali lepsze warunki i opłatę niższą niż 500 zł. W ten sposób konkurencja prowadzi do ustalenia się ceny równowagowej.

Na rynku czynników produkcji większość działań jest poddana reżimowi wyceny. Oznacza to, że występuje dyskryminacja ze względu na wartości pieniężne, a nie na różnice płci, w kolorze skóry czy pozycji społecznej. Pracodawca może dyskryminować przez ustalenie stawki płacowej, np. 1000 jednostek pieniężnych na miesiąc. Jeśli czynnik produkcji wyceniony jest na 50 zł, a wkład wynosi 100, to pojawia się przedsiębiorca, który widzi szansę na zysk i oferuje 51 zł. Potem kolejny podbija cenę do 52 i konkuruje z poprzednikiem. Konkurencja i walka o zysk większy niż w innych branżach prowadzi do podbijania ceny każdego niedocenionego czynnika produkcji. Jeśli coś jest sprzedawane poniżej rzeczywistej wartości, to warto to kupić i przedsiębiorcy będą konkurować, podbijając cenę do rzeczywistej wartości<sup>8</sup>.

Nie wykluczam jednak ponownie skrajnych przypadków, które występowały także na opisanym przeze mnie rynku dóbr konsumpcyjnych. Również tutaj, na rynku czynników produkcji, mogą istnieć przedsiębiorcy, którzy nie będą chcieli maksymalizować swojego zysku i tym samym będą dyskryminować ze względu na swoje „widzi mi się”. Dla przykładu – pracodawca nie będzie zatrudniał kobiet, bo właśnie ma taki kaprys. Jego obroty będą tym samym mniejsze, czyli ze sfery komercyjnej taki przedsiębiorca zostanie wyparty i tej najważniejszej kwestii nie wolno pominąć. Taka działalność przedsiębiorcy uwarunkowana jest tym, że na wolnym rynku istnieje swoboda prowadzenia działalności gospodarczej.

### Przyczyny występowania zjawiska dyskryminacji

Opisane przypadki dyskryminacji ilustrują dwie główne przyczyny tego zjawiska.

Pierwsza z nich to dyskryminacja ze względu na ceny. Przypomnijmy, mniej pieniędzy otrzymuje mniej produktywny pracownik, którym może być zarówno

<sup>8</sup> R. Murray, *Man, Economy and State*, Nash Publishing, Los Angeles 1970, s. 463–466.

kobieta, jak i mężczyzna. Zauważmy także skrajne przypadki, kiedy to jedna profesjonalistka zarabia więcej niż setki mężczyzn (a także jej męskie odpowiedniki): Elle Macpherson jest najpopularniejszą i najlepiej zarabiającą modelką na świecie, w 1997 r. miała około 40 mln dolarów aktywów; druga na liście była Cindy Crawford z około 37 mln dolarów. Widzimy zatem, że jeśli płaca (bez względu na płeć czy kolor skóry) jest mniejsza, to wynika to wprost z mniejszej produktywności.

Drugą przyczyną dyskryminacji są wymaginowane preferencje pracodawców. Są to jednak przypadki marginalne, które bardzo szybko i skutecznie są wypierane z rynku czynników produkcji. Tak jak przedsiębiorca, który zaczyna ponosić straty, będzie wypierany na rzecz tego, który osiąga zyski, tak też będą z rynku wypierani przedsiębiorcy niezainteresowani produktywnym wkładem czynników (jednak nawet w tym przypadku osobą dyskryminującą może być kobieta – pani zarządzająca fabryką butów wymyśli sobie, że nie zatrudni brunetów).

Znając teorię dyskryminacji na rynku, możemy przejść do analizy interwencjonizmu z nią związanego. Wiele feministek twierdzi, że konieczne jest wprowadzenie do polskiego ustawodawstwa takich przepisów prawnych, które stworzą kobietom równouprawnienie. Sugerują one interwencję państwa, jest to trzeci sposób dyskryminacji i chyba najgroźniejszy, gdyż tworzy kolektywną dyskryminację.

Wracając do problemu związanego z produktywnością, odniosę się najpierw do interwencji państwa na obszarze rynku konsumpcyjnego. Omówię problem ustalonej przez państwo ceny maksymalnej. Przyjmijmy, że litr mleka kosztuje 2 zł. Jeśli jakiś polityk chcący pomóc wszystkim biednym obniży cenę mleka do 0,50 zł, to wielu konsumentów będzie zadowolonych, producenci zaś przestaną produkować mleko, ponieważ poniosą straty<sup>9</sup>. Nie będzie już mleka na półkach w sklepach. Czy taki był jednak cel interwencjonistycznej polityki? Oczywiście, że nie. Podobnie jest z interwencją na rynku czynników produkcji, czy to jest ziemia, praca czy kapitał.

Feministki pragną interwencji rządu, jednak nie dostrzegają konsekwencji. Przez to, że rząd narzuca swoje regulacje dotyczące np. urlopu macierzyńskiego lub wieku emerytalnego, sytuacja kobiet na rynku pracy jest gorsza. Regulacje rządu nakładają na pracodawców chcących zatrudnić kobiety dodatkowe koszty. Jeśli przedsiębiorca wybiera między pracownikiem, który nagle po zaprzestaniu pracy nie będzie dostawał przez dziewięć miesięcy wynagrodzenia, a pracownikiem, któremu gwarantują to przepisy ustanowione przez państwo, to łatwo się domyślić, że przedsiębiorca zatrudni tego pierwszego. Przez dodatkowe koszty

<sup>9</sup> L. von Mises, *Middle of the road policy leads to socialism – How price control leads to socialism*, [w:] *Planning for Freedom and sixteen other essays and addresses*, Libertarian Press, s. 22–24.

wiążące się z zatrudnianiem kobiet będą one dyskryminowane. Nie będą więc dyskryminowane ze względu na płeć *per se*, ale przez państwowe wytyczne obniżające ich relatywną produktywność i tym samym każąc pracodawcom płacić relatywnie więcej za pracę kobiet.

### Przyczyny niższych zarobków kobiet w porównaniu z mężczyznami

Podsumowując ekonomiczną teorię dyskryminacji i przenosząc ją na praktykę, zauważmy, że kobiety zarabiają średnio mniej niż mężczyźni z trzech powodów. Po pierwsze, kobiety są często mniej produktywne – mniej wydajne chociażby dlatego, że zajmują się domem. Po drugie, są czasami dyskryminowane ze względu na płeć *per se* przez przedsiębiorców, ale takie przypadki będą marginalizowane przez wolny rynek. I po trzecie, z powodu ograniczania ich produktywności przez regulacje rządowe interwencja zamiast rozwiązać problem – przysparza jedynie dodatkowe problemy.

W badaniu wpływu interwencji na rynek warto pamiętać przestrożę H. Hazlitta: „Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednie, ale i na odległe skutki danego działania czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, ale jakie przynosi wszystkim”<sup>10</sup>.

### Bibliografia

- Blackburn K., *Oksfordzki słownik filozoficzny*, Książka i Wiedza, Warszawa 2004.  
Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.  
Boehm-Bawerk, *Capital and Interest*, vol. II, Libertarian Press, South Holland 1959.  
Callahan G., *Ekonomia dla normalnych ludzi*, Fijorr Publishing, Warszawa 2004.  
Hazlitt H., *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków 1993.  
Hoppe H.H., *Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer, Norwell 1989, rozdz. 2.  
Kwaśnicki W., *Zasady ekonomii rynkowej*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2001.  
Lisowska E., *Ekonomia i płeć* <http://www.radio.com.pl/spoleczenstwo/dyskusje.asp?id=174>  
Mises von L., *Middle of the road policy leads to socialism – How price control leads to socialism*, [w:] *Planning for Freedom and sixteen other essays and addresses*, Libertarian Press, s. 22–24.  
Rothbard M., *Man, Economy and State*, Nash Publishing, Los Angeles 1970.  
Samecki W., *Prolegomena do teorii ekonomii*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.

<sup>10</sup> H. Hazlitt, *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków 1993, s. 17.

