

# Dysproporcja demotywuje

11 stycznia 2016

Wysokie zarobki prezesów demotywuja pracowników. Jak oceniaja brytyjscy eksperci, ich wygórowane i nie zawsze powiazane z efektami pracy wynagrodzenia negatywnie wplywaja na wizerunek ich firm i motywacje podwladnych. Rosnace dysproporcje miedzy zarobkami z dolnego i gornego krańca płacowej skali prowadza do poczucia braku uczciwosci w wynagradzaniu.

Średnia płaca prezesa duzej firmy z indeksu FTSE 100 (Financial Times Stock Exchange, indeks akcji spółek giełdowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych) wyniosła w 2014 r. niemal 5 mln funtów. Zarabia on więc 183 razy więcej niż jego najniżej opłacany pracownik. Ta różnica jest niemal czterokrotnie większa niż jeszcze pod koniec lat 90. XX wieku, gdy nie przekraczała 47-krotności, przypomina Chartered Institute of Personnel Development (CIPD).

Według badań tej instytucji 44 proc. pracowników uważa, że wynagrodzenie szefa ich firmy jest zbyt wysokie. Takie opinie najczęściej wygłaszają pracownicy dużych firm (ich szefowie zarabiają najwięcej) oraz ci zatrudnieni w sektorze publicznym.

Jeszcze bardziej krytycznie uczestnicy ankiety oceniają płace ogółu szefów w Wielkiej Brytanii: 71 proc. pracowników uważa je za zbyt wysokie. Sześciu na dziesięciu twierdzi, że wygórowane płace top menedżerów działają negatywnie na motywację na pracowników. Prawie taki sam odsetek (55 proc.) ocenia zaś, że zarobki prezesów nie tylko są nieuczciwe, ale też mają zły wpływ na wizerunek firm.

Oстрыm krytykiem wysokich płac prezesów jest Stefan Stern, dyrektor niezależnego think tanku The High Pay Centre, który monitoruje wynagrodzenia top menedżerów. Jak podkreśla, choć prezesi są tak samo pracownikami swoich firm jak ich

podwładni, rozdmuchane pakiety płacowe czynią z nich niemal inny gatunek. The High Pay Centre obchodził 5 stycznia „Wtorek tłustych kotów” wyliczając, że przez dwa robocze dni nowego roku najlepiej opłacani brytyjscy prezesi spółek z FTSE 100 zarobili tyle, ile wynosi przeciętna roczna płaca w Wielkiej Brytanii (27,7 tys. funtów). Niewspółmiernie wysoka płaca szefów podtrzymuje mit, że heroiczny menedżer w pojedynkę prowadzi duży biznes, co jest zwykłą nieprawdą.

Jak powinni być wynagradzani menedżerowie? Według badania CIPD pracownicy najczęściej wskazują wynagrodzenie będące 5-10 krotnością średniej płacy w firmie. Jak podkreśla Charles Cotton, utrzymanie i nasilanie się dysproporcji płacowych szkodzi samym firmom, które powinny wypracować systemy wynagrodzeń powiązane z finansowymi i pozafinansowymi wskaźnikami mierzącymi wyniki ich prowadzenia.

Źródło: [NowyObywatel.pl](http://NowyObywatel.pl)