

Wage distribution and firm size: the case of the United States/ Damir Cosic// Int. Labour Rev. - 2018, nr 3, s. 357-378, rys. tab. bibliogr.

### **Podział płac a rozmiar firmy : przypadek Stanów Zjednoczonych.**

Temat wzrastającej różnicy w płacach w Stanach Zjednoczonych był już nieraz poruszany przez liczne prace naukowe w zakresie literatury przedmiotu. Odwoływano się do wielu możliwych czynników, ale ignorowano związek pomiędzy rozmiarem firmy a podziałem płac. Autor artykułu przedstawia badanie, w którym rozłożono różnice w płacach na przestrzeni określonego czasu między dużymi, średnimi oraz małymi firmami. Zidentyfikowano skutki obserwowanych parametrów oraz szczerkowe przykłady braku równości, np. nierówność wśród pracowników z tymi samymi zauważalnymi cechami. Zaobserwowano, że płace były dzielone w mniej równomierny sposób wśród pracowników małych firm, niż wśród tych zatrudnionych przez duże firmy. Od 1992 do 2012 roku tendencje w małych, średnich i dużych firmach stały się bardziej jednolite, a nierówność płac wzrosła bez wyjątku. Odnotowano znacząco szybszy wzrost w górnej połowie podziału płac oraz w dużych firmach, gdzie zaobserwowane elementy braku równości były największe. Prawdopodobnie najważniejszym wkładem niniejszego badania jest jego udział w coraz liczniejszych pracach literatury, dążącej do odkrycia źródeł wzrostu nierówności płac wśród pracowników wykonujących prace niewymagającą rywalizacji. Przez długi czas literatura dotycząca tematu nierówności skupiała się na zmianach z perspektywy zwrotu z wykształcenia oraz umiejętności. Jednakże, obecnie stało się jasne, że nie jest to całkowity obraz sytuacji. Bardziej aktualne badania skupiają się na zachowaniach typu "pogoń za rentą", istniejących wśród inwestorów i kadry kierowniczej. Wykorzystują oni pozycję rynkową, aby uzyskać dochód w wysokości przekraczającej marginalny produkt ich czynników produkcji.