

ГЛАВА VI.2. ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ МОТИВАЦИИ

На примере распределения зарплаты должностных категорий США рассмотрим общую модель оптимизации финансовой мотивации. В США имеется 18 должностных категорий госслужащих. Они разбиты на 4 группы:

- I - низшая категория персонала госслужащих (категории 1-4),
- II - исполнительный персонал высшей квалификации (категории 5-8),
- III - средний руководящий персонал (категории 9-14),
- IV - высший руководящий состав госучреждения (категории 15-18).

На рисунках 6.10, 6.11 и в соответствующей таблице представлены диаграммы распределения зарплаты по группам должностных категорий госслужащих (с учетом количества персонала управления в %) США.

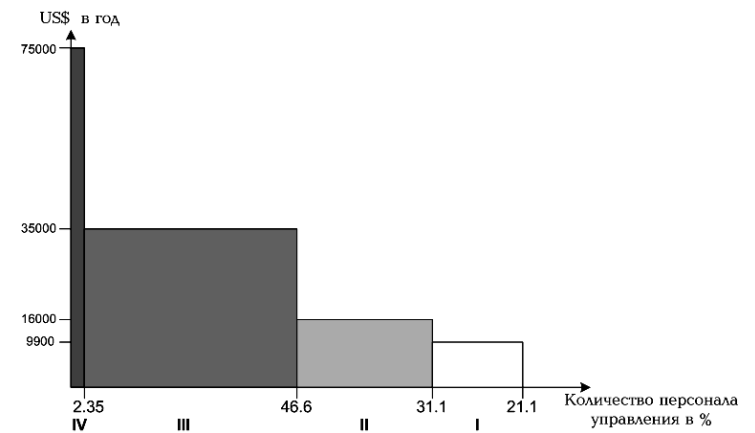
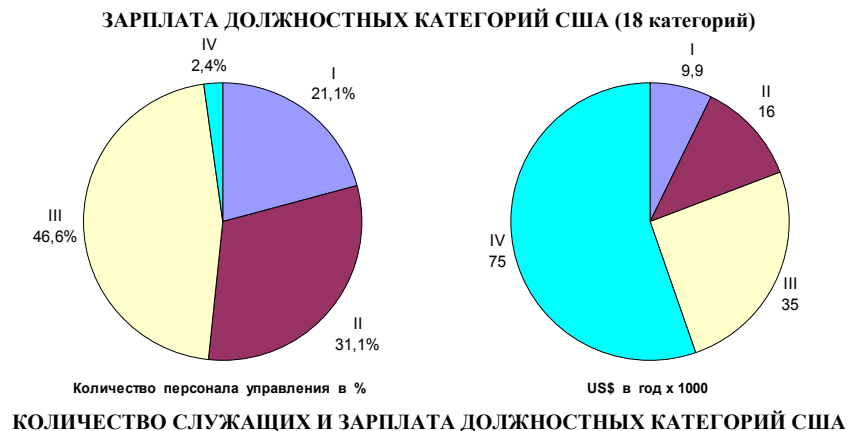


Рис. 6.10. Группы должностных категорий США, разбитых по количеству персонала управления в % , а также распределение их зарплаты в US\$ в год

Из диаграммы видно, что наибольшая по величине зарплата у самой малочисленной IV-ой группы (75000 US\$ в год), 2.35% от общего числа госслужащих. У самой многочисленной III-ей группы (46.6%) зарплата достигает 35000 US\$ в год. Нормированная траектория зарплаты по группам должностных категорий отражает определенную закономерность. По форме траектория зарплаты приближается к кривой, определяемой функцией оптимального управления. Таким образом, по форме кривой можно судить также и об оптимизации финансовой мотивации. С помощью оптимизиро-

ванной траектории зарплаты можно эффективно спроектировать структуру групп должностных категорий, определить количества персонала управления в % в каждой из них и обоснованно сконструировать стратегию менеджмента технологии финансовой мотивации.



Должностные категории	US\$ в год	Количество персонала управления в %
I	9900	21.1%
II	16000	31.1%
III	35000	46.6%
IV	74800	2.35%

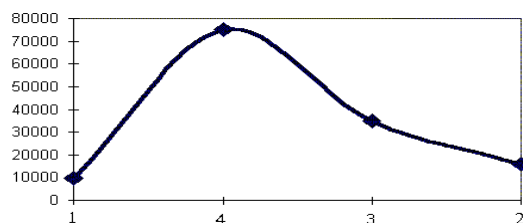


Рис. 6.11. Нормированная траектория зарплаты по группам должностных категорий США

Следует отметить, что программа финансовой мотивации фирмы, корпорации, или системы госслужбы должна исходить из общей стратегии менеджмента распределения занятого трудом населения страны по доходам. Из результатов сравнительного анализа распределения населения США и

России по доходным группам по графикам видно, что в России программа финансовой мотивации существенно отстает от США. **Кривая распределения населения США (рис. 6.12) по доходным группам приближается к кривой нормального распределения, которая отражает оптимальную программу финансовой мотивации.**

Распределение населения США по доходным группам за 1989 год
(По данным Statistical Abstract of the USA-1991)

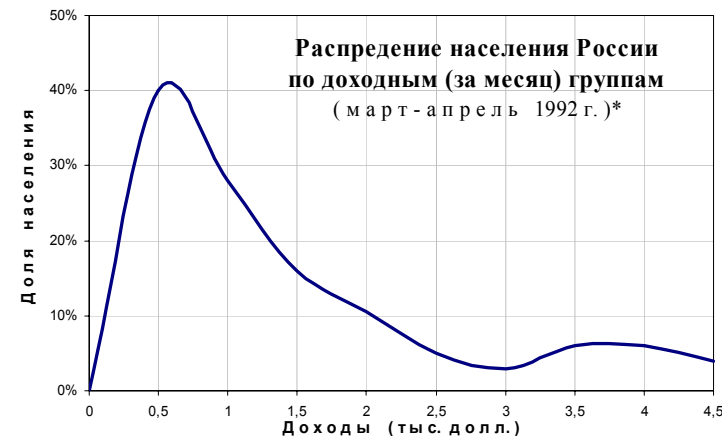
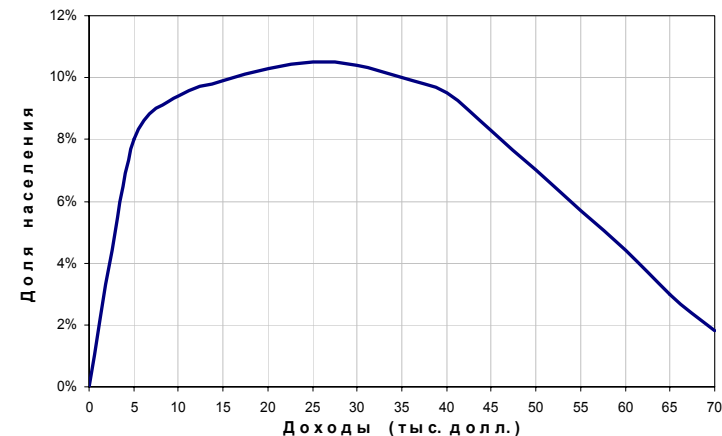


Рис. 6.12. Кривые распределения населения США и России
(* по данным обследования ВЦИОМ) по доходным группам