

КОМПАНИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ АССОЦИАЦИЯМИ: СОЗДАНИЕ УСПЕШНЫХ АССОЦИАЦИЙ

МАЙКЛ С. ОЛСОН *



Компании по управлению ассоциациями (в английской аббревиатуре «Ассоциейшен Менеджмент Компаниз» или АМС) существуют уже много лет. В 1970-е годы в США было всего около 40 таких компаний; с тех пор их число значительно возросло. Сегодня, по имеющимся оценкам, в США действует 525 компаний по управлению ассоциациями, а в Европе – еще 20-25. Немаловажно и то, что в других частях света тоже есть АМС, хотя число их неизвестно. Основная функция АМС – служить администрацией одновременно для нескольких ассоциаций. Предприниматели, стремящиеся организовать обслуживание профессиональных организаций в своих странах, могут получить в АМС американский опыт управления ассоциациями.

Роль профессиональных ассоциаций в разных странах будет возрастать, а вместе с ней будет расти и потребность в услугах АМС. Ведь для эффективного участия в законодательном процессе и институциональной реформе ассоциации должны развивать свои организационные возможности, улучшать взаимоотношения между своими членами, создавать новые услуги, совершенствовать управление, быть в курсе новейших тенденций экономического и политического развития. Во многих развивающихся странах АМС – не только замечательная идея, но и инструмент, помогающий многим ассоциациям двигаться вперед и успешнее отстаивать реформы.

* Майкл С. Олсон – бухгалтер высшей квалификации Корпорация «Смит-Баклин».

ВВЕДЕНИЕ

Компании по управлению ассоциациями существуют уже много лет. В 1970-е годы в США было всего около 40 таких компаний; с тех пор их число значительно возросло. Сегодня, по имеющимся оценкам, в США действует 525 таких компаний, в Европе – 20-25. Немаловажно и то, что в других частях света тоже есть АМС. Точное их число определить невозможно – не потому что в развивающихся странах нет организаций подобного рода, а потому что зачастую они называют себя иначе, не развивают отношений с другими аналогичными организациями либо считают себя коммерческими фирмами (а не инструментом деятельности ассоциаций, каковым являются на самом деле).

Главная функция АМС – служить администрацией одновременно для нескольких ассоциаций. Если АМС обслуживает только одну ассоциацию, она не является АМС. Но когда у нее появляется второй, третий клиент и так далее, ее сотрудники и материальная база предоставляется им по мере спроса на обслуживание. Таким образом, с экономической точки зрения преимущество от сотрудничества с АМС заключается в том, что организация-клиент платит только за конкретные услуги тогда, когда получает эти услуги.

В прошлом клиентами АМС становились организации, чье управление осуществлялось на общественных началах. В какой-то момент такая организация становилась слишком большой, и руководители больше не успевали вы-

полнять все свои обязанности – планировать мероприятия, привлекать новых членов, выпускать публикации и проч. Они нуждались в помощи, и такую помощь предлагала АМС. Ассоциации, прибегавшие к помощи АМС, были еще слишком малы, чтобы арендовать собственный офис, купить оборудование, нанять сотрудников, но слишком велики, чтобы ими можно было по-прежнему управлять на общественных началах.

Следующим поколением клиентов АМС были ассоциации с малым штатом сотрудников или с сотрудниками, работающими на полставки. Чтобы подняться на новый уровень, таким ассоциациям не хватало опыта, ресурсов для роста и талантливых организаторов. Сотрудничество с АМС оказалось для них очень полезно, поскольку у АМС можно было приобрести отдельные услуги по конкретным проектам.

«АМС предоставляет ассоциации исполнительного директора, который напрямую подотчетен совету директоров. Он отвечает за налаживание отношений с ассоциацией. Исполнительный директор и сотрудники прилагают все усилия, чтобы обеспечить ассоциацию идеями и стратегией, необходимыми для успеха, и услугами, которые приведут к росту ассоциации и пойдут на пользу ее членам. А когда ассоциация растет и развивается, вместе с ней растет и развивается АМС!»

Ральф Марлатт,
Руководитель проектов CIPE
в Черногории

