



International Federation of Library Associations and Institutions

Fédération Internationale des Associations de Bibliothécaires et des Bibliothèques

Federación Internacional de Asociaciones e Instituciones Bibliotecarias

Internationaler Verband der Bibliothekarischen Vereine und Institutionen

Международная федерация библиотечных ассоциаций и учреждений

P.O. Box 95312
2509 CH The Hague
Netherlands

Программы и услуги ассоциаций

Руководящие принципы

Секция: Управление библиотечными ассоциациями

ВВЕДЕНИЕ

Библиотечные и информационные службы ассоциаций предоставляют широкий спектр программ и услуг как для своих индивидуальных членов, так и членов-учреждений. Так как каждая ассоциация должна выполнять свои программы и услуги в соответствии с потребностями членов, существуют некоторые предложения услуг, которые стали эталонными почти для всех организаций. Далее следуют примеры услуг, наиболее часто предлагаемых индивидуальным членам и членам-учреждениям.

УСЛУГИ ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ

Содействие профессии является важной функцией ассоциаций не только с целью привлечения лучших квалифицированных кандидатов в программы библиотечного и информационного обучения, но также и для повышения имиджа профессии в глазах общества, правительства и финансирующих организаций. Ассоциации могут создавать и распространять рекламный материал (брошюры, презентации Power Point, видеоматериалы) на профессиональных выставках, совещаниях, собраниях, в высших библиотечных и информационных учебных заведениях. Они могут сотрудничать также с высшими библиотечными учебными заведениями по ряду направлений и иметь отдел лекторов из числа своих членов и/или персонала, которые могут выступать по профессиональным вопросам на различных мероприятиях.

Оказание услуг по трудоустройству в библиотечной, информационной и архивной областях рынка труда путем помещения рекламных объявлений работодателей в информационных бюллетенях или на веб-сайтах ассоциаций является важной услугой как для работодателей, так и для потенциальных работников. Услуги по трудоустройству, предлагаемые на ежегодных конференциях или собраниях, являются логичным расширением этой услуги. Предполагается, что работодатели должны заплатить ассоциации комиссионные за пользование этой услугой, если благодаря ей они смогли хорошо

укомплектовать штат. В то же время члены ассоциации имеют возможность совершенно бесплатно заявить о своей потребности в работе, получая, таким образом, дополнительную выгоду от участия в ассоциации.

ОБРАЗОВАНИЕ

Степень развития профессии и услуг, предоставляемых пользователю, свидетельствует о соответствующем уровне образования. В некоторых странах, где профессия только начинает складываться, этот уровень может быть не выше аттестата о среднем или среднем специальном образовании. Во многих странах для профессиональной работы необходимо образование на уровне университета или приравниваемого к нему высшего учебного заведения – базовая степень или квалификация. В таких ситуациях роль профессиональных ассоциаций ограничена, или они вообще не занимаются вопросами образования. Однако, что бы ни ставилось на первое место – образовательная программа или профессиональная ассоциация – рекомендуется работать в координации.

Если не существует учебного заведения, присваивающего ученую степень, то в сферу ответственности ассоциации входит способствование его созданию. Если профессиональная квалификация не дается ни на каком уровне, ассоциация должна восполнить этот пробел программой, ориентированной в большей степени на практическую, а не на теоретическую подготовку. По окончании курса ассоциация должна выдавать удостоверение, и оно, помимо достижения других целей, должно соответствовать самым высоким стандартам. Прежде чем первые кандидаты закончат обучение, ассоциация должна обсудить с правительством и другими потенциальными работодателями квалификационные разряды и заработанные платы, которые студенты смогут получать на их первой работе по завершении образования.

НЕПРЕРЫВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Непрерывное профессиональное образование может охватывать область деятельности, включающую семинары, рабочие группы, однодневные или более длительные курсы, конференции и другие комплекты учебных программ. Комплекты учебных программ состоят из нескольких мероприятий, объединенных общей темой. Они могут включать различные формы проведения, начиная с вводного или общего курса, затем следуют специализированные мероприятия, которые могут быть курсами продолжительностью полный или неполный день, проводимыми в течение определенного периода времени. Программы профессионального образования могут также включать экзамены или зачеты по окончании курса. Изменения в аккредитации учебных заведений, присваивающих квалификации, позволяют ассоциации обеспечить модули, совместимые с учебными программами других учреждений.

Программы должны не только ставить задачу предоставления услуг членам ассоциации, но и быть нацелены на обеспечение необлагаемого налогом дохода для ассоциации. В идеале, особенно в течение первых лет работы ассоциаций, опытные члены-профессионалы могут служить инструкторами, отдавая свое время, мастерство и компетентность бесплатно или за небольшое вознаграждение, вследствие чего расходы ассоциации будут низкими. Однако, чтобы ассоциация могла получить небольшую прибыль для дополнительных возможностей непрерывного образования, оплата за программы может быть установлена на том уровне, на каком рынок готов платить за услуги непрерывного образования. Скидки на оплату за программу непрерывного профессионального образования являются привлекательным преимуществом как для индивидуальных членов, так и для членов-учреждений.

КОНФЕРЕНЦИИ

Ежегодная конференция в большинстве ассоциаций является фактически обязательным мероприятием, которое обеспечивает возможность представить всем членам ежегодный отчет о работе в минувшем году и проверенный и утвержденный финансовый отчет за тот же период. Обычно с этим мероприятием связано выступление президента и, возможно, вступление в должность должностных лиц и другие церемонии, такие как чествование почетных членов. Плата за участие в ежегодной конференции в отличие от других мероприятий, проводимых время от времени на

профессиональные темы, не должна быть на таком уровне, который мог бы ограничить участие в ней членов. Часто уместно приурочить к конференции выставку или демонстрацию книг, медиа-средств, библиотечного оборудования и мебели, информационных систем и продуктов и т.д., которые принесут доход от сдачи в аренду стендовой площади.

ИЗУЧЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УСЛОВИЙ ТРУДА

Эта услуга предоставляется, чтобы помочь членам получать соответствующее вознаграждение за уровень их труда и дать рекомендации по стандартам надлежащих условий труда, к которым относятся рабочее время, продолжительность отпуска или выходных дней и преимущества, такие как оплата поездок или выплата субсидий на жилье или переезды. Информация, накопленная благодаря этой услуге, может быть представлена в рекомендательной брошюре или даже в более полной публикации, которые могут быть проданы для покрытия издержек на оказание данной услуги.

В некоторых странах функции ассоциации могут приближаться к тем функциям, которые обычно берут на себя профсоюзы, и они могут принимать участие в переговорах с работодателями. В других странах ассоциации могут решить, что это не свойственная им функция, или это может быть им запрещено делать законом.

ПУБЛИКАЦИИ

Информационные бюллетени и журналы рассматриваются как

индивидуальные услуги и как необходимое средство для поддержания связей между членами ассоциации и ее штаб-квартирой. Ценный совет по выпуску основных информационных бюллетеней приводится в информативном и легко читаемом руководстве, опубликованном в рамках Круглого стола ИФЛА для издателей библиотечных журналов. Оно дает общее представление о таких необходимых основных разделах информационного бюллетеня, как официальная и предусмотренная уставом информация, служебная колонка для членов ассоциации с информацией о коллегам и специально отведенное место для профессиональной информации по таким вопросам, как технические достижения. Необходим также и раздел писем. В руководстве Круглого стола для издателей библиотечных журналов подчеркивается необходимость начать с малого и учитывается возможность расширения информационного бюллетеня при увеличении интереса к нему и финансовой поддержки.

Вопрос о выпуске научного журнала может рассматриваться, когда накоплено достаточно опыта и выявлено достаточно квалифицированных авторов для поддержки такого издания. Но перед началом этого рискованного предприятия ассоциация должна установить, что для издания имеется рынок и адекватные ресурсы для выполнения издательских и производственных функций, а также что ассоциации выгодно организовать подписку. Альтернативным вариантом может быть выпуск журнала с участием профессионального издателя, который сможет обеспечить регулярную и своевременную публикацию журнала.

Нужда в профессиональных учебниках, справочниках, справочных материалах, инструктивных руководствах, профессиональных комментариях, научных отчетах, переводах и изданиях на местных языках зарубежных книг давно общепризнанна. Ассоциация, вероятно, имеет среди своих членов профессионалов со знаниями, компетентностью и способностью писать и переводить тексты. Ассоциации, которые реализуют издательскую программу, будут нуждаться в персонале или ресурсах, позволяющих компетентно заниматься издательской деятельностью, такой как редакторские функции, политика ценообразования, процессы производства печатной продукции и умение вести переговоры с поставщиками материалов.

В областях, где телекоммуникационные услуги доступны и по средствам, ассоциации все в большей степени используют преимущества электронных средств коммуникации, такие как веб-сайты и списки электронной рассылки для распространения новостей, информации и публикаций среди своих членов. Некоторые публикации могут также распространяться по подписке среди нечленов и продаваться по рекламным объявлениям с целью получения дополнительных доходов.

СОВМЕСТНАЯ ЭКСПЕРТИЗА

В странах, где библиотеки, информационные службы и архивы созданы относительно недавно или где соответствующие профессии еще не сложились, информационные услуги, предоставляемые ассоциацией лицам, работающим в данной области, могут оказаться особенно ценными для привлечения новых членов и сохранения численности ассоциации. Как правило, недостаток средств затрудняет организацию такого обслуживания независимым информационным органом или официальной информационной службой, но многие ассоциации вполне могут вести несложные базы данных для регистрации экспертов и членов, нуждающихся в информации, а также тех, кто в состоянии ее предоставить, используя возможности e-mail, а также других более традиционных методов коммуникации.

СТАНДАРТЫ

Стандарты или руководства помогают профессионалам установить удовлетворяющий их уровень услуг и этики поведения. Кодекс профессиональной этики может рассматриваться в данном контексте, так как он является инструментом управления профессией и признания ее статуса. Вследствие этого он служит руководством для индивидуальных членов, показывает, в чем состоит их первейшая обязанность, и помогает работодателям понять, что можно реально ожидать от нанимаемых работников как профессионалов, ограничиваемых кодексом профессиональной этики и работающих в области библиотечных и информационных услуг.

Другие виды стандартных документов посвящены следующим вопросам: тематика, объем и полнота фондов, отвечающих различным потребностям пользователей; обеспечение библиотечных и информационных услуг с помощью традиционных и электронных средств; межбиблиотечный абонемент; нормы площади для размещения фондов, служб, персонала; квалификационные нормы и нормы, определяющие минимум численности персонала. Разработка стандартов должна, по возможности, объединить эталонные данные и опыт современной передовой практики. Этот подход стимулирует развивающиеся организации придерживаться такой практики, а также поощряет непрерывно совершенствоваться уже действующие по этим установкам организации.

КАМПАНИИ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ

Профессиональные ассоциации могут быть вовлечены в различные кампании по защите своих интересов. Они могут играть важную роль в мониторинге будущих правительственных программ, а также выполнять консультативную или регулирующую роль. Особенно там, где предлагаемые законы, новые или изменяемые, имеют отношение к библиотечным и информационным услугам, таким как обеспечение свободного доступа к информации, ассоциации могут влиять на курс и направление принятия окончательного решения по законопроекту, широко обращаясь к своим членам за советом и используя преимущество демократических процессов для обеспечения поддержки граждан по данному законопроекту. Законодательные и политические акции включают такую деятельность как: мониторинг правительственной деятельности с целью предотвращения законодательного акта, который может нанести ущерб библиотечной и информационной профессии; установление постоянных и эффективных контактов с ключевыми законодателями и государственными служащими с целью доведения до их сведения точки зрения ассоциации путем подготовки справок и политических документов; подача заключений в законодательные комитеты и подобные органы. В брошюре секции ИФЛА Управление библиотечными ассоциациями "Расширение деятельности по защите интересов в библиотечном сообществе" приводится более подробная информация об этом виде кампании по защите интересов.

Профессиональные ассоциации должны выпускать рекламный материал об услугах, которые предоставляют библиотечные, информационные и документационные службы и архивы, о функциях, которые они выполняют в своих обществах, и социальной ответственности, которую они берут на себя с целью повышения информированности общества о значении услуг и возможностях их использования. Кампании такого рода особенно важны в трудные финансовые времена, так как служат расширению общего представления об этих услугах в общественном сознании и имеют благоприятные последствия, когда возникает необходимость начать переговоры о совершенствовании или, по крайней мере, поддержании услуг на уровне стандартов.

Деятельность, которая вносит вклад в улучшение информированности общества о профессиональной работе ассоциации, простирается от относительно крупных мероприятий, проводимых на общенациональном уровне, таких как национальные недели книги, информационные ярмарки и дни открытых дверей в архивах, до относительно скромных мероприятий местного значения, таких как программы писателей, преподающих литературу в университете или колледже, специальные программы расширения услуг для пользователей или специальные выставки. Для освещения этих локальных мероприятий должны привлекаться местные средства массовой информации, а для освещения мероприятий, проводимых в масштабе всей страны, должны использоваться национальная пресса, радио и телевидение.

ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследования могут быть рассмотрены как услуга членам ассоциации, если они способствуют выработке политики ассоциации или помогают реализовать программы действий в поддержку политики, необходимость проведения которой обоснована исследованиями. Профессиональная ассоциация очень часто развивает научную идею или концепцию в жизнеспособный проект, достойный финансирования, получает фонды из другого финансового источника и нанимает на работу исследователя(ей). В таком случае постоянной функцией ассоциации становится контроль за научной деятельностью, мониторинг исследовательских фондов и обеспечение своевременной, в соответствии с контрактом, подачи отчета о результатах.

ПРОЧИЕ УСЛУГИ

Существует ряд других услуг, которые могут предоставлять профессиональные ассоциации и которые могут показаться второстепенными по отношению к их первичным функциям. Эти услуги простираются от льготных тарифов в отелях для конференций до скидок на широкий ряд товаров, предоставляемых либо производителями, либо оптовыми или розничными поставщиками. Ассоциации иногда договариваются о скидках для членов на такие услуги, как билеты в театр, страхование (жизни, домашнего имущества и личной собственности), прокат автомобилей и другие формы путешествий и отпуска. Обычно поставщики считают, что доступ к картотеке членов ассоциации, отражающей названия компаний, оправдывает предоставление скидки. Для ассоциации секрет успеха – заключить наиболее удачную сделку путем переговоров с несколькими потенциальными поставщиками.

<http://www.ifla.org/VII/s40/smla.htm>