

Озренка Ђурић  
Народна библиотека Хан Пијесак  
nbibhp@teol.net

УДК 021.9:027.5

# Има ли мала локална библиотека модел финансирања?

## Сажетак

Мала локална библиотека у Републици Српској има добар модел финансирања, имајући у виду да се финансира на тројак начин: из буџета Министарства просвјете и културе, из општинског буџета и из сопствених средстава. Међутим, средства која се издвајају за финансирање библиотека нису довољна. У малим и сиромашним срединама, где општина за библиотеку издваја симболична средства, библиотека је у опасности да буде потпуно скрајнута. Мале локалне библиотеке би требало да се окрену додатном прикупљању средстава путем донаторства и спонзорства, како би саме себи обезбедиле боље услове за рад.

## Кључне ријечи:

Народна библиотека Хан Пијесак, финансирање библиотека, прикупљање средстава, спонзорство, донаторство

Хан Пијесак је планински градић, а спада у неразвијене општине Републике Српске и БиХ. Према попису из 1991. године, имао је 6.500 становника, а сада се претпоставља да их има око 4.500.

Народна библиотека Хан Пијесак основана је 1923. године, налази се у згради Гимназије, смјештена на 188 m<sup>2</sup>. Библиотека располаже књижном фондом од 27.206 књига, а он је представљен у лисном и електронском каталогу. Библиотечко пословање је аутоматизовано. Библиотека запошљава три радника које финансира Министарство просвјете и културе РС. Број читалаца у протеклих 10 година се креће од 300 до 500. Најбројнији чланови су ученици основне и средње школе. Процент становништва које чини кориснике библиотеке креће се од 6,6 до 11,1%. Општина је из буџета за 2008. годину издвојила 0,54% или 5.500 евра за финансирање библиотеке.

Да ли библиотеке у оваквим условима могу опстати, радити и по ком моделу финансирања? Покушаћу да одговорим на ово питање користећи као примјер библиотеку коју водим.

Највећи проблем са којим се суочавају библиотеке данас је недостатак простора и новчаних средстава. Мале општинске библиотеке финансирају се на тројак начин:

- буџет Републике Српске, Министарство просвјете и културе (плате запосленима, набавка књига до 1.500 евра),
- буџет Општине (материјални трошкови),
- властити приходи.

Средства која добијају библиотеке из буџета општине обично су недовољна зато што је ријетко која општина ријешила све горуће проблеме и има довољно средстава за финансирање надградње. Проблем се додатно компликује у општинама које су неразвијене, имају мали број становника и неповољну густину насељености. Зато су мале локалне библиотеке принуђене да траже нове допунске видове финансирања, да би испуниле улогу и сврху свог постојања. Трбало би тежити ка томе да библиотека има добру стратегију развоја, да примјењује нове идеје у складу са постојећом ситуацијом. Најгора је солуција помирити се са постојећим стањем, чекати да

се ситуација сама по себи ријеши, те да вас се неко сјети.

Вјештина прикупљања средстава постаје један од кључних елемената за одрживост и успешан рад библиотеке. Стратешки план, управљачки алат помоћу којег лакше и боље обављамо послове, помаже нам да одредимо специфичне приоритете којима ћемо се бавити, обим средстава који је потребан за оптимално функционисање Библиотеке, план могућих извора финансирања, начин на који ће се средства прикупљати.

Библиотека би најпре требало да изврши истраживање ко су потенцијални донатори и спонзори (нпр. истакнути привредници вашег краја, угледне личности и богати појединци, установе, предузећа, одређене врсте организација...), који извори финансирања постоје у регији, може ли се добити новчана помоћ или донација у опреми? Наша библиотека се обратила за помоћ у набавци књига (телефоном, писмима, mail-ом) свим истакнутим предузећима и привредницима регије. *Куцајте, отвориће вам се...* На тај начин успјели смо да финансирамо одласке на Сајам књига и библиотеку поновимо новим књигама.

Следећи корак је ступање у контакт са донатором, спонзором са јасно дефинисаним појмом заговарања, увијек свјесни чињенице да добијени резултати могу бити врло скромни. Морате бити вјешт преговарач са јасним ставом, прецизним и тачним чињеницама.

Корисно је: 1. Израдити информатор са основним подацима о библиотеци, њеној мисији, програму рада и циљевима, 2. Дефинисати сврху тражених средстава и 3. Припремити предрачун за шта се траже средства. Убједљив стил писања и разуман буџет су одлучујући елементи за успјех.

Неке од метода прикупљања средстава су путем: поште, телефона, културних манифестација, лично и сл. Најуспјешнији је онај метод који подразумева директни и лични контакт са донатором. Ефикасан начин прикупљања средстава је и путем пројекта у којима увјерите донаторе да вам одобре средства за реализацију идеје описане у пројекту, чији је крајњи резултат позитивна промјена. Донатори не дају новац без јаких разлога, зато ваш пројекат мора бити јасан и убједљив. Наведите логичне разлоге зашто би ваш пројекат требао бити

подржан. Опишите намјеравани дјелокруг рада са очекиваним резултатима, опис активности и њихов распоред. Какве и које ће користи имати донатор, спонзор од вашег пројекта, као и везу између вашег пројекта са сврхом и циљевима самог спонзора, донатора.

Спонзорства траже добру рекламу. Библиотека може представити спонзоре путем предавања у оквиру тематских циклуса, изложбених поставки, манифестација, израдом пропагандног материјала, рекламирање путем ваше веб странице. Цијену маркетиншког представљања морате пажљиво одредити. Нека опис ставке о трошковнику буде детаљнији тако да не захтијева посебна објашњења. Исказани трошкови морају бити разумни, ни превисоки, ни прениски. На овај начин библиотека Хан Пијесак успјела је да прикупи знатна средства представљајући свог спонзора, српске шуме ШГ „Височник“. Израдили смо пропагандни материјал (информаторе, чланске карте, показиваче, летке) са логом нашег спонзора, на свим пла-



катима за књижевне манифестације био је његов лого, а на отварању свих манифестација упућивали смо му захвалност и сл. Све што би требало да урадите је да пратите конкурсе за маркетиншка представљања и да се пријавите.

Надгледајући ток наших активности, видимо евиденцију о донаторима и спонзорима, поднесеним пројектима, непрекидно допуњавајући и коригујући постојеће податке. Тако временом стварамо базу која ће нам у будућности знатно олакшати посао.

Активним радом Завичајног одјељења, ступањем у контакт са завичајним угледницима, можете за библиотеку прикупити знатну помоћ, у новцу, намјештају, техничкој опреми, књигама.

Мале локалне библиотеке морају створити приходе, формирати резерве, а све у циљу успјешног половања. Савјесним трошењем новца, избјегавањем ризика, мудрим улагањем новца. Морате бити истрајни и имати јаку ЖЕЉУ и ВОЉУ за промјеном.

Тражите средства, ако нећете ви, неко други ће сигурно! Будите професионални и изгледајте тако! Вјерујте у себе и идеју коју заступате!

### Abstract

Having in mind that small public libraries in the Republic of Srpska are funded from three sources (Ministry of Education and Culture, local community, and their own funds) it could be said that model of funding is good. However, revenues are too humble. In small and poor communities, with extremely small revenues, libraries are in danger of being completely isolated. Small public libraries should focus on fund-raising and sponsorship as one of possible ways to develop their own position.

### Keywords:

Han Pijesak Public Library, library funding, fund-raising, sponsorship, donations

### ЛИТЕРАТУРА

- 1 Green, Chad T. i Yvette Castro-Green. *Pisanje projekta korak po korak*. Riga: NGO Centrs.
- 2 „Grant-writing - osnovni elementi“. *Biblio E Zine*. Novi Sad: Gradska biblioteka.
- 3 Жупан, Весна Д. *Маркетинг у библиотекама*. Београд: Свет књиге, 2001.
- 4 Рот, Петер. *Спонзорисање културе*. Београд: Clio, 1996.

