

Управління культури курортів і туризму
Хмельницької облдержадміністрації

Хмельницька обласна універсальна наукова
бібліотека ім. М.Островського

Пошук додаткових джерел фінансування публічних бібліотек

(методичні рекомендації)

Хмельницький
2011

ББК 78.3 (4Укр – 4Хме)

П 66

Пошук додаткових джерел фінансування публічних бібліотек: метод. рекомендації / упр. культури, туризму і курортів Хмельниц. облдержадмін.; Хмельниц. ОУНБ ім. М.Островського. – Хмельницький, 2011. – 24 с.

Видання містить методичні рекомендації пошуку додаткових джерел позабюджетного фінансування публічних бібліотек та приклади маркетингової діяльності бібліотек області.

Укладач: *Шейчук В.В.*

Рецензент: *Маковська В.В.*

Відповідальна за випуск: *Синиця Н.М.*

©Хмельницька ОУНБ ім. М. Островського, 2011

В умовах становлення нових соціально-економічних відносин почала формуватись нова система ресурсного забезпечення бібліотек, яка відрізняється від попередньої наявністю можливості певної господарсько-економічної самостійної діяльності бібліотек і різноманітністю джерел їх фінансування. Поряд з базовим бюджетним фінансуванням бібліотеки почали широко залучати позабюджетні ресурси, які формуються за рахунок надання позанормативних госпрозрахункових послуг, деякої комерційної та іншої діяльності.

Перед бібліотеками в сучасних умовах постають проблеми доводу своєї ролі в суспільстві, підвищення значимості бібліотек в інформатизації суспільства на основі нових технологій. Значні переваги мають бібліотеки, які використовують маркетинговий підхід, що дозволяє залучити додаткові кошти на розвиток бібліотек, підвищувати загальну роль бібліотеки в державі, регіоні. Але практика та закордонний досвід показують, що поповнення бюджету бібліотеки можливе не тільки за рахунок комерційного маркетингу, а й завдяки іншим формам і методам роботи.

В основі кампанії по залученню додаткових коштів слід закласти такі фундаментальні чинники: *правильний вибір лідерів (кадрів); добре опрацьований план та переконливу мету (для чого потрібні кошти).*

Для визначення потенційних джерел фінансування необхідно чітко визначити:

1. За рахунок чого можна поповнити бюджет.
2. У кого просити гроші.

Джерела позабюджетного фінансування умовно можна поділити на **зовнішні** та **внутрішні**.

До **зовнішніх джерел фінансування** відносять кошти, які залучаються з боку благодійницьких організацій, спонсорської допомоги тощо.

До **внутрішніх джерел фінансування** відносять кошти, що здійснюють поповнення бюджету за рахунок власних

можливостей, в тому числі завдяки платним послугам, які надаються бібліотеками.

Зовнішні джерела фінансування

Благодійництво – добровільна безкорислива пожертва фізичних та юридичних осіб у поданні набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги (*специфічними формами благодійництва є меценатство і спонсорство*).

В Шепетівській центральній бібліотечній системі є практика з використання благодійних коштів. У 2010 році бібліотеками системи отримано благодійних коштів на суму 42166 грн.

Корпорація «Сварог Вест Груп» 36 сільським бібліотекам подарувала підбірки літератури на суму 18569 грн. з нагоди Всеукраїнського дня бібліотек, а благодійний фонд «Зміцнення громад» виділив 2 тис. грн. для преміювання працівників сільських бібліотек і ЦБ.

Михайлюцькій сільській бібліотеці корпорація придбала кафедру за 890 грн., а Плесенській сільській бібліотеці – обігрівач за 800 грн., Орлинецькій – 245 грн. на підписку і ремонт.

Відділ у справах сім'ї і молоді на проведення масових заходів в рамках роботи об'єднання «Родинний дім» виділив бібліотекам 1588 грн.

Цмівській сільській бібліотеці ТОВ «Перемога-2009» виділило 112 грн. на підписку.

Меценатство – добровільна основа, безкорислива діяльність фізичних осіб у матеріальній, фінансовій та іншій підтримці набувачів благодійної допомоги.

За рахунок меценатів будуються приміщення, відкриваються нові, закуповується техніка. Якщо будівництва та відкриття бібліотек менш можливе, то купування техніки – навпаки. У Гороδοцькій центральній районній бібліотеці, меценатами було закуплено 5 комп'ютерів. Що значно покращило діяльність бібліотеки району.

Спонсорство – добровільна безприбуткова участь фізичних та юридичних осіб у матеріальній підтримці благодійної діяльності з метою популяризації винятково свого імені (назви), торгової марки.

Одним із прикладів залучення спонсорської допомоги стали бібліотеки Красилівського району (Воскодавинецька та Заслучинецька сільські бібліотеки). У 2010 році за кошти спонсорів у цих бібліотека зроблено ремонт із заміною вікон. За сприяння сільськогосподарського корпоративну «Промінь» с. М.Клітна проведено ремонт приміщення районної бібліотеки для дітей за допомогою спонсорських коштів.

Визначення цих понять можна знайти в різних довідниках. Сучасне їх трактування взято із Закону України «Про благодійництво та благодійні організації» (детальніша інформацій на сайті <http://zakon1.rada.gov.ua/>).

Як залучити спонсорів до фінансування бібліотек?

Перед тим як шукати спонсорів, необхідно добре обміркувати, для чого саме Вам потрібні гроші.

Зібравши працівників Вашої бібліотеки, виберіть завдання, яке бажаєте виконувати за допомогою залучених ресурсів. Зберіть повну інформацію щодо нього та продумайте аргументи на його користь. Зважте, чи Ваш колектив спроможний реалізувати поставлене питання? Які реальні проблеми будуть розв'язані внаслідок його реалізації? Чи розв'яжеться існуюча проблема лише на даний момент, а чи можна сподіватись на ліквідацію у майбутньому причин, які породжують цю проблему? Що буде, якщо Ви зберете не повну суму?

Бажано скласти *план-розв'язку* проблеми, бюджет та встановити терміни. Оформіть все у проект. Підготуйте матеріали, які будете представляти спонсорам. Визначте методи збору коштів та призначте відповідальних за залучення фінансування. Пам'ятайте, що 50 % успіхів кампанії залучення

спонсорів залежить від вміння переконувати у необхідності розв'язання існуючої проблеми силами Вашої організації.

Далі потрібно відповісти на низку таких запитань:

- ✚ Хто може Вас підтримати?
- ✚ Чи доступні Вам люди, що Вас цікавлять як спонсори?
- ✚ Які пільги, послуги чи щось інше Ви можете запропонувати спонсорам?
- ✚ Як може сприяти іміджу спонсора співпраця з Вами?
- ✚ Які альтернативи фінансуванню Ви можете використати?
- ✚ Наскільки зовнішня ситуація сприяє на внесок даного спонсора саме у Вашу організацію?
- ✚ Чи правильно обрано час для звернення за спонсорською допомогою?
- ✚ Чи маєте Ви людей, які будуть займатись залученням фінансування?

Після відповідей на всі ці запитання можна скласти список фірм, банків, організацій та установ, потенційних спонсорів, віддаючи перевагу тим, з якими Ваша бібліотека безпосередньо пов'язана. *(Можна скористатись телефонними довідниками, рекламними виданнями, Інтернетом).*

Варто пам'ятати одне правило: Чим більше потенційних спонсорів буде залучено, тим більше коштів, товарів та послуг Ви можете отримати для успішної реалізації Вашої місії.








Потрібно взяти до уваги те, що дехто із спонсорів може допомогти товарами чи послугами, які можуть бути необхідні для Вашої успішної діяльності. Тому, що не кожен спонсор охоче віддасть Вам частину свого прибутку, навіть при наявності пільг. Інколи спонсору легше оплатити вже виписаний рахунок, ніж вкласти живі гроші.

До речі, коли ми змінюємо грошові витрати на безкоштовно надані спонсорам послуги, товари, то вартість проекту зменшується, а кошти потрібні лише на виплату заробітної плати та оплату праці.

Намагатися отримати усю суму від одного спонсора – *нераціонально*. Потрібно добре обміркувати та визначитися, хто

і що саме може легше віддати для ваших потреб. Спонсору краще віддавати невелику частину, а ніж усе одразу.

Далі Вам потрібно:

-  Якнайбільше дізнатися про керівника та саму фірму.
-  Скласти лист до фірми, базуючись на проекті та переліку вимог для фірми від співпраці з Вами.
-  Зустрітися з представниками фірми та презентувати свій проект.
-  Досягнути згоди. Якщо необхідно, телефонувати та писати додатково, подаючи більш переконливі пропозиції.
-  Отримавши внесок, надіслати лист-подяку.
-  Оцінити наслідки зробленої Вами роботи.
-  Визначити довготривалі відносини зі спонсором.

Лист – це дуже важливо!

Готувати один лист на всіх небажано. Його варто писати безпосередньо кожному потенційному спонсоріві, враховуючи те, що Вам вдалося про нього дізнатися. Спробуйте написати лист так, щоб людина особисто захотіла підтримати Вашу діяльність. Подавайте стислий, але яскравий приклад того, яку конкретну користь принесла Ваша організація (*це може бути цитата листа чи позитивні відгуки від відомих людей тощо*).

Завжди точно і виразно висловлюйте прохання про те, що та скільки Ви хочете отримати.

Текст листа повинен містити одну сторінку, і в жодному разі не більше. Також він повинен бути охайно оформлений і мати поля (*для того, якщо спонсор захоче зробити помітки на листі*). Виклад тексту бути простим, доступним для розуміння, а речення мають бути короткими й змістовними.

Поради щодо переговорів зі спонсорами: бути уважними, доброзичливими, вміти слухати, бути компетентними, коротко і зрозуміло висловлюватись, просити про конкретну суму, пам'ятати про мету візиту, вміти показувати результати, не відповідати на питання, якщо Ви не знаєте точно відповіді та багато інших.

У переговорах до спонсора ставтесь з щирою повагою, але без приниження й лестощів. Спробуйте зрозуміти його

справжні мотиви та побажання, про що говорять його жести та дії, слова та що він (вона) відчуває, яку позицію має до оточуючого.

Намагайтеся вести розмову на тому рівні, який найбільш доступний Вашому співрозмовнику. Будьте готові відповісти на всі запитання, розповідайте про те, що Ви вже зробили. Пам'ятайте про своє завдання. Дайте Вашому співрозмовнику зрозуміти, що саме його внесок є найважливішим для Вашої організації. Ви маєте бути твердо переконані в тому, що справа яку робить Ваша бібліотека за допомогою коштів, які має виділити спонсор, є дуже важливою, щоб відмовити у проханні було не можливо. Разом з тим Ви повинні також бути готові і до відмови. Це може бути з кількох причин: 1) на сьогодні у співрозмовника немає вільних грошей; 2) він виділив їх іншій організації; 3) його не цікавить Ваш проект чи Ваша організація не досить відома.

Тому не слід ображатись чи впадати у відчай. Буде добре якщо Ви запитаете у Вашого співрозмовника причину відмови та з'ясуєте, на які справи він хотів би виділити кошти.

Звичайно ж, не забудьте розповісти на що підуть виділені кошти, та яких результатів буде досягнуто. Та розкажіть про підтримку, яку вже Ви отримали від інших спонсорів. Від потенційного спонсора намагайтеся піти якщо і без грошей, то хоча б з обіцянкою, що він їх дасть у майбутньому.

Потрібно пам'ятати, що: успіх Вашої справи залежить не від бажання спонсора або бажання дати гроші, а від конкретної роботи вашої бібліотеки, Вашого вміння переконувати та від Вашої наполегливості.

Недостатня підготовка, неправильний вибір стилю поведінки на переговорах, саме це викликає відмову.

Підготовка документів та декілька порад

Презентація проекту. Інформація про Вас та бібліотеку. Потрібно вказати назву, дату утворення. Коротко описати досвід, досягнення та успіхи у розв'язанні конкретних проблем. Описати моменти ті, які ви вважаєте важливими для бібліотеки. Розкажіть про те, що Ви робите для реалізації проекту. Вкажіть хто є Вашими партнерами та яких вагомих результатів досягла Ваша організація - 0 та члени організації.

Можна вказати чи запланована в ході проекту співпраця багатьох організацій? Скільки є джерел фінансування? Та що вкладає (які ресурси) Ваша бібліотека для реалізації проекту?

Не забудьте про адресу, телефон, імена контактних осіб.

Формулювання проблеми. Опис реальної ситуації, що склалася та проблеми, які Ви намагаєтесь розв'язати. Бажано написати кілька речень про проблему, яка виникла та яку необхідно розв'язати (*пам'ятаючи про те, що людина, яка буде читати цей проект, може не знати тієї чи іншої проблеми, яку ви намагаєтесь вирішити*). Варто навести статистичні дані, останні публікації у засобах масової інформації, відгуки та вислови про проблему досить таки впливовими людьми. Хто ще намагається вирішити цю ж проблему, та чому саме Ви маєте кращі шанси для її розв'язання. Доречним також буде звернення уваги на ті негативні наслідки, які можуть статися у випадку, коли проблема не стане вирішуватись у найближчий час.

Мета та завдання проекту. Мета, завдання проекту визначається коротко. Важливо вказати довгострокові цілі, які намічено завдяки саме цьому проекту.

Опис роботи. Подаються усі короткі реалізації, включаючи терміни виконання конкретних завдань. Опис роботи може являти план із використанням термінів та методик реалізації Вашого проекту. Не забудьте написати, що конкретно і у який час буде здійснюватись, за такою формою: (*№ - що буде здійснюватись (опис роботи) – термін реалізації – відповідальний*).

Прогнозовані результати. Кількісні та якісні показники успішного виконання проекту. Чим проект стане корисним для

суспільства. Також вкажіть людей (організації), які від реалізації даного проекту отримають користь. Важливо вказати критерії, за якими можна оцінити ефективність Вашої роботи, це може бути: анкетування або опитування.

Бюджет. Бюджет не менш важливо. Він показує усі етапи витрат, вклад Вашої та інших організацій та загальну суму, які необхідно мати для успішної реалізації проекту.

Пояснення до бюджету. Тут необхідно вказати, конкретно на що саме кошти спонсорів будуть використані, та детально описати Ваш фінансовий вклад (*робота добровольців, обладнання, що є у розпорядженні, безплатне використання приміщення тощо*). Обґрунтування необхідності придбання тієї або іншої продукції для реалізації проекту буде також доречним.

Додатки. Лист підтримки, рекомендації, інформація, яка підтверджує компетентність працівників, детальний опис планових заходів та дій, інших документів, що свідчать про серйозність проблеми, яку намічено вирішити завдяки проекту, який Вами реалізується.

Показувати проект кожному з потенційних спонсорів не потрібно. Однак те, що проект у Вас є, дозволить точно знати, що і як, та із застосуванням яких інших ресурсів необхідно робити. Це дасть можливість точно та швидко відповісти на будь-які запитання спонсорів.

Що потрібно пам'ятати при зверненні до потенційних спонсорів. **По-перше** – Ви просите у спонсора, щоб він дав свої гроші. **По-друге** – Ваш успіх є успіхом спонсора – він зацікавлений у фінансуванні хороших проектів, що реалізуються відповідними організаціями. **По-третє** – Кожний місяць спонсор отримує десятки різних заявок, але тільки не велика кількість їх схвалюється.

Спонсор може відмовити, якщо: у нього не має поваги до представника бібліотеки; не зацікавлений проектом; заявка є не зрозумілою; у спонсора також є свої проблеми – проект повинен задовольнити його в чомусь; заявка є проектом договору – якщо спонсор її схвалить, тоді вона стосується обох сторін договору; не потрібно ніколи брехати чи перебільшувати – якщо ви не зможете чого-небудь зробити, заберіть свій проект;

проект занадто дорогий відносно до очікуваних результатів; проект занадто дорогий для спонсора; бібліотека не гарантує виконання запланованої програми.

За спонсорською допомогою також звертаються і до благодійних фондів. При зверненні як уже відомо необхідно додавати конкретну програму, під яку і залучаються кошти. При розробці такою програмою необхідно врахувати, що вона буде ефективною в стимулюванні спонсорських викладів лише тоді, коли інтереси спонсорів і бібліотек співпадають, або користь від вкладання є очевидною.

Міжнародні добродійні благодійні фонди – найперспективніше джерело додаткового фінансування бібліотек. Підтримка виділяється у вигляді грантів, які надаються безповоротно для виконання конкретної роботи.

Благодійність сьогодні стає неодмінною ознакою успішної людини. І це дуже добре. Можна сказати, що як тільки починаєш допомагати людям, то це стає внутрішньою потребою. Благодійні фонди засновують в більшості з цієї причини.

Є така давня мудрість *«Змінити світ на краще ти не можеш, але не робити цього не маєш права»*. Тому створення благодійного фонду – це спроба внести свою частинку добра та світла в життя людей.

В Україні також створено багато благодійних фондів – місцевих, всеукраїнських та міжнародних організацій. України. Це – президентський фонд «Україна», Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000», Міжнародний благодійний фонд «Відродження», програма фундації Біла та Мелінди Гейтс «Бібліоміст» та ін.

*Коротка
характеристика
благодійних фондів*



11 листопада 2004 року Леонід Кучма презентував Президентський фонд «Україна» та нову книгу «Своїм шляхом. Роздуми про економічні реформи в

Україні».

Президентський фонд Леоніда Кучми «Україна» створено з метою сприяння розбудові та консолідації громадянського суспільства, а також захисту прав і свобод людини і громадянина в Україні. Згідно з Статутом, він є благодійною організацією, створеною відповідно до Конституції України та Закону України «*Про благодійництво та благодійні організації*». Основними напрямками роботи Фонду є гуманітарна діяльність з підтримки обдарованої молоді в Україні, а також науково-експертна, аналітична робота та міжнародна співпраця.

Основними напрямками діяльності Благодійної організації Президентський фонд Леоніда Кучми «Україна» є:

- підвищення культурного рівня та естетичного виховання громадян;
- організація та здійснення заходів з метою захисту культури, мистецтва та духовності;
- книговидавництва;
- підтримка талантів у сфері освіти;
- сприяння перспективній творчій молоді;
- **підтримка сільських бібліотек.**

Перелік напрямів є невичерпним.

Фонд може здійснювати діяльність і за іншими напрямками відповідно до Статуту Фонду і в порядку, що не суперечить законодавству України.

Очікуваний ефект:

- сприяння розвитку та зміцненню культури і мистецтва, відродженню ідеалів духовності та патріотизму;
- сприяння піднесенню рівня освіти юного покоління України;
- підтримка національного книговидавця;
- популяризація української книги;
- **поліпшення забезпечення сільських бібліотек сучасними друкованими виданнями.**

Програма "Підтримка сільських бібліотек "

Реалізація цього напрямку Програми передбачає комплекс благодійних заходів з метою:

- підтримки національних книговидавців;
- пропаганди української книги;
- поповнення книжкових фондів сільських бібліотек.

Це передбачає:

- вивчення потреб читачів сільських бібліотек;
- створення бази даних «Сільські бібліотеки»;
- моніторинг українського книговидання ;
- закупівлю книжкової продукції безпосередньо у виробників;
- зустрічі з читацьким активом.

Контактна інформація Благодійних організації Президентський фонд Леоніда Кучми «Україна»:

01024, м. Київ, вул. Пилипа Орлика, 1/15

Тел.: +380(44) 465 9377 (багатоканальний)

Факс: +380(44) 465 9378

Благодійна організація «Інститут стратегічних оцінок»:

Тел.: +380(44)465 9350

Прес-служба Фонду «Україна»:

Тел.: 8(044) 465-9352

* * *

Міжнародний фонд «Відродження» (МВФ) засновано у квітні



**МІЖНАРОДНИЙ ФОНД
"ВІДРОДЖЕННЯ"**

1990 року. Він входить до мережі фундації Інституту Відкритого

Суспільства, заснованого Джорджем Соросом, що складається з національних і регіональних фондів у більш, ніж тридцяти країнах світу, в тому числі в Африці, Центральній і Східній Європі та на території колишнього Радянського союзу.

Місія фонду – фінансово та організаційно сприяти становленню відкритого, демократичного суспільства в Україні шляхом підтримки значущих для його розвитку громадянських ініціатив.

На сьогодні мережа Центрів європейської інформації об'єднує 15 Центрів європейської інформації. Центри функціонують на базі обласних універсальних наукових бібліотек у Вінниці, Дніпропетровську, Івано-Франківську, Кіровограді, Луганську, Львові, Миколаєві, Рівному, Сумах, Харкові, Херсоні, Хмельницьку, Черкасах, Чернівцях, Чернігові.

Контактна інформація Міжнародного фонду «Відродження»

04053 Київ, вул. Артема, 46

Тел.: +380 (44) 461 97 09

Факс.: +380 (44) 486 76 29

Електронна пошта: irf@irf.kiev.ua

Офіційний сайт: <http://www.irf.ua/>

* * *

Програма Фундації Біла та Мелінди Гейтс, яка має назву **«Глобальні бібліотеки – Бібліоміст»**, має на меті допомогти публічним бібліотекам забезпечити безкоштовний доступ до Інтернет-ресурсів для населення перетворити їх важливий осередок інформації, що може покращити життя сотень тисяч людей.



«Бібліоміст» – партнерська робота IREX USAID та Міністерства культури і

туризму України, на підтримку якої Фондація Біла та Мелінди Гейтс надала грант на суму 25 мільйонів доларів США. *«Бібліоміст»* співпрацює з Українською бібліотечною асоціацією (УБА), центральними та місцевими органами влади та бібліотеками на всій території України, щоб допомогти бібліотекам ефективніше задовольняти потреби місцевих громад завдяки навчанню та використанню сучасних технологій, виконавши такі завдання:

✓ Обладнати бібліотеки технікою, щоб члени громади отримали кращий доступ до інформації. *«Бібліоміст» підтримує бібліотеки, для яких публічний доступ до інформації є пріоритетом, і які демонструють бажання співфінансувати надання населенню нових послуг з використанням комп'ютерів та Інтернету.*

✓ Навчити бібліотекарів користуватися новітніми технологіями, щоб краще обслуговувати відвідувачів. *Навчальні центри, які створені у кожній області, проводять курси для бібліотекарів, щоб вони могли здобути та удосконалити свої навички користування комп'ютером та Інтернетом і застосовувати вивчене при обслуговуванні користувачів.*

✓ Партнери програми *«Бібліоміст»* розробили навчальні матеріали та створюють тренінгові центри для того щоб сприяти впровадженню у бібліотечній сфері новітніх підходів та послуг. *Підвищення кваліфікації допоможе бібліотекарям тісно співпрацювати з громадами та демонструвати, що бібліотека це місце доступу до актуальної інформації.*

✓ Сприяти розвитку ресурсної бази бібліотечної асоціації для ефективнішого представлення інтересів бібліотек та бібліотекарів. *«Бібліоміст» зміцнить УБА, допомігши збудувати міцну адміністративну структуру, завдяки якій організація і надалі зможе підтримувати сучасні бібліотеки і надавати бібліотекарям по всій країні потрібні їх послуги.*

Допомогти українським бібліотекарям та їхнім асоціаціям створювати ресурси, які відповідатимуть потребам усіх членів місцевої громади. «Бібліоміст» допоможе зацікавленим урядовцям, бізнесменам та представникам

місцевих організацій згуртуватись і створити необхідні для населення ресурси.

✓ Заручитися державною підтримкою для визнання ключової ролі бібліотек в суспільстві. Щоб інвестиції в бібліотеки принесли найбільшу користь, партнери «Бібліомісту» працюватимуть над популяризацією та підвищенням ролі бібліотек у сучасному українському суспільстві, а також сприятимуть залученню додаткових ресурсів, необхідних для подальшого розвитку бібліотек.

Контактна інформація:

вул. Саксаганського 36-д, 2-й під'їзд, 5-й поверх
м. Київ, 01033

Тел.: (044) 586 27 80, 586 27 81

Факс: (044) 586 27 82

Електронна пошта: bibliomist@irex.ua

Офіційний сайт: www.bibliomist.org/news/news41.htm

На базі Хмельницької обласної універсальної наукової бібліотеки ім. М.Островського у липні 2010 року відбулось урочисте відкриття Регіонального тренінгового центру, який є результатом реалізації проекту «Створення обласних навчальних центрів», у рамках програми «Бібліоміст».

У регіональному тренінгового центрі для бібліотечних працівників пройшли навчання група працівників бібліотек Шепетівського та Деражнянського району – переможці першого раунду конкурсу «Організація нових бібліотечних послуг з використанням вільного доступу до Інтернету» програми «Бібліоміст».

За підсумками навчання всі учасники отримали сертифікати і готові впроваджувати нові послуги у бібліотеках.

* * *

**Міжнародний благодійний Фонд
“УКРАЇНА 3000”**

Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000» – це незалежна неурядова, неприбуткова, неполітична благодійна організація, яка була заснована у Києві у 2001 році. Місія Фонду – робити добро і залучати до цього інших.

Фонд працює за трьома основними напрямками – історії та культури, медицини, освіти.

Культурологічний напрям («Україна вчора») спрямований на проведення історичних та етнографічних досліджень, розбудову міжмузейної комунікації, популяризацію національної історико-культурної спадщини України у світі.

- Програма «Розвиток музейної справи».
- Програма підтримки музейних працівників.
- Програма «Уроки історії».
- Підтримка *книговидавництва та бібліотечної справи*.
- Підтримка академічних та народних традицій.
- Проект «З книгою – до дітей».
- Підтримка українського кіно, Українська кінофондація.

Медичний напрям («Україна сьогодні») вирішує питання охорони материнства і дитинства, вдосконалює мережі лікувальних та реабілітаційних закладів України для дітей.

- Програма «Від лікарні до лікарні».
- Програма «Дитяча лікарня майбутнього».
- Програма «Радість дитинства – вільні рухи».
- Проект «Мрії здійснюються».

Соціальний напрям спрямований на вивчення кращого іноземного досвіду в цій сфері; надання матеріально-технічної та методичної підтримки регіональним закладам, установам та яскравим особистостям; розвиток благодійності в Україні.

- Програма «Україна в світі».
- Програма «Україна: крок за кроком».
- Програма «Благодійна Україна»: Національний конкурс «Благодійник року».

Освітньо-науковий напрям («Україна завтра») сприяє формуванню в Україні нової сучасної моделі освіти і виховання шляхом організації та проведення широкого суспільного діалогу; пошуку талановитих молодих людей для залучення їх до громадської діяльності та активізації в Україні соціального молодіжного руху.

- Всеукраїнський молодіжний конкурс «Новітній інтелект України».
- Всеукраїнський благодійний проект «Добро починається з тебе».

Ще одним джерелом фінансування бібліотек є приватні пожертви. **Приватні пожертви** – кошти від приватних осіб. Мотивація пожертв може бути різною, наприклад, для того щоб:

- закріпити свій імідж людини, яка допомагає суспільству;
- почуття причетності до доброї справи;
- щоб виділитися;
- щоб забезпечити наступність й безперервність дарування;
- тому що в них є гроші;
- в пам'ять когось;
- для того, щоб отримати задоволення, відчувати гордість;
- для зменшення податків;
- віра в місію організації (бібліотеки);
- довіра та повага до людей, які керують організацією;
- тому дарують інші;
- тому що його просять;
- поділяють цілі, які стоять перед бібліотекою;
- особиста вдячність бібліотеці та ін.

І цей перелік можна продовжувати, бо не можливо передбачити всі мотиви пожертв.

В Україні благодійництво серед приватних осіб найменш розгалужене, що пов'язано з низьким рівнем життя, викорінюванням за роки радянської влади самого поняття *благодійництво*. Тому при організації роботи з приватними особами враховується, що це за люди, які їх можливості, яке відношення мають до бібліотеки.

Можна визначити відомих у місті спортсменів, громадських діячів і т.п., щоб звернутися до них. Знайти якесь відношення їх до бібліотеки: можливо, він був читачем, чи його батьки, якщо це бібліотека – можливо, він навчався тут.

Кошти, які отримала Шепетівська ЦБС від підприємств витрачені на проведення масових заходів, підписку, ремонт, канцтовари. Наприклад:

Хуторській сільській бібліотеці виділили кошти 4 підприємці. Ковтонюк О.Г. – 200 грн. на канцтовари; Колос Л.І. – 258 грн. на масові заходи; Ільчук П.К. – 200 грн. на гардини; Жигало В.А. – 400 грн. на підписку.

Травлинській сільській бібліотеці – 2 підприємці. Криворучко С.І. – 20 грн. на ремонт; Ящук В.Г. – 145 грн. на масові заходи; читач Ковальчук Р.В. – 210 грн. на підписку.

Чотирбоцькій сільській бібліотеці виділили на підписку 620 грн. – підприємець Рабоцук В.М.; підприємець Чорна О.А. – 196 грн. на масові заходи.

Пошук і отримання додаткових асигнувань бувають результативними, коли вони базуються на підтримці і встановленні взаємовідносин з впливовими людьми, поважними особами, а також на особистих зв'язках. Органи місцевого самоврядування та управління культури обов'язково мають бути проінформовані про зміст і значущість підготовлених проектів.

Внутрішні джерела фінансування

Альтернативною гілкою джерел позабюджетного фінансування – внутрішні джерела, використання власних можливостей бібліотеки. До внутрішніх джерел відносять **платні послуги.**

Сьогодні більшість бібліотек використовують це джерело цьому сприяє законодавча база.

Надання платних послуг в бібліотеках України регулюється Законом України «Про бібліотеки і бібліотечну справу» (<http://zakon1.rada.gov.ua/>) та затвердженням Постановою Кабінету Міністрів України від 5 червня 1997 р.

№ 534 «Перелік платних послуг, які можуть надаватися закладами культури і мистецтв, заснованими на державній та комунальній формі власності» (<http://zakon1.rada.gov.ua/>), а також наказом Міністерства культури і мистецтв України від 13 лютого 1998 р. № 49/12-301/53 «Порядок надання платних послуг закладами культури і мистецтв» (<http://zakon1.rada.gov.ua/>). Виходячи з цього, кожна бібліотека, проаналізувавши свої можливості, може впроваджувати в практику роботи платні послуги.

Введення платних послуг дозволяє підтримувати матеріальну базу, розвивати організаційну самостійність, застосовувати більш гнучку систему оплати праці і стимулювання співпрацівників.

Головною метою введення платних послуг є максимальне задоволення потреб користувачів за рахунок змін на краще. Завдання полягає в тому, щоб користувач міг з мінімальними витратами часу і сил при максимумі зручності отримати всю необхідну йому інформацію, документальні джерела і послуги в межах своєї бібліотеки.

В кожній бібліотеці має бути розроблено **«Положення про платні послуги»**, яким і визначається найбільш результативні послуги, система розрахунків зі споживачами, здача коштів до бухгалтерії, використання коштів. На кожену послугу встановлюється калькуляція, розроблена спільно з бухгалтером.

Вивчення ринку збуту бібліотечних послуг сприяє розширенню спектру видів платної діяльності.

Бібліотеки області надають переважно такі платні послуги:

- оформлення реєстраційних документів користувачів бібліотеки;
- підготовка бібліографічних списків за замовленнями;
- добір літератури за ускладненими темами;
- шифрування видань;
- подовження терміну користування документами;
- видача літератури по нічному абонементу;
- користування МБА;

- складання бібліографічних списків;
- ксерокопіювання;
- запис інформації на змінні носії.

З появою в бібліотеках Інтернету збільшується можливість ведення додаткових платних послуг:

- пошук інформації;
- набір, друк та сканування тексту.

На сьогодні платні послуги надаються у всіх бібліотеках області.

Кошти від платних послуг бібліотеки використовують на потреби бібліотеки. Більшість використовує їх на: придбання нової літератури, підписку періодичних видань, канцтовари, бібліотечну техніку, поточний ремонт, послуги зв'язку, відрядження, комунальні послуги, ремонт комп'ютерної техніки.

Надання платних послуг є невід'ємною складовою обслуговування користувачів бібліотек в умовах сьогодення.

Постійне недофінансування бібліотек із бюджету змушує нас використовувати в бібліотечно-інформаційній практиці різні джерела і види благодійної і спонсорської допомоги.

Пошук позабюджетних джерел фінансування – невідмінна частина функціонування більшості бібліотек світу, довготривалий процес, який вимагає терпіння, напруженої праці, безперервних і послідовних зусиль для досягнення мети.

Отже, нам потрібно вчитись пошуку джерел фінансування і в разі відмови не піддаватись відчаю, а ще і ще раз братись до цієї справи, намагаючись при цьому виправити допущені помилки і неточності.

Успішні ті бібліотеки, в яких не тільки визнана необхідність пошуку додаткових джерел фінансування, а здійснюється в цьому напрямку активна та спланована професійна діяльність.

Зміст

Зовнішні джерела фінансування	4
Як залучити спонсорів до фінансування бібліотеку.	5
Коротка характеристика благодійних фондів	12
Внутрішні джерела фінансування	19

Для нотаток

Методичне видання

**Пошук додаткових джерел
фінансування публічних бібліотек**

Методичні рекомендації

Укладач:
Шевчук В.В.

Відповідальна за випуск:
Синиця Н.М.

Комп'ютерне опрацювання:
Дорош В.Ю.

Редагування:
Синиця О.В.

Підписано до друку 2011 р. Формат 60x84/16
Папір цифровий. Гарнітура Times New Roman.
Наклад пр.

Віддруковано з готового оригінал-макета ФОП Заколотним М.І.
м. Хмельницький, вул. Соборна, 55. Тел. (0382)777-717
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3770 від 28.01.2010