



یافتن منابع جدید کمک‌های مالی برای کتابخانه‌ها^۱



نویسنده: جوان. ام. هود
ترجمه: دکتر زهره میرحسینی

مقدمه

این مقاله، یافتن منابع جدید کمک‌های مالی برای کتابخانه‌ها، زمینه‌ها و اصول بکار گرفته شده در آمریکای شمالی را درباره جمع‌آوری اعانه برای کتابخانه‌ها ارائه می‌کند هم‌چنین دلایل توسعه و افزایش نوع دوستی افراد از طریق اهدای کمک‌های داوطلبانه منابع مالی در مقیاس وسیع را در ایالات متحده بررسی می‌نماید.

به دلیل گسترش اصول دموکراتیک و توسعه مفهوم بخش خصوصی در بسیاری از کشورهای جهان، تجربه جمع‌آوری اعانه در ایالات متحده به کتابداران سایر کشورها هنگام جستجوی منابع حمایت‌های مالی جدید کمک خواهد نمود. این مقاله دلایل اساسی اینکه چرا مردم به یک سازمان کمک می‌کنند و اینکه چگونه کتابداران می‌توانند این اصول را در جهت منافع خودشان اتخاذ نمایند را بررسی می‌کند. چهار واژه کلیدی در جمع‌آوری اعانه عبارتند از: شناسایی، پرورش، تقاضا و نظارت که در متن جمع‌آوری اعانه توضیح داده

شده‌اند. تفاوت‌های موجود میان اعانه‌های جمع‌آوری شده از افراد و شرکت‌ها و مؤسسات نیز بیان شده است.

برای من جای بسی خوشوقتی است که با شما درباره تدابیر یافتن منابع جدید بودجه، به ویژه بودجه‌های خصوصی (شخصی) برای کتابخانه‌ها صحبت کنم. امروزه درباره اصول اساسی جمع‌آوری اعانه و تقاضا و کاربرد آنها بحث می‌شود. هنگامی که ما درباره کمک‌های خیریه و نوع دوستانه جهت دستیابی به اهداف مالی صحبت می‌کنیم، در می‌یابیم که این کمک‌ها به مقیاس وسیعی در ایالات متحده نسبت به سایر نقاط جهان رشد نموده است. از نظر تاریخی و جهانی، همواره مردمان سخاوتمند و بلند نظری وجود داشته‌اند که برای مثال مشوق و حامی هنرها و کتابخانه‌ها بوده‌اند. با این



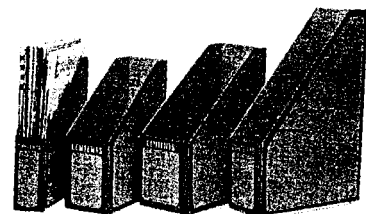
سازمان‌های غیرانتفاعی مثل: بیمارستان‌ها، کلیساها، کتابخانه‌ها، و موزه‌های هنری به بیش از ۱۲۶ میلیارد دلار افزایش یافت. از این ۱۲۶ میلیارد دلار، سهم افراد ۸۷٪، سهم مؤسسات خصوصی ۷/۳٪ و سهم شرکت‌ها ۴/۷٪ بود و این درصدها برای سالها ثابت مانده است. بنابراین مهمترین منبع حمایت در درازمدت، افراد و حمایت‌های تکمیلی و جنبی شرکت‌ها و مؤسسات هستند. در کوتاه‌مدت برقراری روابط سازمانی با شرکت‌ها یا انجمن‌های بین‌المللی که مشغول بکار در کشورتان هستند و ارتباط با شرکت‌های ملی و مؤسسات بین‌المللی اقدام اولیه بسیار مناسبی است.

در ابتدا تأکید من بر این است که توسعه، یک فرآیند درازمدت می‌باشد. توسعه و فعالیت‌های جمع‌آوری اعانه برای موفقیت، به صبر و استقامت، کار زیاد، تعهد و استمرار عمل نیاز دارد. مدیر یک کتابخانه محلی، دانشگاهی یا پژوهشی و تحقیقاتی باید نسبت به کل تعهدات خود کوشا باشد. این تعهد شامل صرف انرژی و وقت در ایجاد و راه‌اندازی یک برنامه توسعه‌ای مشخص جهت به عهده گرفتن آن فعالیت‌ها توسط یک فرد خاص می‌باشد که آن فرد می‌بایستی همکاری تنگاتنگ و نزدیکی با رییس کتابخانه جهت توسعه و رشد برنامه جمع‌آوری اعانه داشته باشد. بخشی از بحث هنگام بررسی توسعه جمع‌آوری اعانه بود، اما علاوه بر این باید روابط عمومی و انتشارات را نیز مورد بحث و بررسی قرار دهیم. هیچکس خارج از اجتماع و بدون دیگران قادر به افزایش دارایی خود نیست بلکه از طریق بالاترین و نمایانترین دیدگاه عمومی است که می‌توان حمایت خصوصی را بدست آورد.

در روش جمع‌آوری اعانه به صورت سازمان یافته، راه مناسب به منظور آغاز کار، همانا شناخت مردم است. هارولد سی مور^۳، در سال ۱۹۶۶ کتابی را با عنوان طرحی برای جمع‌آوری اعانه نوشت این اثر برجسته در سال ۱۹۸۸ مورد تجدید نظر قرار گرفت، هارولد به دو آرمان و آرزوی عمومی و همگانی مردم اشاره نموده است: ۱- چه افرادی بیشتر می‌خواهند که در جستجویشان باشند و از آنها تقاضای مساعدت و مشارکت کنند. ۲- هر فردی نیاز به این دارد که احساس کند او (زن یا مرد) عضو مؤثر و با ارزشی از یک گروه

همه در ایالات متحده نوع دوستی شخصی از طریق کمک‌ها و هدایای نقدی و مالی داوطلبانه در اندازه وسیعی توسعه یافته است. دو دلیل عمده این رشد ناشی از راه و روشی است که جامعه و اقتصاد ما براساس آن سازمان یافته است. جامعه ما براساس اصول دموکراتیک، آزادی بیان، و مجلس همانگونه که در لایحه حقوقی و قانون اساسی ما انعکاس یافته، بنا نهاده شده است. اقتصاد ما مبتنی بر مفهوم بنگاه‌های شخصی، بازار آزاد، و مالکیت خصوصی است. گرچه آزادی‌های اجتماعی و اقتصادی برای ما تضمین شده است اما دموکراسی، در بخش اطلاع‌رسانی و آگاهی به افراد، شرکت در انتخابات و سایر تصمیمات دادگاه‌ها، مسؤلیت سنگینی برعهده دارد. ما هم‌چنین وظیفه داریم به وسیله مالیات‌ها و مساعدت‌ها و کمک‌ها، از سازمان‌هایی که برای انجام کارهای عام‌المنفعه نظیر مدارس و کتابخانه‌ها که هدف مشترکی دارند حمایت نماییم. در ایالات متحده و سراسر آمریکای شمالی بودجه کتابخانه‌ها از طریق مالیات‌های عمومی، بودجه‌های خصوصی و یا ترکیبی از هر دو تأمین می‌شود.

منابع حمایت مالی کتابخانه‌ها، افراد، شرکت‌ها، مؤسسات خصوصی، و ادارات دولتی می‌باشند. در طی دهه اخیر در ایالات متحده ما شاهد کاهش مالیات آزاد، ایالتی، و محلی بوده‌ایم که این مالیات‌ها به کتابخانه‌ها تخصیص یافته بودند. به دلیل این کاهش، کتابخانه‌ها مجبور بوده‌اند منابع دیگر تأمین بودجه و اساساً حمایت داوطلبانه خصوصی را جستجو نمایند. به علت اینکه کتابخانه‌های دیگر کشورها نیز خواستار کاهش حمایت‌های دولتی هستند. اعتقاد من بر این است که نتایج و تجاری که ما بدست آورده‌ایم برای شما سودمند خواهد بود. برای مثال در سال ۱۹۹۳ در ایالات متحده، میزان کمک‌های شخصی و خصوصی به کلیه





مفید و ارزشمند است.

عامل و انگیزه اساسی دیگر برای کمک کردن، احساس مسئولیت جهت استمرار و تداوم آن است. هنگامی که فردی یک طرح و برنامه را توسعه می‌دهد او باید بر نیازهایی که در جامعه وجود دارد تأکید نماید نه بر نیازهای خاص یک سازمان. هنگامی که نیازهای اهداءکننده با نیازهای جامعه عجین شود آن موقع برنامه به طور مؤثری توسعه می‌یابد. مهمترین انگیزه اهداءکننده فرصتی است که او بدست می‌آورد تا نقش خود را (چه زن چه مرد) به عنوان فرد کمک‌کننده به جامعه تقویت و استحکام بخشد.

اهداءکنندگان از کمک‌هایشان به عنوان نوعی سرمایه‌گذاری یاد می‌کنند. آنها می‌خواهند بدانند، آیا پول آنها به درستی مصرف می‌شود؟ چگونه کمک آنها منجر به تغییر می‌شود؟ چگونه کمک آنها ارائه برنامه‌ای که در حال حاضر قابل اجرا نیست امکان‌پذیر می‌سازد؟ چگونه آن کمک در برطرف کردن مشکلی که برای آنها نیز مهم است مؤثر می‌افتد؟ در یک کتابخانه تحقیقاتی و یا علمی دانشکده‌ای باید تأکید کنیم تأثیر بر جامعه نتیجه تحقیقاتی است که به وسیله مواد و اطلاعات کتابخانه انجام شده است. برای همه انواع کتابخانه‌ها، ما با مردم راجع به استفاده از مواد اطلاعاتی و اینکه این اطلاعات چگونه تغییراتی را در جهان بوجود آورده، صحبت می‌کنیم و هم‌چنین در مورد نقش کتابخانه‌ها و کتابداران آنها که نحوه یافتن و استفاده از اطلاعات را آسانتر و راحت می‌سازند گفتگو می‌کنیم. ما از این کمک‌ها بهره می‌بریم و این بینش را که کمک‌های آنها می‌تواند تغییراتی بوجود آورد ترویج می‌کنیم. از اینرو مردم نسبت به اعضای هیأت مؤسسه و برنامه‌های آنها ایمان و اعتقاد پیدا می‌کنند.

رمز و راز مهمی برای جمع‌آوری اعانه وجود ندارد. اینکار بطور خلاصه شامل یک نکته ساده است. فرد می‌باید از فرد دیگر تقاضا نماید تا در مورد یک همکاری به توافق برسند. یا این کمک یک هدیه نقدی است یا مجموعه‌ای از مواد یا مجموعه‌ای از کتاب‌های ویژه. این کمک می‌تواند یک نوع واگذاری ملک از قبیل خانه و یا مزرعه باشد. همانطور که کشورها مالکیت خصوصی‌شان را در جهان گسترش می‌دهند، دیر یا زود این نوع هدیه و کمک نیز می‌تواند به واقعیت

پیوندد. در این تقاضا رازی نهفته است. اصلی‌ترین دلیل نامناسب بودن کمک‌ها این است که اصولاً هیچ کس تقاضایی ندارد. در بسیاری از کشورها رسم و سنت درخواست نمودن از مردم برای کمک به یک هدف خاص در مسائل و مشکلاتمان توی کتابخانه‌ها متداول نیست.

اما درخواست ما برای هدایا (کمک‌ها)، فرصت‌هایی است که به افراد و سازمان‌های اهداءکننده ارائه می‌شود. یک فرصت برای بدست آوردن رضایت واقعی اهداءکننده و اعتقاد و باور صحیح اوست. هم‌چنین یک فرصت و امتیاز بزرگ برای گیرنده هدیه این است که این هدیه و کمک فرصتی است برای توسعه برنامه، ساخت یک بنای جدید، و دستیابی به یک مسیر بسیار معین و مشخص. چهار واژه کلیدی در جمع‌آوری اعانه عبارتند از: شناسایی، پرورش، تقاضا، و نظارت که همگی حاصل و نتیجه برنامه‌ریزی دقیق، صبر و پایداری، و تداوم و استمرار است. شناسایی به معنی پیدا کردن منابع ناشناخته حمایت‌کننده از میان افراد، شرکت‌ها، و مؤسسات و سازمان‌های بین‌المللی است. پرورش یعنی ایجاد رفاقت و آموزش منابع کمک‌کننده پیرامون موضوع برنامه‌تان، و رسیدن به توسعه و گسترش آنها. تقاضا یعنی درخواست برای کمک منتهی در زمان مناسب وقتی که برنامه به اندازه کافی رشد و توسعه یافته است. نظارت و مباشرت یعنی تداوم و استمرار ارتباط با شخصی که قبلاً به کتابخانه شما کمک نموده تا اهداءکننده اطمینان یابد که پول یا هدیه او آنگونه که مقصود و نظرش بوده استفاده می‌شود و آنکه به اهداءکننده نحوه استفاده و مصرف هدیه‌اش گزارش داده شود. وقتی با یک اهداءکننده ارتباط برقرار می‌کنیم، این خود فرصتی است برای مراجعه مجدد به اهداءکننده و دومین یا سومین تقاضای کمک از ایشان نمودن شناخت درست و واقعی آن است که دومین و بزرگترین هدایا از طریق مردم بدست خواهد آمد، مردمی که از قبل کمک می‌کرده‌اند. در آمریکای شمالی سه شیوه برای درخواست کمک مرسوم است. اول به وسیله پست و نوشتن درخواست به یک اهداءکننده، راه دوم از میان روابط بازاریابی یعنی یک گفتگوی تلفنی با یک اهداءکننده احتمالی آینده، و سومین راه از طریق ملاقات و دیدارهای شخصی. زمانی که ما برای مبالغ زیادی پول درخواست می‌دهیم، این درخواست در



خواهند توانست بودجه‌ای برای مجموعه‌هایشان، حفظ و نگهداری، تجهیزات تکنولوژیکی و کارکنان خود بدست آورند.

یادداشت‌ها

1. Joan. M. Hood. "Finding New Sources of Financial Aid for Libraries". in 62 nd IFL General Conference 1996 Beijing. Booklet 6.
۲. مدیر توسعه و خدمات عمومی کتابخانه دانشگاه ایلی نوبز
3. Harold Seymour



اصل بعد از یک دید وسیع و شناسایی اهداف و برنامه‌های کتابخانه بطور کافی و گسترده روی می‌دهد و آنگاه می‌توان یک درخواست داد. مهمترین عامل جمع‌آوری اعانه، اعتقاد مردم در کمک به یکدیگر است. آنها کمک می‌دهند به افرادی که امانتدار و مورد احترامند. جمع‌آوری اعانه حرفه‌ای است که از رابطه‌ها بوجود می‌آید و ارتباط با بسیاری از مردم را حفظ و نگهداری می‌کند. جمع‌آوری اعانه از شرکت‌ها و مؤسسات بطور قابل ملاحظه‌ای متفاوت از جمع‌آوری پول از افراد است. شرکت‌ها پول می‌پردازند اما بطور پیوسته هر پولی که به سازمان خیریه‌ای داده می‌شود بایستی از نظر سهامداران آن شرکت موجه و با رضایت آنها باشد. شرکت‌ها پول می‌پردازند تا به توسعه و گسترش بازارهای خرید و فروش کمک کنند. دید و نظر عمومی و همگانی شرکت یک شرط ضروری برای کمک کردن است. مؤسسه چیست؟ در ایالات متحده مؤسسات غیرانتفاعی، غیردولتی زیر پوشش یک بخش از قانون مالیات ایالات متحده قرار دارند که برای پشتیبانی از اهداف آموزشی، فرهنگی، مذهبی، روابط خانوادگی و سایر آرمان‌ها و مقاصد اساسی به وسیله اعطای کمک‌های بلاعوض به سازمان‌های غیرانتفاعی نیازمند، بوجود آمده‌اند. آنها (سازمانهای غیرانتفاعی) پولهایشان را از اشتراک در سرمایه‌گذاری‌ها و بکار انداختن درآمد حاصل از یک شرکت مادر بدست می‌آورند. اما در نظم و ترتیب حفاظت و اداره اعتباراتشان مشمول قانون درآمد داخلی دولت ایالات متحده هستند که از مؤسسات درخواست توزیع و تقسیم درصدی از دارایی سرمایه‌گذاری هر سال آنها داده می‌شود. بنابراین هدف مؤسسات تخصیص پول برای پروژه‌هایی است که در آن ذینفع باشند. هر مؤسسه، خط‌مشی و مقرراتی دارد که باید به دقت برای کاربرد و بهره‌گیری از بودجه مراعات شود. کتابخانه‌ها بایستی آن قوانین و ضوابط را بیابند و طرح‌هایی تقاضا کنند که مورد علاقه طرفین است. بسیاری از مؤسسات ایالات متحده در حوزه بین‌المللی کار می‌کنند و دفاتر آنها در بخش‌های مختلف دنیا فعال است. بنیاد سوروس Soros، که اداره مرکزی آن در مجارستان است دفاتری را در سراسر اروپا دایر کرده است. با دقت در جذب و پرورش یک نوع از منابع مالی نظیر افراد، شرکت‌ها، و مؤسسات بین‌المللی؛ کتابخانه‌های شما