

Okuyucu Mektupları

Letters

Kütüphanelerde Sponsorluk Sistemi

Mustafa Muratoğlu*

Sponsorluk kavramı günümüzün en popüler ve en kazançlı finans kaynağıdır. Sponsorluk kavramı, sporda, sanatta, televizyonculukta ve çeşitli etkinliklerde organizasyonun hep en önemli parçası olmuştur. Bilindiği gibi günümüzde başarılı bir eser veya organizasyon ortaya koymak için mali kaynak bakımından sıkıntı yaşamamak gerekmektedir. Örneğin bir futbol takımı ki bu sektörde ne kadar büyük rakamların döndüğünü biliyoruz, giderlerini (transferler, projeler, vb.) karşılamak için birden fazla sponsora ihtiyaç duymaktadır. (Telsim, forma reklamı için Galatasaray'la 24 milyon dolar karşılığında anlaşmıştır.) Aynı şekilde Avrupa'da basketbol ve voleybol takımları da bugün sponsorlarla ayakta durmaktadırlar. Herhangi bir Avrupa şehrinin takımı (Bologna, Oostende. vb) her yıl, daha fazla para veren sponsor firmanın ismini önüne alarak mali kaynaklarını rahatlatıyor. (Kinder Bologna, Sunair Oostende). Bu sistemin yararlarını gören Türkiye Basketbol Federasyonu' da sponsorluk yasasını meclise sunmuştur. Bireysel sporlarda da sporcular kazandıkları paranın büyük kısmını sponsorlardan ve reklamdan kazanmaktadır Aynı örnekleri sanat alanında da görmekteyiz. Ünlü bir sanatçının konserinde (Michael Jackson ve Ricky Martin, Pepsi firmasının sponsorluğunda Türkiye'ye gelmiştir, Efes Pilsen ise her yıl Jazz ustalarının Türkiye'ye gelmesini finanse ediyor.), turnelerinde giderler sponsorlar sayesinde karşılanır. Ayrıca Internet haftası, kütüphane haftası vb. gibi çeşitli etkinliklerde de sponsorları görmek mümkün.

Bütün bu örneklerle sponsorluk kavramının getirilerini ve güncelliğini anlatmaya çalıştım. Bilindiği gibi bugün, kütüphanelerimizde ve bu sektörde karşılaştığımız sorunların temelinde mali sıkıntılar vardır. Mali sıkıntı dolayısıyla dermesini geliştiremeyen ve güncelleyemeyen kütüphane; kulla-

* Mustafa Muratoğlu, Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Kütüphanecilik Bölümü 3. Sınıf Öğrencisidir; e-posta: muratolu@yahoo.com

nıcıların isteklerini yeterince karşılayamaz. Ayrıca personeli de mali bakımdan tatmin edemeyeceği için kaliteli teknik hizmet sıkıntısı yaşar. Bunların dışında kütüphane binası ve iç dekorasyonunda da mecburen kaliteden taviz verilecektir. Bütün bunlar da halkı kütüphanelerden soğutacaktır bunun sonucunda da kütüphanecilik sektörü sekte yiyecektir. Sonra yakınmalar yakınmalar... İşte bu zincirleme tersliklere bir nebze de olsa son vermek için işin temeli olan mali kaynak yetersizliğini kaldırmak durumundayız. Bunun için de her şeyi devletten beklemeyi bırakıp elimizden geldiğince günümüz fırsatlarını (ki bu bence sponsorluktan başka bir şey değil) kullanmaya başlamalıyız.

Sponsorluk sistemini kütüphanelerimize uygulamak için birçok yol var. (Öncelikle kafalardaki sabit fikirlerden kurtulup bürokratik engelleri aşmalıyız elbette) Milli kütüphaneyi ele alalım. Ankara'nın en işlek ve en güzel semtlerinden biri olan Bahçelievler'in tam yanı başında. Yani görülme bakımından reklam değeri yüksek bir bina. Binanın dışına, sponsor olacak firma amblemini büyük bir şekilde koyabilir. Ayrıca yazışmalarda kağıdın (örn: sağ üst köşesine) bir tarafına yine amblemini koyabilir. Binanın içine de sponsor firma reklamını yapabileceği stantlar kurabilir. Bunun dışında okuyucuların bulunduğu bölgelere de adını verebilir (örn: x firma okuma salonu). Halk kütüphaneleri için de aynı şekilde uygulamalar yapılabilir. Ayrıca unutmamalıdır ki bunlar sadece benim önerilerim; bu konuda yapılacak bir beyin fırtınası ya da kütüphanecilik sektörünün önde gelenleriyle yapılacak fikir alışverişleriyle de daha güzel öneriler de ortaya çıkacaktır.

Eğer buraya kadar benimle aynı fikirdeyseniz bir sorunumuz daha var. Sponsorlar gelir kaynağı olacak, yukarıdaki gibi sponsorlara reklam alanları açacağız da bütün bunlar için sponsor olacak bir firma gerekli. Bunun için bence fazla sıkıntı çekmeyiz. Firmalara birer faksla beklentilerimizi ve önerilerimizi bildiririz. Onlara ne tür imkanlar sağlayacağımızı anlatır, onların bize sunacağı imkanları değerlendirir en kazançlı öneriyi kabul ederiz. Yeter ki durumu onlara iyi izah edelim ve onlara yeterli reklam alanı yaratabileceğimize inanmalarını sağlayalım. Unutmayalım ki günümüzde firmalar arasında büyük bir rekabet var ve bu rekabette büyük rakamlar dönüyor. Neden bizler de bu rekabet ortamının kütüphanelerimize katkı sağlaması için çalışmalıyız değil mi?

Sonuç olarak şunu söylemek istiyorum. Bence sponsorluk sistemini denemekte yarar var. Eğer başarılı olamazsak bu günkü durumdan daha kötü bir duruma gideceğimizi sanmıyorum ama başarabilirsek yani sponsorluk sistemini kütüphanelere empoze edebilirsek kazanacaklarımız ortada...