**ИНТЕРВЬЮ № Г\_ЧАИ\_2**

|  |  |
| --- | --- |
| Дата проведения интервью: | \_\_/05/2022 |
| Фамилия, имя эксперта | Ольга Борисовна |
| Интервьюер: | Чеснокова Анастасия |
| Должность (по тексту интервью): | Заведующая |
| Длительность интервью по файлу записи: | 1:12:44 |

**И: Интервьюер**

Р: Респондент

И: Ольга Борисовна

Р: Чеснокова Анастасия

**И:** [00:00:02**] Давайте тогда начнем. Я вас попрошу немножечко рассказать о себе, как вообще пришли в библиотечной сферу? О своем опыте в этой сфере.**

**Р:** [00:00:16] Понятно. Две темы: искусство и библиотеки тесно сошлись в моей профессиональной деятельности. Почему изначально я поступала в художественное училище и когда в него не поступила, пошла, закончила библиотечное училище. Затем закончила Санкт-Петербургский институт культуры. И вся моя профессиональная деятельность, она изначально начиналась в библиотеке и связана с библиотеками. Я работаю примерно с 1988 года в библиотеке именно в ### МБС города Северодвинска. Здесь я работаю 25 лет. Буквально в мае отметила. До этого, ну, до того, как стать заведующей, всегда возглавляла отдел литературы по искусству. То есть специфика искусства и библиотечная деятельность, они вот так в моей пересекается.

**И: [00:01:12] Оно прямо заметно, оно видно во всем от библиотеки прямо такое. А скажите, какие у вас вообще функции? За чем следите? Что контролируете?**

**Р:** [00:01:24] Ну, наверное, заведующая библиотекой - это в первую очередь администратор. Это понимание библиотечной политики. То есть нужно понимать, в какую сторону, к чему, мы идем. Какой я хочу видеть библиотеку, руководствуясь какими-то основополагающими документами, и сориентировать своих коллег, вдохновить их на созидание творчества, установление различных партнерских связей, развитие имиджа библиотеки. И все это для того, чтобы быть полезным для горожан, для читателей. Развитие библиотечной деятельности в городе ###Северодвинске. Вообще в идеале себя хотела бы видеть библиотечным экспертом российского уровня и библиотеки преобразовывать из любого их состояния в яркие современные креативные пространства. Бесплатные и полезные для горожан.

**И: [00:02:20] В связи с этим у меня вопрос,### Ольга, а как-то изменились ваши функции? Какие-то может быть, обязанности после того, как библиотека стала модельной?**

**Р:** [00:02:31] И я приняла, наверное, большую ответственность. Более пристальное внимание стало к библиотеке, и я понимаю, что ошибки нужно свести к минимуму. Чего бы это не касалось: какой-то библиотечной работы, связанной с планами, с отчетами, с предоставлением различных документов для проверок. То есть нужно максимально избежать ошибок, более тщательно относиться к своей работе. Очень четко должен быть распределен функционал. Меняется коллектив. И даже после того, как мы стали модельной, уже несколько человек поменялось, кто-то ушел в декрет, пришли новые люди. Но моя политика раскрыть в человеке не то что его талант, а идти от интересов. То есть на работу нужно взять того человека, который интересуется темой, которую бы я хотела продвигать. То есть если человек приходит, он, например, например, занимался раньше музыкой. У нас тема музыкальная культура, она была максимально акцентирована. Мне было интересно из человека вытащить максимум его таланта. Если мы сегодня разговаривали с ###Ольгой Александровной, и она кандидат кандидат филологических наук, значит, мы будем углубленно заниматься литературой. Всегда говорю: "Скажите, что вам интересно? Я скажу, как в библиотеке раскрыть этот талант, этот ваш ваш интерес". Мне кажется, это задача и администратора, и библиотечного руководителя. И я вижу свою задачу взять максимально раскрыть потенциал сотрудников применимо к библиотечной деятельности.

**И: [00:04:28] Где-то еще работали помимо библиотек?**

**Р:** [00:04:31] Ну, практически нет. У меня первоначально в период декрета были подработки, там, секретарем, художника росписью по дереву. Ну, буквально подработки. То есть библиотека -это первое основное место работы. Более того, это библиотека, раньше была профсоюзная библиотека, и во время студенчества я проходила здесь библиотечную практику.

**И: [00:04:55] А хорошо, а скажите, был ли у вас опыт реализации творческих проектов на базе библиотек?**

**Р:** [00:05:06] Проектов реализовано очень много. И, наверное, мне сейчас сложно сосчитать. Проектов девять, наверное, может быть, меньше. В которых я являюсь руководителем или автором проекта.

**И: [00:05:20] Хорошо, мы немножечко к проектам вернемся чуть позже. Сейчас поговорим просто о посетителях. Вот такой вопрос. Как бы вы описали посетителей ваших библиотеки? Они, наверное, довольно таки разные. Но вот в целом, как бы вы могли, может быть, их описать, каким может быть у них интерес? Опять таки возраст.**

**Р:** [00:05:45] Но на самом деле это очень разные возрастные категории, очень разные. К нам приходят пенсионеры, к нам приходит молодежь, дети, родители, люди, интересующиеся искусством в целом. Наверное, это человек, который любит чтение. Здесь даже сложно определить, интроверт, экстраверт. В общем, люди очень многие идут в библиотеку, общаться, идут поговорить о прочитанном или удовлетворить свои познавательные какие-то потребности, но именно через общение, через какие-то коммуникации.

**И:** [00:06:17] **А скажите, вот у меня есть некое такое интуитивное ощущение, может быть, вы меня поправите. Просто, основываясь на том дизайне советском, который вы описали, как будто бы, что эта библиотека была раньше до того, как стала модельной, в основном целенаправленно привлекала пенсионеров. Вот, правда это или нет? И изменились ли как-то сегменты аудитории после преобразования?**

**Р:** [00:06:49] Да, я об этом уже говорила. Пенсионеров было много и есть, и есть много. И много проектов у нас было ориентировано на людей зрелого возраста. Одна из моих задач лично была не оттолкнуть людей этого возраста. Но в связи с преобразованием библиотек очень многие заходят в библиотеку полюбопытствовать и становятся нашими читателями. Идут люди интересные, молодые. Идут те, кто изначально немножко скептически относился к библиотекам, приходят, удивляются и говорят, что у вас круто. То есть контингент отчасти меняется. Мне сейчас сложно говорить об увеличении или уменьшении в связи с такими непонятными пока условиями работы, в связи с ограничениями, в которых мы работаем.

**И: [00:07:41] Поняла. А расскажите, как вы работаете с интересами пользователей, потому что здесь вы довольно таки сложно. Опять таки, у вас большая аудитория, много сегментов. Ну, условно говоря, как вы определяете для себя какие-то ключевые темы направления, которые интересны читателям?**

**Р:** [00:08:00] Очень редко приходят читатели, которые молча подходят к стеллажу и молча берут книгу,. Даже если он молчит же все равно какие-то вопросы задаешь. То есть только в процессе диалога. Сейчас я, конечно, совсем мало работаю на обслуживании и коммуницирую с читателями. Больше всего это у меня, наверное, происходило при проведении каких-либо мероприятий. Я, например, вела клуб такой, он назывался ###Встреча. Он тоже для людей зрелого возраста, для ветеранов. То есть интерес у человека можно выявить только в процессе общения или, анализируя его запросы. Если мы видим, что человек приходит в библиотеку, допустим, молча, не разговаривая, идет в зал литературы по искусству. Ну, то есть, но, в принципе, понятно, что человека интересует искусство. Дальше мы в диалоге можем выявить, что искусство или он просто интересуется современной живописью. Или он делает ремонт дома и его интересует современный дизайн. То есть, только общаясь с человеком.

**И: [00:09:11] Ну, то есть, как правило, пользователи обращаются с какой-то темой какой-то книгой. И смотрите.**

**Р:** [00:09:18] Что я говорю, даже если человек не обращается с запросом, он же все равно приходит. Ну, он берет уже.

**И: [00:09:29] Вы могли бы выделить какие-то может быть, один-два основных ключевых проекта, которые бы вот выделяли вашу библиотеку из всех остальных? Какие-то уникальные вот именно ваши проекты.**

**Р:** [00:09:45] Я думаю, что у нас сейчас проект, который только реализуется, он получится очень интересным. Это аудио-графический сборник про наш Архангельский край. Проект называется ###Картинки с придумками. Мы собрали сказки, которые могут такими быть какими-то брендовыми, что ли, точками. То есть о морошке, например, там рыбы какие-то о не знаю. Например, история о Соловецком монастыре или там сказки Песахого. То есть какие-то знаковые такие брендовые фишки области. Они войдут в этот сборник, и там будут и иллюстрации, выполненные нашими художниками, художниками Архангельской области, там будут раскраски, там будет озвучка с читателями, которые прошли кастинг этой сказки. Мне кажется, что это прям будет знаковый проект. Очень интересный проект этот. Вырос из предыдущего. ###Не просто Абрамов, когда мы иллюстрировали творчество Федора Абрамова, пытались его представить в комиксах. Очень интересный проект был ###Арт провокация, направленная на творческую реализацию молодых художников. Ну, вот это, наверное, те проекты, которые в других библиотеках можно, конечно, реализовать. Но именно это благодаря нашему потенциалу. То, что здесь зал литературы по искусству, то, что здесь, например, работают художники, то, что у нас есть аудио капсула, то есть сошелся вот такой спектр возможностей, который позволил эти проекты реализовать.

**И: [00:11:28] А бывает такое, что посетители сами предлагают какие-то проекты библиотеке?**

**Р:** [00:11:35] Это, наверное, пока не так часто бывает, как хотелось бы. Но вы знаете, даже удивительно, но одна из инициатив была от пенсионеров. Я даже сейчас не скажу, в рамках какого проекта. Может быть, у нас был такой проект раньше ###Сеньоры за партой для людей пожилого возраста. И когда пенсионеры пришли и увидели, что с ними хотят работать, в них заинтересованы. Одна из посетительниц прямо пенсионерка, пенсионерка. Она предложила, попросила как бы своего содействия в создании в их деревни памятника, деревня ###Лобшеньга. И то есть мы в рамках этого проекта попытались собрать аудиторию, попытались продвигать эту идею. То есть это инициатива была уже именно снизу у человека. Она включилась в проект со своей абсолютной идеей. Это было как расширение уже проектной деятельности. Ну, вот такие вот истории. В ###молодежном ресурсном центре у нас, по моему, тоже вырастала какая-то тема. Но я вам сейчас точно уже не скажу. Сейчас мы два года практически работаем без возможности проведения массовых мероприятий.

**И: [00:12:57] А вот этот, кстати, интересный проект про Арктику аудиозапись и сказки, Вы сказали. А где вы планируете его опубликовать?**

**Р:** [00:13:06] Проект про наш Архангельский край, аудио-графический сборник. Это будет издание. Это будет сборник, материальный. Небольшая книжка. Тираж у него будет 1000 экземпляров. Мы не имеем права ее продавать. Это будет распространяться среди учебных заведений, библиотек области. Может быть, на открытии проекта, если сможем мы его провести уже в реальном формате.

**И: [00:13:37] А как будет слушать пользователь?**

**Р:** [00:13:39] Пользователь наводит свой смартфон на пиар и слушают озвучку этого произведения.

**И: [00:13:47] А все поняла, поняла. Хорошо. Тогда у меня такой вопрос. А как обычно информируете посетителей о проектах, о мероприятиях? Ну, берем обычно, когда у нас нет ограничений период, как в этом случае?**

**Р:** [00:14:04] На мой взгляд, наша больная тема и реклама у нас пока построена, на мой взгляд, просто на троечку, я бы сказала. Ну и мы используем все ресурсы, которые сейчас можем использовать, исходя из нашего материального положения. Почему мы взаимодействуем со СМИ? Например, когда у нас проходит открытие выставки, мы всегда привлекаем средства массовой информации. Даже если сейчас мы не можем проводить открытия, но мы это анонсируем, приглашаем, например, телевидение. Сила, резонанс, информация, которая публикуется нам в ### Северодвинском телевидение, он на самом деле очень большой. Это тот источник информации, который приносит наибольший отклик аудитории. То есть ###Северодвинское телевидение люди смотрят классно.

**И**: [00:14:56] То есть вы прям можете пригласить и прямо сюжет ?

**Р:** [00:14:59] Да, на бесплатной основе журналисты идут нам навстречу. Чем еще удобно? Студия находится буквально напротив нашей библиотеки. Поэтому, в принципе, для них это не так трудоемко придти к нам. Мы сотрудничаем с местными печатными изданиями, например, там ###Новый взгляд,### Северный рабочий, который тоже достаточно лояльно к нашей деятельности и публикует, и анонсы мероприятий, публикуют рекламу в бесплатной колонке. Ну, то есть перечень мероприятий, которые проводит библиотека. Конечно же, мы печатаем свои буклеты, какие-то рекламные, такие листочки, афиши, мы распространяем их среди партнерских организаций. Например, мы возвращаемся, поддержка #### молодежного центра или детской художественной школы. Можем у них на материальном носителе расположить в их пространстве свои афиши. Конечно же, у нас наши читатели подписаны на нашу группу ВКонтакте. Библиотека ### Книжная Гавань, как всегда, все анонсы, все реклама, вся реклама. Сейчас у нас нет пока 2000 человек или чем-то человек. Но это неплохая вудитория. Мы были в ###Инстаграм, у нас была своя аудитория, мы были в ###ТикТок.

**И: [00:16:30] А скажите, а кто вел? Кто снимал?**

**Р:** [00:16:33] Да вообще у нас коллектив достаточно молодой, очень творческий. У нас, наверное, нет человека, который не снимает и который не записывает, не монтирует ролики. Коллега, которая занимается продвижением в СМИ, сейчас на ###РБК, к сожалению. А так бы она вам рассказала о работе на площадках как ###Инстаграм или ###ТикТок, именно с этим выступлением, она сейчас поехала на ###библиотечный конгресс.

**И: [00:16:59] Она ваш библиотекарь?**

**Р:** [00:17:00] Она библиотекарь. Просто сейчас занимается. С образованием с филологическим образованием, но в сферу личностных. Я же говорю: "скажите, какой у вас талант есть, как его применять в библиотеке?". На самом деле так это значимо. Поэтому мы стараемся раскручивать свои социальные сети, понимаем, что это ресурс информационный. Конечно, мне бы хотелось, чтобы у библиотеки были материальные ресурсы для публикации платных реклам, платных анонсов.

**И: [00:17:30] Чтобы запускать типа таргетинг ВКонтакте?**

**Р:** [00:17:35] Безусловно, да, это, конечно, сработает. Да, сейчас я услышала, что есть такаяя возможность пока буквально на этой неделе не прокачала эту тему, как-то можно включить в проектную деятельность и обязательно это изучу. И я думаю, что это наш следующий шаг. Я слышала об этом опыте других библиотек. Мне просто очень интересно, как они поработали с отчетностью по проекту, в который включен таргетинг. Так вот это у меня пока вызывает вопросы. Но если это возможно, то мы это сделаем.

**Р: [00:18:07] А вот из всех этих каналов распространения информации какой, на ваш взгляд, самый эффективный?**

**Р:** [00:18:13] Кстати, вы знаете, я забыла упомянуть и как бы это удивительно, наверное, звучала такая история, как сарафанное радио. Это, во-первых. И во-вторых. Во вторых, у нас совершенно уникальный гардеробщик, с которым мы познакомились, и наша афиша, который мы размещаем, например, в гардеробе, и при входе она лично вручена каждому. И исходя из глаз и интереса, которые эта афиша вызывает им будет рассказано, в чем изюм этого мероприятия, зачем читать это.

**И: [00:18:49] Такой пиар.**

**Р:** [00:18:53] Поэтому уникальный человек, которому мы тоже очень благодарны. Это тот, по моему, канал информации, который приносит нам максимальную отклик. Она работает, скажем так, с горячей аудиторией, качественной аудиторией. Поэтому очень адресная идет информация. Еще забыла упомянуть сайт библиотекам. То есть не нашей библиотеки, всей библиотеки, у нас есть сайт, но вся информация размещена там. Сейчас мы максимально работаем над тем, чтобы этот сайт развить и привлечь пользователя на посещение, чтобы он тоже свою отработал эту историю.

**И: [00:19:38] А поправьте меня. Получается вот про финансирование то, что вы говорите, вот такого типа, как внебюджетные расходования, оно идет типа на таргетинг, оно, как сказать, это в нерабочие условия, в рамках библиотеки просто? Есть же вот как модельные, они должны зарабатывать что-то? Они все в ЦБС?**

**Р:** [00:20:03] Но нам даже сейчас не стоит такой задачи зарабатывать. У нас стоит задача максимально удовлетворить потребность пользователя. Мы говорим о том, что библиотеки это тот ресурс. То есть не то, что мы говорим, не спускаются сверху. Библиотека это тот ресурс, который максимум услуг должна предоставлять на бесплатной основе. Исходя из этого, у нас практически нет средств, которые остаются в библиотеке. Если мы что-то зарабатываем, например, предоставляя те ресурсы, которые требуют материальных затрат, например, распечатка, обработка информации, брошюры. Мы понимаем, что мы какой-то что-то сами вкладываем. Все, весь, как бы, скажем так, доход, он проходит через кассовый аппарат. Мы это все или через квитанции и книжки. Каждая копеечка у нас сдана в Центральную библиотеку.

**И: [00:21:01] То есть просто так для себя вы не можете потратить?**

**Р:** [00:21:05] Внебюджета у нас нет.

**И: [00:21:08] То есть это должен быть какой-то конкретный проект, допустим, мероприятий, которых в смету вы включаете продвижение?**

**Р:** [00:21:17] Сейчас у нас таких нет.

**И: [00:21:17] Да, я поняла была. Ну, вот мне также говорили, что из-за того, что библиотека становится модельной, как будто бы есть определенная сумма, которую библиотека должна ее каждый месяц зарабатывать. Нет такого?**

**Р:** [00:21:35] Нет такой истории, что библиотека должна какую-то сумму зарабатывать. Сейчас сама мне такая задача, конечно, не поставлена. У нас есть такая тема, каждый месяц мы должны подсчитать, сколько мы сдали средств. Нас сверяют, например, с предыдущим месяцем больше мы сдали или меньше.

**И: [00:22:07] Угу. Вы измеряете ли вы как-то интерес пользователей, которые ходят на ваши мероприятия? И по каким направлениям, так скажем.**

**Р:** [00:22:37] Уровень востребованности? Я не поняла вопроса. Уровень интереса?

**И: [00:22:43] Да, да, да. Интерес пользователей к проектам, к мероприятиям. То есть, может быть, это какие-то опросы или, там, не знаю, или интервью, там.**

**Р:** [00:22:53] Не очень конкретно, мне не очень понятен вопрос. То есть уровень интереса может говорить о том, что пришел человек или не пришел. Если мы, например, заявляем, что у нас ###Библионочь, и мы предполагаем, что на это мероприятие должно прийти 30 человек. Ну, мы предполагаем, что на эту лекцию приходят и все. И если вдруг у нас на нее приходит 150, мы понимаем, что уровень востребованности гораздо выше, чем мы предполагали. То есть человек, читатель голосует своим посещением. Если мы объявляем конкурс детского рисунка и предполагаем, что человек 50, это очень хорошее участие в рамках города. И вдруг мы понимаем, что там у нас 300 работ. Это гораздо больше, чем мы бы предполагали охватить. Это тоже говорит, наверное, об уровне заинтересованности. То есть уровень заинтересованности, на мой взгляд, он измеряется количественно посещения человеком того или иного мероприятия, конкурса проекта. чего бы то ни было.

**И: [00:23:52] Да, вот как раз таки я об этом и спрашивала.**

**Р:** [00:23:54] Например, мы объявляем кастинг на участие в проекте. Мы говорим о том, что нам нужны голоса. Мы говорим, что нам нужно 20, к нам приходят 40 человек, ну, больше 40. Я понимаю, что здесь уже конкурс, тогда да. Но на самом деле получается кастинг.

**И: [00:24:11] А собираете ли вы какую либо обратную связь от посетителей вообще? По любому вопросу?**

**Р:** [00:24:22] Да, мы иногда проводим анкетирование. Часто эти анкетирования проходят в рамках какого-либо проекта. То есть они могут включать такие вопросы: почему вообще пришли в библиотеку? Иногда у нас бывают акции. Знаете, как пройти в библиотеку? Вот с такими вопросами. То есть в рамках проекта бывают какие либо опросы. Мы устраиваем порой опросы в нашей социальной сети ВКонтакте. Порой такое проходит после мероприятий. Я не могу сказать точно, но, наверное, порой какие-то бывают. Они, наверное, скорее в игровой такой популярной форме. Нет четкого исследования какого-либо мероприятия, кто к нам пришел, зачем он пришел, насколько он удовлетворен. Таких исследований прямо, конечно, мы не проводили.

**И: [00:25:19] А вот там вот у вас я видела на кафедре.**

**Р:** [00:25:23] Ссылка на Инстаграм, на группу ВКонтакте?

**И: [00:25:26] Нет, нет, там это было вот прям вот как будто бы не ссылка ВКонтакте, а как будто бы оставьте что-то типа обратной связи.**

**Р:** [00:25:36] Да? Сейчас, конечно, проходит, проходил опрос в рамках этот опрос в рамках вот вашей как раз экспедиции.

**И: [00:25:47] Это для нас?**

**Р:** [00:25:51] Это опрос был для вас.

**И: [00:25:53] В общем-то, собственно, переходим к основной теме нашей экспедиции - креативные индустрии. Знакомо ли вам это понятие? Может быть, слышали, сталкивались как-то, можете его описать своими словами?**

**Р:** [00:26:06] Ну, в связи с тем, что мы вошли в проект ###Гений места. Наверное, даже об этом термине более предметно я услышала в связи с этим проектом ###гением места. Совсем совсем ну, вот по простому, если объяснять для ребенка, наверное, как бы я это сформулировала, это монетизация творчества. Если двумя словами, то, может быть, я сказала бы это так, да? Если у вас есть какое-то хобби, талант, как вы можете вписаться в какую-либо из направлений тем, как свою свою деятельность развить до того, до той стадии, когда она приносила бы материальный доход.

**И: [00:26:55] Спасибо вам большое за такую формулировку от меня лично, потому что мне бывает порой очень сложно, поэтому я, наверное, воспользуюсь вашим словосочетанием предложенным. Такой такой вопрос. А какие проекты, которые вы реализуете, являются именно проектами в сфере креативных индустрий?**

**Р:** [00:27:18] Ну, даже, вы знаете, наверное, сложно сказать, какой из этих проектов можно исключить из сферы креативных индустрий. Почему? Потому что опять же, например, то, что на поверхности мы обращаемся к ним. К проекту ###не просто Абрамов. Да, здесь художники, многие впервые пробуют себя в качестве иллюстраторов. В дальнейшем человек может развить эту деятельность как художник-иллюстратор. Например, мы сами, как библиотека, впервые попробовали издать продукт печатный продукт. В принципе, у библиотеки есть такой ресурс и как направление индустрии, издательской деятельностью, издательской деятельностью творческой. Ну, какой-то даже иллюстрации там, не знаю, издание каталогов, издание ну, чего бы то ни было. В принципе, это тоже, может, можно включить как направление креативной индустрии. Какой проект? Вот мы с вами говорили проект ###БукЗвук, когда человек себя пробовал в роли актера озвучки. Можно ли это поставить на платные рельсы? А почему бы, собственно, нет? То есть, ну, для человека, для всех читателей это было, по-моему, ну, наверное, для человека это было впервые. Человек попробовал себя в новом для него амплуа. Можно думать о том, что это развивать и ставить на какие-то платные истории, да? В будущем, да. Поэтому здесь, когда к нам приходят художники с какой-либо, и участвуют в проектной деятельности. Мы с вами уже говорили о том, что многие пробуют, выставляются впервые, а потом они могут продавать свои картины. Может быть, их направление вырасти во что-то другое. Например, сегодня он сделал эту иллюстрацию или работу. И мерч, может быть, будет изображение его работы. Вообще прекрасная история для того, чтобы развить или монетизировать творчество. Например, такие проекты у нас были как ### Кукольное хороводье, когда северная кукла народных костюмов это та тоже история, которая вполне могла бы и продаваться. Сейчас у нас это мастерицы делают для себя в стол, в шкаф, для того, чтобы показать. Но это можно делать платно.

**И: [00:29:51] Вот как раз таки хотела спросить про эти прекрасные украшения. Мыло, эти фигурки тоже там стоят. Это просто кто-то к вам пришел или это тоже результат креативного проекта?**

**Р:** [00:30:03] Нет, это в процессе. Мы говорили, как выявить интерес у человека в процессе диалога. Выясняется, что человек что-то делает. Библиотекари ему предлагают: "У вас есть работы, которые вы можете выставить, показать". Человек приносит свой образец и согласует с библиотекарем. Прекрасно организуем выставку. Может быть, иногда выставка ярмарка продажа.

**И: [00:30:24] Да, кстати, это очень интересная идея.**

**Р:** [00:30:26] У нас, например, недавно выставлялась ###Татьяна Боратынцева, художник росписи по шелку. А у нее, уже практически не помню точно название бренда, но свой бренд. Она теперь эту роспись по шелку печатает, как-то тиражирует и продает. Это не только в ###Северодвинске. Уровень ее тоже. Она на Россию работает. Но это вот как раз пример.

**И: [00:30:51] Креативный запуск человека.**

**Р:** [00:30:57] Ну, здесь мы то не очень в ее истории. Здесь библиотека шла параллельно, не способствовала. Но это просто пример, как можно человека вдохновить на создание культуры, предоставить ему возможность, используя ресурсы, дальше развиваться.

**И: [00:31:14] А на ваш взгляд, проекты в креативных индустриях более интересны посетителям в библиотеки?**

**Р:** [00:31:22] Вы знаете, на мой взгляд, термины креативные индустрии, они пока могут сыграть обратную роль, они могут сыграть такую пугающую отталкивающую. Должно пройти еще достаточное время, чтобы человек понял, что это такая достаточно простая история. Жизненная история, которая может быть в его жизни. Когда сейчас мы говорим проект, но в рамках креативных индустрий, чаще всего человек скажет: "Стоп, я рисую для себя, стоп, я не хочу". Поэтому здесь пока креативные. Ну, с этой темой пока нужно работать, как бы, чтобы она стала такой естественной потребностью, пониманием каждого, что это направлено на, может быть, направлено на личностное развитие личностную реализацию. Это заинтересованность, на российском уровне может быть, в развитии человека, кажется. То есть каждый вносит свой какой-то вклад, когда вместе это складывается какое-то направление индустрии. Например, мы можем взять северные росписи, росписи по дереву. Это прямо специфика ###Архангельской области. У нас очень много видов росписи. Много-много. Почему? Это может быть какая-то артель, правильно, которая занимается северной росписью. Это прямо может быть целое направление декоративно-прикладного искусства. Здесь можно привязку такую сделать с обработкой древесины. Это может быть прямо мощный такой мощный поток. Почему я об этом говорю? Когда-то занималась росписью по дереву. И вот свои работы расписные, за которые мне в свое время платили 15 ₽ за роспись поднрса я его. Ну, это давно. Но просто в соотношении я его увидела в ###Гостином дворе в Питере он стоил 375. Вот я как художник основной получила там буквально сколько получаются

**И: [00:33:21] А вы свой видели в ###Гостином дворе?**

**Р:** [00:33:23] Да. Ну, мне были предоставлены материалы. То есть там поднос, я выступала только в качестве рабочей силы, которая разрисовывать этот поднос. Но в принципе, это креативные индустрии Архангельского края, деревообработки. Можно использовать эту историю, можно использовать историю вот этого уникальных росписей северных. Все это можно сочетать. Ну, вы знаете, идеи, они рождаются вот так спонтанно. У нас, наверное, в библиотеке, у каждого члена коллектива и- очень много. И любой разговор может закончиться идеями для креативных каких-то проектов, и в том числе в развитии креативных индустрий.

**И: [00:34:02] А вот если говорить именно о библиотеках, то какие преимущества есть конкретно у библиотек в реализации, в реализации таких проектов?**

**Р:** [00:34:16] Да. У библиотеки, конечно, очень много, мне кажется, возможности, которыми не обладают другие организации. Первое это, которая не на поверхности, но я об этом уже говорила. Это кредит доверия вообще населения. Мне кажется, прекрасно понимают то, что библиотека предоставляет бесплатные услуги, и если она предоставляет качественную выверенную информацию, если она организует встречу со специалистом, то это специалист хорошего уровня. То есть библиотека изначально пользуется кредитом доверия. Человек, который сюда идет для реализации, он идет как партнеру, которому можно доверять. Он понимает, что здесь с него ничего не хотят, ни на нем заработать, ничего. Это очень важная вещь, это очень важная, на мой взгляд, тема, и она не на поверхности вряд ли будет озвучиваться еще будет. Ну а то, что на поверхности, конечно же, это информационные ресурсы, их спектр, многообразие и электронные ресурсы, которые тоже библиотека может выверить, помочь найти качественную информацию, используя там, например, ресурсы национальной электронной библиотеки или любых других библиотек, электронные ресурсы любых других библиотек России. Конечно же, мы вот, например, привлекаем читателей, мы говорим "а что вас интересует? Вы не можете приобрести книгу? Давайте мы поработаем с нашим отделом обработки и комплектования. Вот прямо под вашу тему мы попробуем наполнить Фонд библиотеки, необходимой для вас литературой". Это, по моему, очень здорово. Если бы я, например, занималась росписью, если я понимаю, что альбомы дорогие, я их не могу все приобрести, то библиотека мне предоставляет условия. Более того, она говорит "А что вы еще хотите?". Это прекрасный, это качественный ресурс, предлагаемый библиотекой. Конечно же, это возможность каких-то синергии, коммуникаций и объединений. Потому что вы расписываете, а я там, я не знаю, я обрабатываю платки, там умею вручную, там, где что-то такое. Мы можем объединиться на базе библиотеки. Библиотека - неплохой партнер именно в написании проекта. Прекрасный у нас опыт. Если вы просто приходите и говорите: "Ой, я хотела бы. Но я не понимаю, как давайте делать это совместно". Мы можем просто как методический центр для вас оказать помощь. Конечно, мне даже так сложно навскидку перечислить, но ресурсов у библиотеки, безусловно, много с точки зрения развития креативных индустрий и отличие от других каких либо площадок организации есть.

**И: [00:36:56] Опыт вообще в целом в библиотечной среде, вот по реализации таких проектов можно ли сказать, что он есть?**

**Р:** [00:37:07] Вы знаете, у нас даже, по моему, ###Добролюбова библиотека запросила вот этот проект ###Не просто Абрамов как пример креативной индустрии. Не через меня, поэтому, может быть, я могу что-то здесь не совсем точно сформулировать. Но почему вот этот проект мы с вами проговаривали, не отнести к креативным индустриям? Даже как развитие издательской деятельности для библиотек, ну, в каком-то новом формате. Мы не объединили, не пробовали печататься. Мы не пробовали иллюстрировать. Мы не пробовали создавать комиксы, мы не пробовали обрабатывать тексты. И сейчас мы этот сборник распространяем на бесплатной основе. Но он же может быть платным.

**И: [00:37:47] Да, абсолютно.**

**Р:** [00:37:48] Это нормальное, хорошая печатное издание, которое могут использовать преподаватели литературы. В принципе, проекты такие подходят под этот критерий.

**И: [00:38:12] А такой вопрос касательно опыта других библиотек. Как вы может быть взаимодействуете или следите ли вообще за деятельностью другой других библиотек? Может быть, откуда то черпаете идеи или что-то такое?**

**Р:** [00:38:27] Это очень важно, на самом деле. Я часто говорю: не нужно изобретать велосипед. Чаще всего этот велосипед изобретен. Но иногда отталкивается. Просто ты что-то услышал и начинает работать. Мысль включается в работу по-другому. И прям иногда рождаются проекты. Проект ###картинки с придумками. Вот буквально весной прошлой весной я увидела ну, точно. Теперь я уже не назову источника тоже через кьюар-коды создавала какая-то библиотека, анимационные, анимационные рисунки. Мы начали, начали это раскручивать. У нас родились в ###картинки с придумками, но это, отталкиваясь от истории какой-то другой библиотеки. Конечно, для меня существует непререкаемый авторитет и творчество людей, которых я изучаю. Это ###Ирина Борисовна Михнова, ###Молодежная библиотека московская. Прям пристально слежу за их деятельностью. Я понимаю, что они пионеры в развитии, наверное, молодежных таких направлений. Я очень много прям себе на подкорку прошила, общаясь, например, как-то с ###Ириной Борисовной. Она сказала, когда я интересовалась "как вы сделали так такую посещаемость вашей библиотеки?", она сказала, я запомнила, это рассказываю своим коллегам, "если вы сделаете, чтобы ваша библиотека была лучше, чем у ваших читателей дома, они придут к вам". Вот это очень очень точно, вы понимаете. То есть у нас кресло качалка, например, которую не у каждого дома есть, да? У нас, например, интернет, предположим, скорость лучше, чем у кого-либо дома. То есть у нас где-то там может быть локации, фото-локации лучше, чем дома. У нас можно провести какое-то подключение к зуму, свой вебинар удобнее, чем дома. Не на фоне кухни там, на фоне красивого интерьера и так далее. То есть это, например, вот ###Ирина Борисовна. Книжечки "современная эффективная библиотека" это то, что у меня настольная книга, я ее изучила. Я очень слежу за коллегами в социальных сетях есть различные группы, которые мониторю каждый день. Например, там ###Свой библиотекарь или сайт ###Новая библиотека это сайт, группа ###Современная библиотека это то, что входит в мою ежедневную практику. Это просто вот у нас есть такой термин, мы смотрим новости. И вот это вот наcмотренность библиотечная, она, безусловно, тоже должна быть. Смотрю, слежу за проектами, слежу, как изменяются модельные библиотеки, что радует, конечно. Для меня, вот, знаете, просто один раз поездка в 14 м, по-моему, году, на ###РБА, она и то была какое-то библиотечно мировоззренческой. Почему, насмотревшись, наобщагвшись поняв, чем живет библиотечный мир, ты включаешься уже. Знаете, просто увидев мебель в ###Рязанской областной библиотеке, у меня потом была возможность по проекту эту мебель, грубо говоря, воссоздать по тем фотографиям, которые я там сфотографировала в Рязани то, что я посмотрела. Мы потом рисовали картинки, показывали дизайнерам, показывали, что мы хотим сделать, и мы потом воплотили вот эти стеллажи встроенными, сидящими местами. Это то, что было в 14 м году. А потом по одному из проектов мы могли у себя в библиотеке сделать. Ну, хотя бы так поездки любые профессиональные, они очень полезны. Вот из любой поездки. У меня их, к сожалению, очень мало бывает. Но всегда какие-то идеи, они будто на подкорке у тебя прописываются. Потом ты реализуешь. Вы знаете, в одной из поездок в ###Санкт-Петербург вот так сошлась история. Просто наши места оказались в автобусе вместе. По-моему, начальник управления культуры ###Сергиевского района. Что там не знаю, короче, она занималась модернизацией ###Сергиевской библиотеки. Столько я услышала идей человека, просто общаясь и задавая вопросы столько идей, столько лайфхаков. Я пришла домой и попыталась это прямо под запись восстановить, поискать те библиотеки, о которых мне коллега рассказывала. И прямо это то, что в библиотеке можно реализовать опыт бесценен. И это не значит, что вы будете копировать. Это значит, что вы, оттолкнувшись от этого, придумаете что-то свое. У вас, может, что-то получится, что-то будет хуже. Но вот это развитие, это возможность развития библиотечное. Всегда говорю изучайте опыт, читайте, читайте профессиональную прессу. У нас сейчас такого нет, но, например, в практике нашей библиотечной работы было, когда у нас был библиограф, она смотрела прессу, периодические издания библиотечные, которые получали только центральная библиотека, выбирала лучшие какие-то практики. Мы проводили планерки, она знакомила наших всех коллег с тем опытом, который она нашла в печатных. Это замечательно. Давайте попробуем у нас или какой-то обзор проводила, что сейчас делают в России. Это для меня очень важное направление работы, я считаю.

**И: [00:43:44] Да, я поняла вас. А теперь давайте, собственно, перейдем к трудностям, потому что, конечно же, не без них. С какими трудностями вы уже сталкивались при реализации таких вот проектов креативных индустрий?**

**Р:** [00:44:02] Знаете, любой проект в первую очередь он опирается на смету. А смета, к сожалению, меняется каждый день, например, под проект ### Картинки с придумками у нас запланирована была такая, ну, как бы трибуна для выступлений пластиковая. Настолько улетела ее цена, что не то, что ее и нечем заменить. Думаю, что теперь занавеску? Что теперь я могу на эти деньги менять, меняющиеся цены. То есть если мы прописали смету, теперь уже обладая этим опытом, прописывая даже расходные материалы, я теперь стараюсь где-то умножить на 30%. Понимаю, что когда дело дойдет до финансирования, цены будут уже совсем другие. Это, ну, к сожалению, такая проблема, которую очень сложно закрыть своими ресурсами. Ну, прям очень сложно или от чего-то отказываться. А это значит, что качество и имидж уже будет не те, которые просчитывали. Так что еще?

**И: [00:45:10] А может быть, есть какие-то партнеры в этом плане? То есть я не знаю, может быть, какие-то местные организации как-то помогают в этом плане? Может быть, некоммерческие организации или любые какие нибудь, не знаю, какие-то местные, может быть, поддержка, ну, может быть?**

**Р:** [00:45:30] Вы знаете, в свое время у нас хорошо в пору предвыборной кампании поддерживали депутаты. Сейчас они пока подзадеты. Я думаю, что скоро опять будет предвыборная кампания и опять желание помощи библиотекам увеличится. Очень жалко, что это бывает эпизодически.

**И: [00:45:48] А на постоянной основе вы сотрудничаете? Не знаю, с каким нибудь просто внешними партнерами.**

**Р:** [00:45:55] Мы сотрудничаем с партнерами, которые, скажем так, на одном с нами уровне, и мы можем с ними быть друг другу, взаимно полезны, например, с детской художественной школой. Там они что-то нас выставили, мы у них. Они могут разместить свои рекламные материалы, мы их видим, например, с молодежным центром. Мы можем привлечь в качестве волонтеров, помощников библиотекарей. Конечно, бесконечно благодарны за этот отклик. В качестве партнеров могут выступать спикеры, которые приходят на наши мероприятия. Профессионалы, которые на безвозмездной основе проводят мероприятия. Ну, например, такое, что какое-то мероприятие нам необходимо и находятся желающие профинансировать. Это бывает крайне редко. Мы, говорю депутатам, мы могли заявить, что нам сейчас не хватает подписки для того вот этого детского журнала. Ну, такие вот истории бывают. Или мы хотим ветерану устроить подарок, то мы приглашаем ветеранов. Это, по-моему, единственный случай был, когда нам директор турагентства предложил ну, просто в силу личностной заинтересованности в такой вот теме поддержки ветеранов. Он сказал: "Вы, я видел, проводите, хотите, давайте от меня будут подарки".

**И: [00:47:16] То есть какие-то поездки?**

**Р:** [00:47:18] Нет, не поездки. Подарки, это был напрмер чайник. Ну, вот такой достаточно весомый подарок для ветеранов. Или, например, тоже начальник жилищной компании, она там говорила: "вы проводите для пенсионеров?". А мы предложили на День пожилого человека, давайте напоим чаем, давайте устроим. Нас профинансировали просто организовать. То есть вот на таком совсем незатейливом уровне. Чтобы мы, например, сотрудничали с ###Северным машиностроительным предприятием и нам организовывали какие-то, ну, помогали организовывать поездки - такой истории у меня пока нет.

**И: [00:48:03] А есть ли какие-то трудности? Возникали трудности с сотрудниками и командой, когда вот все эти проекты реализуются?**

**Р:** [00:48:16] Ну, большой трудности я думаю, что в принципе, не было, не было. Был небольшой скепсис. При создании модельной библиотеки, конечно же, людям пришлось во много раз больше работать за ту же зарплату, в совершенно невозможных условиях и за ту же зарплату. И совершенно непонятным был результат, к которому мы придем. Я сталкивалась с таким. А зачем это? Кому это надо? Мы сейчас все сломаем и можем не построить. То есть какой-то скепсис был. Но есть люди, которые "да, давайте у нас все получится". Мне есть на кого опереться. И поэтому какого-то такого раздора разногласия в коллективе, наверное, что-то по мелочам. Но в принципе так не сталкивалась чтобы приходилось бороться или там вызывать на ковер, или увольнять такого точно не было.

**И: [00:49:11] А в плане проектов, может быть, приходилось чему-то дополнительно обучаться, учиться, какие-то новые скиллы получать?**

**Р:** [00:49:23] Ну, вы знаете, мне кажется, в библиотеку приходят те люди, которые заинтересованы изначально в развитии, заинтересованы, заинтересованы в обучении. Например, сейчас у нас вы видели вот эта аудио капсула? Когда профессионалы туда пришли, говорят, с этим оборудованием ничего не получится. Здесь должен работать профессионал, который может из этого выжать максимум. Девочки-библиотекари ничего с этим сделать не смогут. То есть мы столкнулись с такой историей. Мы пригласили специалиста настроенного более лояльно. Как раз наш партнер. Можно сказать, что с ###Радио Модерн пришел и сказал Классно оборудовано. У вас все получится. Я буду вам показывать. И вот буквально несколько раз он приходил, показывал, что и как и да, девочки, библиотекари потихонечку учатся. И сейчас вышли на тот уровень, что могут самостоятельно записывать, обрабатывать эти ролики, доводить до того формата, что мы можем это уже в нашей обработке уже транслировать, свести все эти звуки микшировать.

**И: [00:50:33] Это просто научил как бы на безвозмездной основе?**

**Р:** [00:50:37] Да.

**И: [00:50:39] А вот с 3д-принтером такой же вопрос. То есть как бы вот вы нам говорили в библиотеках даже принтер если стоит, но очень сложно. То есть сложно без какого то специалиста. Это уже такой уровень, как бы. Вот как вы его осваивали? Ну, серьезно.**

**Р:** [00:50:57] Я вас познакомлю с нашей коллегой, которая осваивает. И я думаю, что, может быть. Мне приятно, что вы так восхищаетесь. Я это ну, требую как норма. У нас это есть, значит должно должно работать. Стоит в вашем кабинете, будет работать у вас в этой части, что нужно для того, чтобы научились? Давайте я помогу все. Ну да, пришел специалист, известный специалист, системный программист, который показал, как это может работать. Буквально пару раз по 10 минут, проходя мимо дал вводные. И теперь мы разбираемся. И вы видели, что у нас получается. То есть это работает пока не так, как мне бы хотелось. Ну, опять же, почему 3д-принтер это в первую очередь расходные материалы, расходные материалы дорогие, которые непонятно, где мы возьмем, и за счет каких ресурсов, каких средств. Но сами мы попробовали. Вы видели, что получается? Получается интересно. Я думаю, что мы можем это использовать. Для какой-то мы снимаем мультики, например, для какого-то мультфильма, для каких-то, для создания своего какого-то контента. У кого-то из коллег, кстати, я видела, они создавали типа подставочки под ручки печатали. Очень очень, по моему, интересная такая библиотечная история. Поймем, освоим, сделаем.

**И: [00:52:33] В общем, да. Но для меня это, конечно, темный лес, все эти вот эти программирования.**

**Р:** [00:52:38] Знаете, что еще могу сказать? Это моя идея о развитии. Вы, наверное, когда пойдете гулять, вас познакомят. У нас буквально по соседству в двух шагах ###Северный кванториум, это такой центр интеллектуального творчества. Я предполагаю, наши возможности в развитии технических средств связаны с их поддержкой. Изначально мы, конечно, проговаривали. Там ребята эти приходили на открытии со своими преподавателями. Мне хочется, чтобы они нам помогли написать программы уже именно под библиотечной практику такую для 3д-принтеров. Мне хотелось бы, например, чтобы наши виар-оборудование, оно было не с общепринятыми какими-либо игрушками, а например, с экскурсиями по ###Северодвинску, там о профессиях, которые востребованы у нас, например, какие-то такие, то есть или какой-то искусствоведческий контент или литература. То есть, ну, под сугубо библиотечную практику сделать это в этом формате. Я понимаю, насколько это сложно, но приблизиться к этому и попробовать можно. И вот через вот это сотрудничество и партнерство, например, с нашим ###Северным кванториумом, я думаю, что такая история могла бы получиться. Может быть, один из следующих проектов будет посвящен вот такому вопросу.

**И: [00:54:00] ###Ольга Борисовна, если бы, допустим, ваши коллеги поинтересовались о том, какие бы у вас были трудности, кто еще с этим не столкнулся, допустим при создании проекта, при участии в проекте допустим ###гений места и создании, реализации таких проектов. Какие бы вы может быть, им рекомендации могли дать? Какие бы, может быть, им могли советы дать по тому, как справляться с этими трудностями?**

**Р:** [00:54:30] Чтобы победить трудности нужно начать делать. Я всегда говорю, если ты боишься и сидишь, у тебя есть один вариант - у тебя не получится. Если ты начал делать, у тебя всегда есть два варианта или получится, или нет. То есть ты как минимум на 50% увеличивает твои шансы, потому что ты идешь к победе. Конечно же, уже, если говорить об участии в каких-либо проектах и, в частности, ###гений места, я понимаю, что мы попали тут немножко в достаточно сложную ситуацию, когда не совсем были понятны вводные, не совсем понятны были условия, непонятно совершенно какие-то организационные позиции, организационные такие моменты. В этом, конечно, и сложности. Конечно, хотелось бы, предупредить коллег, подсказать. Изучите на берегу до того, как вы ввязались в историю. Вы поймите, на каких условиях вам предлагают то или иное участие. Вы хотите делать. Что у вас для этого есть? Например, создавая модельную библиотеку, куда вы переедете. Вы сможете? Вам нужны волонтеры, не нужны? Вы готовы расстаться с частью фонда? Вы подготовили фонд к списанию? То есть какая предварительная работа у вас проведена? Да? Ну, наверное, так. То есть у любого проекта есть подготовительная работа, ее нужно провести. У любого проекта есть организационные моменты, есть условия. Изучить их до того, как правила игры. Должны начинать сначала.

**И: [00:56:04] Как раз таки переходим к проекту ###Гений места. Сейчас немножечко поговорим о нем более подробно. Вы уже участвуете в нем. Расскажите вообще, что это за проект? Как бы вы могли его охарактеризовать?**

**Р:** [00:56:20] Ну, для меня вообще это сложный вопрос, прямо совсем сложный. Но, как я уже говорила, скажи жизни, да. Поэтому вопроса участвовать или нет у нас не стояло. Мы сначала участвуем. В чем сложность? Сложность в первую очередь в нашем режиме работы. Непонимание, как можно провести в том объеме, в котором у меня картинка нарисовалась. Что такое ###гений места для аудитории? Что такое ###гений места для уже профессионалов, которые могут раскрыться, развернуться? То есть здесь пока такая вообще сложность, сложность. Мы выбрали два направления креативных индустрий. Это мода и изобразительное искусство. Уже сейчас привлечены очень интересные партнеры, прямо, на мой взгляд, очень интересные партнеры. Вы поговорите, с куратором проекта, она более подробно расскажет. Есть те люди, которые впервые пришли в библиотеку, и мы понимаем, что это начало очень хорошего и перспективного сотрудничества. Будет очень интересная история, например, с галеристом. С продюсерами очень интересно. Такое сотрудничество, например, будет с проектом ### Красивые люди. Прямо вот уже за небольшой получается период складываются какие-то партнерские, интересные связи, очень перспективные. Я думаю, что много чего получится. Такие организационные встречи у нас уже прошли, мы заручились поддержкой многих коллег посотрудничали, переговорили с другими учреждениями культуры и поняли, что можно рассчитывать на их поддержку. Мы поработали с нашим отделом комплектования, выдали им списки. Что бы нам хотелось видеть по тем направлениям, которые мы для себя выбрали. Мы проанализировали свой фонд, поняли, чего нам не хватает. Ну, примерно примерно так можно прокомментировать.

**И: [00:58:35] А вот у меня такой вопрос а что получила библиотека в рамках этого проекта?**

**Р:** [00:58:47] Какую-то, наверное, возможность развития своего имиджа. Возможность в этом официальном запросе отдела комплектования, который они поставят, приоритетной, наверное, на первое место и постараются максимально удовлетворить. Мы с вами говорили уже о том, что любой проект он основывается на смете, то есть на финансировании. Пока ###гений места, и я вижу только идею, там нет никакой возможности опереться на какую-то материальную базу. Мы используем исключительно свои ресурсы. Например, реализуя любой проект, я закладываю, мне нужна бумага для печати сертификата по проекту ###Гений места. Мне никто не помогал. Бумага космических цен стоит. Мне никто не предоставит никакие ни материалы, ни заправить картридж для того, чтобы я распечатала, нарисовала все это. Все это на свои средства сложно. Для меня это первый вопрос как реализовывать проект российского уровня без финансирования, без. Вообще при нулевой смете. Ну, вот в моей практике 18, наверное, проектов, такой истории не было. Это первый раз.

**И: [01:00:06] То есть, получается, я не совсем понимаю, у вас уже были какие-то как мероприятия, проекты проводятся, как раз в рамках ###гений места? Или пока что нет, или пока что вы только вступаете? Вы на каком этапе?**

**Р:** [01:00:23] Мы проводим встречи. Например, у нас такое организационные мероприятия с учреждениями культуры, на котором мы рассказывали о проекте ###Гений места, рассказали, как они могли бы включиться. Вот так вот такое мы проводим. Скажем так, мы проводим. Пока мероприятия запрещены были, мы проводили такие онлайн-мероприятия, интервью с галеристом и продюсером, например, интервью с организатором. Там ###красивые люди, которые рассказывают о своей деятельности, как-то привлекая, привлекая людей, да? Но вот пока вот в таком формате вообще, опять же, мы с вами говорили, что ряд реализуемых проектов уже наших проектов, они в той или иной канве, они могут включиться в проект, как бы влиться. Ну, это притянутая такая история, которую мне не хочется так сильно озвучивать.

**И: [01:01:23] Хорошо. А как вы думаете? Вот, допустим, если бы был такой обучающий курс по реализации проектов креативных индустрий, прошли бы вы его сами и посоветовали ли вы его коллегам?**

**Р:** [01:01:39] Вы знаете, сейчас есть такое. Я говорила о том, что коллеги чрезвычайно заинтересованы в своем росте, развитии. Обучающих курсов у нас проходит очень много, и я сейчас говорю о таком понятии, как информационный детокс. Та информация, которая попадает в человека, она должна быть уже очень качественного уровня. Обучающих курсов различных проходит большая масса. Конечно, я очень доверяю организаторам ###гений места и тех курсов, которые они предложат нам. Я думаю, что такие бесплатные курсы, которые мы у них уже пробуем и что-то проходим. То есть мне очень нравится, что ###гений места предоставляет возможность бесплатного обучения о каких-то там, ну, например, то, что я смотрела тоже по продвижению в социальных сетях. Очень хорошая, очень емкая информация, да? Эту возможность обучения предоставляют. Если бы это был курс, и в проекте ###Гений места предполагаются обучающие мероприятия, и, конечно же, мы поучаствуем с большим удовольствием. Но только на самом деле хотелось бы может, наверное, и словом, ну чтобы это было на самом деле хорошего качественного уровня информация. И та информация, которая удобна и которая применима на базе библиотек различного уровня. Я понимаю, что возможности российских библиотек в глубинке и библиотеки федерального подчинения или библиотеки столицы они совершенно разные. И я понимаю, что даже профессионалы разного уровня работают в этих библиотеках. Мне хотелось бы, чтобы эти курсы были более, скажем так, они ушли от какой-то теоретической база, ушли от академизма. Как вы говорите, понятие креативные индустрии, скажи двумя словами для ребенка. Мне хочется, чтобы да, максимально практично, максимально емко. Я уделяю свое время обучению. Поэтому я выдергиваюсь из рабочего процесса, и мне уже нужно хорошо себе отдавать отчет, что я принесу пользу, пользы больше. Я свои надежды связываю с этим обучением, конечно же. Но свои пожелания я вам высказала: максимум практики.

**И: [01:04:07] А может быть, есть еще какие-то, так сказать, вопросы конкретные, на которые бы вы хотели получить ответы?**

**Р:** [01:04:14] Мне надо подумать так, наверное, я вам, конечно же, не скажу. У меня две сложности. Это отсутствие финансирования и отсутствие, ну, практически такое условное невозможность проведения пока массовых мероприятий. То есть запросы от проектного офиса поступили уже до того, как мы получили какие-то вводные. Нужно было, например, выдать план работы на год, и вообще пока совершенно ничего непонятно. А я говорю, что мы должны сначала понять условия, что от нас требуется посмотреть план работы. А получилось так, что сначала пошел запрос от нас, от нас план, а потом нам начали рассказывать, что нам даст проектный офис, что мы получим в рамках этого проекта. Ну да, примерно такая история.

**И: [01:05:04] А ###гений места там на что финансирование? Оно же выделяется или нет? Ну, то есть, условно говоря, как один грант это правильно назвать. То есть модельная библиотека, когда вы входите в проект, вот вам выделяется на ремонт. Гений места есть такая история?**

**Р:** [01:05:22] Это мой вопрос. У меня нет ни одной копейки, ни на что, ни на проект ### Генийм Места, ноль. Проект ###Гений места - сумма финансирования прочерк.

**И: [01:05:35] Пока что вообще непонятно, придумали что-то и непонятно.**

**Р:** [01:05:39] Запросов пока достаточно много. В чем плюшки и фишки, я вам тоже об этом рассказала. Я надеюсь, что комплектование будет лучшего уровня. Я считаю, что это возможность вырастить имидж библиотеки, привлечь партнеров с тем, что мы можем как бы позиционировать их уже на более высоком уровне. И это возможность обучения куратора и руководителя. Это те бонусы, которые вместо финансирования мы могли бы получить.

**И: [01:06:10] Потенциал такой, то есть? Ну, то есть по факту, по сути, он пока только на начальной стадии? В нем есть, но какую-то деятельность активную.**

**Р:** [01:06:22] То, что мы проводим, мы проводим за счет ресурса. Мы хотим снять интервью. Нам для этого нужны наши микрофоны, наши кольцевые лампы, наши возможности, там световые какие-то приборы наши. Ну, то есть нам для этого что-то нужно. Это все наши ресурсы, это по проекту гений места, которые финансировать никто не собирается.

**И: [01:06:42] Понятно, понятно. Ну а ой, извините, вопрос забыла, упустила. Вернемся немного. Какой формат вам наиболее удобен? То есть это онлайн, может быть, очный вот в плане обучения?**

**Р:** [01:07:00] Нет, вполне устраивает онлайн обучение с возможностью трансляции в прямом эфире, с возможностью задать вопросы. Меня это устраивает. Мне очень не нравится, когда в чат переходит какой-то. Тут были препирательства. Не хотелось бы, чтобы работники учреждения культуры в них участвовали. Это было мне неприятно. Проект Гений места столкнулся с таким, с такими историями. И, конечно, было бы, конечно, просто прекрасно, если была возможность какой-то экскурсии в библиотеку, которая реализует гений места и уже на хорошем уровне. Я видела, как преобразует пространство именно адресно под гений места. Люди, тоже, используя свои ресурсы, прямо декорируют целые стены. Может быть, вы где-то видели? В какой-то из российских библиотек я уже смотрела, читала, что там чуть ли не заведующие разрисовали. У них как-то стена с лестницей сделана, и они прямо разрисовали, где Гений Места. Да, это такая фото-зона. Это очень работает на имидж. Это очень симпатично. Заведущая, молодец, она разрисовала. Она нашла дома краски. Он раскрасила это все. Если бы это финансировалась, это было бы на другом уровне. И вот. Но я не об этом хотела сказать. О том, что очные мероприятия, безусловно, энергетика, другая атмосфера, другой взгляд, глаза в глаза, другие возможности увидеть то, о чем ты только слышишь. Хотелось бы посетить какие-либо библиотеки, в которых это реализовано и, может быть, какую-то встречу с организаторами или с теми, кто этот проект уже хорошо успешно проводит, реализует. Ну, чтобы хотя бы одно какое-то заключительное мероприятие было где-то это было бы просто, на мой взгляд, классно и значимо, и мотивировала бы даже.

**И: [01:08:58] А вот, кстати, в онлайне вы не проводили никаких мероприятий за этот период библиотека?**

**Р:** [01:09:05] Мы в онлайн проводим мероприятия достаточно часто.

**И: [01:09:08] То есть вы про них не особо рассказывали.**

**Р:** [01:09:11] Когда, например, сами просто затевали, там не мы проводили мероприятие, мы атаковали сразу коллег, они, занимающиеся комиксами, нам рассказывали. Так вот мы организовывали эту трансляцию, мы были в качестве учеников. У нас много мероприятий проходит в прямом эфире, которые транслируются в сети ВКонтакте и в рамках гений места. Например, я говорю встреча с этим, с галеристом Романом Фоминымна проходила в прямом эфире онлайне. Сейчас у нас такая площадка нас сейчас онлайн, у нас была выставка.

**И: [01:09:48] Да, это тоже очень интересно. Просто я это упустила.**

**Р:** [01:09:51] дна из первых библиотек на одной из библионоч мы апробировали эти форматыменно н записи, а именно прямые трансляции. Мне очень нравится этот вариант. Он как раз уходит от какоголибо академизма. Он живой создает эффект присутствия. И это то, чем мы читателям можем компенсировать отсутствие нормальных живых встреч. Ну, давайте встречаться онлайн. Люди откликаются. Вы особенно знаете, к сожалению, особенно такой хороший отклик идетогда мы анонсируем, что на наших живых мероприятиях будут какие-то розыгрыши. Например, на открытие выставки художницы она устраивала в прямом эфире викторину те, кто отвечал, получал от нее ш ею разрисованны. Это был, помоему, очень классно привлекло достаточно хорошую живую аудиторию у нас.

**И: [01:10:47] У меня все.**

**Р:** [01:10:49] Я очень рада.

**И: [01:10:50] Если у вас есть что-то еще добавить, какие-то, может быть, еще моменты мы не обсудили или вы хотите прокомментировать? Вот, пожалуйста.**

**Р:** [01:10:59] Я понимаю, что в основном наша встреча с вами проходит в рамках гений места. Наверное, для меня не до конца понятная вся эта история, несмотря на то, что все эти обучающие семинары я просмотрелаесмотря на то, что у нас проходит обсуждение о вот какие-то вопросы для себя до конца не выяснены, и у меня они остаются. И у меня такое ощущение, что их не до конца понимают организаторы этого проекта. Мне бы хотелось четкие задачи, что от нас хотят, когда от нас хотят, за счет чего? Мы очень много чего можем самом деле. Спасибо большое. Очень приятноне было с вами пообщаться. Мне очень приятно за проявленный интерес именно к нашей Архангельская область. Здорово. Я желаю вам от всей души дальнейших успехов. Мне кажется, что государство, обращая внимание на развитие библиотечного дела и понимая, что библиотеки это ресурс, он дает так бонус библиотекам, и уже наша задача это использовать для того, чтобы наши читатели были удовлетворены, чтобы наши граждане мы были удовлетворены, чтобы наша жизнь остановилась лучше.

**И: [01:12:40] Да, конечно. Спасибо большое вам за интервью.**