

Игра эволюционирует, амбиции растут: как в Иркутске создают космический варгейм

Иркутский стартап Snowforged Entertainment уже почти три года разрабатывает онлайн-игру Starfall Tactics — масштабный варгейм, сочетающий тактические сражения с возможностью создания уникальных космических кораблей. Игра еще в процессе разработки, но ее уже успели оценить около четырех тысяч участников открытых тестов. О преимуществах игры, ближайших планах по ее развитию и нелегкой доле сибирских разработчиков SmartBabr рассказали автор идеи игры Алексей Григорьев и генеральный директор Snowforged Entertainment Павел Гуральник.

«Starfall Tactics — это варгейм в реальном времени, сочетающий тактические сражения с глубокой кастомизацией космических кораблей. Вы сможете создавать уникальные космические флотилии, собирать чертежи для разблокировки нового оборудования и оружия и испытывать избранную тактику в бою с равными соперниками».

Starfall Tactics

SB: Первые упоминания о проекте Starfall Tactics появились в начале 2015 года. Получается, вы работаете над игрой уже около двух лет. На каком этапе вы сегодня?

Алексей: Даже больше. Скоро будет уже три года. Сейчас я бы сказал, что мы наконец-то на финишной прямой. Мы видим, как игра должна выглядеть на этапе запуска и изо всех сил движемся к этому. Это еще не готовый продукт но и совсем не прототип, прототип у нас был спустя три месяца разработки.



Павел: Если говорить в игровых терминах, то до сегодняшнего дня мы все еще в пре-альфе, и сейчас как раз будем выходить на альфу.

SB: Недавно вы завершили очередное публичное пре-альфа тестирование и у вас состоялся первый турнир — «Зимний кубок 2017». Расскажите об этих событиях.

Алексей: Пре-альфа тестирование мы проводим регулярно, оно позволяет понять, как на практике работают разные игровые механики. Турнир — это да, это первый наш опыт. Просто у нашей игры есть ММО-часть*, где игроки совместно занимаются разными интересными вещами, есть соревновательная часть, где они один на один выясняют кто лучший. И «Зимний кубок» — это был первый тест, где мы проверяли соревновательную часть игры. Точнее, проверяли серьезно.

SB: И как?

Алексей: Отлично! Правда. Получилось лучше, чем я ожидал. Мы сами отобрали для этого небольшого турнирчика 16 игроков и провели два этапа турнира: групповую стадию и плей-офф — как многие подобные

игры проводятся. И игрокам и нашей команде очень понравилось.

SB: Сколько человек участвовало в пре-альфа тестировании?

Алексей: В общей сложности за все время в тестах приняло участие около четырех тысяч игроков. Около десяти тысяч зарегистрировано, четыре тысячи — активные участники. На каждый тест приходит человек четыреста, которые активно что-то делают. И среди них есть костяк из 60-70 человек, которые приходят каждый день, активно играют, весь тест, который обычно длится три дня.

SB: После теста вы игру закрываете и дальше над ней работаете, играть возможности нет?

Павел: Да, у нас есть дорожная карта, в которой прописан процесс разработки. И когда мы какой-то большой кусок механики добавляем в игру, его нужно протестировать. Вот тогда мы объявляем тест, собираем игроков. Три-четыре дня они сидят, играют, и потом — все, мы закрываем игру. Анализируем результаты, смотрим — что работает как мы задумали, что надо поменять, иногда появляются новые идеи. По итогам составляем новую дорожную карту или адаптируем текущую. Через следующую итерацию проводим новый тест. Где-то это раз в месяц в последнее время у нас бывает. Раньше было намного реже. В 2016 году мы подускорились.

Алексей: Перерывы между тестами зависят от того, насколько серьезные изменения мы хотим внести.

SB: Значит, три года уже вы разрабатываете игру. Это долго?

Алексей: Учитывая, что в процессе разработки наш проект превратился в довольно серьезную MMO-игру, а для команды это все-таки первый проект — никто из нас не был профессионалом когда все это началось, — на мой взгляд, это весьма адекватный срок. В принципе, профессиональные команды разработчиков подобные игры создают три-четыре года.

SB: Вы сказали «в процессе». То есть изначальная задумка была другая?

Алексей: Да, так как мы действительно собрали стартап, проект должен был быть таким, чтобы попроще и побыстрее можно было получить готовый продукт. И в самом первом, даже не техническом задании, а питче была другая игра.

Павел: Там были механики более простые, мир был более простой. MMO составляющая как бы была, но очень абстрактная, простая, легкая и далекая.

Алексей: Мы планировали реализовать ее позже. Сначала хотели выпустить сессионную пошаговую стратегию с некоторыми элементами. В результате это вылилось в MMORTS**.

SB: Как этот процесс происходил?

Алексей: Мы начали разработку, начали четко прорабатывать моменты нашего питча и некоторые изменения внесли сразу: например, отказались от пошаговой игры. Спустя три месяца разработки сделали прототип, который протестировали и дали людям поиграть — только своим. И собственно тогда мы поняли, что делаем интересное дело и надо продолжать.



А потом развитие шло таким образом: хорошо, вот это работает, а чего не хватает, чтобы это можно было спокойно людям отдать и не бояться, что они уйдут оттуда через неделю? Добавим такую механику, добавим саякую механику. В один прекрасный момент мы вспомнили про MMO: «Это же такая классная вещь, давайте попробуем сделать самый простой вариант. Быстро». Сделали, понравилось. «Это классно, но контента мало, надо делать серьезнее». Так все и росло. Но сейчас мне кажется, что уже всё.

Павел (смеется): Тебе кажется.

Алексей: Нет, уже виден законченный образ игры, которую будет не стыдно отдать людям.

Павел: И правда, игра очень сильно менялась пока мы ее разрабатывали. Мы планировали, что когда у нас будет вот такой контент, мы с ним выйдем в альфу, а вот с этим контентом выйдем в бету. Но мы до сих пор в пре-альфе, хотя весь запланированный контент мы уже давно сделали. У нас просто амбиции немножко увеличились и требования по контенту, требования к самим себе, поэтому мы наращиваем и наращиваем. То, что мы изначально хотели сделать за год, мы сделали. Дальше просто получили разные оценки — и от издателей в том числе, которые сказали: да, игра интересная и делаете вы все хорошо. Это утвердило нашу уверенность и мы решили расширить свои планы.

SB: Для не связанного с разработкой игр человека процесс со стороны выглядит довольно скучно. Расскажите, в чем ваш драйв? В постоянной постановке задач и их решении?

Алексей: Действительно, мы разрабатываем игру достаточно долго. И это правда очень тяжело, когда ты делаешь и делаешь, а конец вроде бы виден но с каждым твоим шагом он, кажется, тоже отдаляется на шаг. Но, максимально драйва и удовольствия ты получаешь, когда видишь как другой игрок — например, на стриме или еще где-то — садится и играет в то, что ты сделал, и получает удовольствие. Ты видишь, как ему там что-то нравится, как его затягивает и он начинает разбираться в деталях, как проводит в игре практически все 72 часа, что идет тест. Вот тогда мы заряжаемся силами на следующий этап.

SB: Алексей, а какой была ваша изначальная идея игры, и почему?

Алексей: Мы изначально понимали, что не наберем команду из сорока человек-профессионалов, способных реализовывать сложные игровые проекты. Поэтому важнейшим критерием была простота реализации в рамках небольшой команды. И мы выбрали космос. Космос проще анимировать, моделировать и программировать, чем живых персонажей — эльфов с луками, например. Это был один из важных аспектов так как художники и аниматоры у нас редкость. Потом была взята популярная нынче механика коллекционирования карт в карточных играх. Мы срастили эту механику с пошаговой стратегией и конструированием космических кораблей, и нам показалось, что такая концепция достаточно оригинальна и её достаточно просто реализовать.

SB: То есть изначальный посыл был такой: хотелось разрабатывать, и при этом хотелось зарабатывать?

Павел: Конечно. Так как это стартап с частными инвестициями, для нас важно было не слишком долго сидеть в разработке, запустить проект. И в принципе вопрос стоял так: даже если мы не заработаем, но не слишком много потеряем, то будет дан зеленый свет, мы получим больше инвестиций, сможем разрабатывать дальше. Поэтому слишком грандиозные задачи мы изначально себе не ставили.



Алексей: Те сотрудники, которые в самом начале пришли — это люди, которые пытались разрабатывать игру уже несколько раз. В том числе и я, работая в ISPsystem, тихо дома на коленке пытался сделать подобные проекты.

Павел (улыбается): Не совсем подобные.

Алексей: Да, не совсем подобные, имею в виду игровые проекты. Просто это сложно, это свободное время. Да, мы до каких-то этапов доходили, у нас там ребята даже выпустили небольшую мобильную игру, но хотелось этим заниматься серьезно и на постоянной основе, когда возможность появилась — стали заниматься серьезно.

SB: У вас в некотором смысле идеальный стартап: была идея, и эта идея через презентацию нашла инвесторов.

Павел: Да, разные люди, которые хотели заниматься играми, давали питчи. Алексей (в то время он работал в ISPsystem) был одним из этих людей. Его идея показалась наиболее интересной. Тогда Алексей ушел из ISPsystem, пришел в Snowforged, еще пара человек ушло. Сказали: мы не хотим больше делать продукт для автоматизации хостинга, для дата-центров, и пошли писать игру. Так команда и сформировалась. Теперь Snowforged — это несколько разработчиков, дизайнеры и так далее.

Snowforged с самого начала — отдельная компания, отдельный стартап, но Иркутск — город маленький и IT-специалистов, хороших разработчиков здесь в принципе найти достаточно сложно, поэтому мы хантим в Starfall Tactics сотрудников откуда сможем.

SB: Такая форму существования стартапа — редкость для Иркутска.

Павел: Да, мы стартап с финансированием. Это очень здорово, это позволяет нам не думать о том, как завтра жить, а комфортно разрабатывать. Это всегда очень приятно. Когда к нам приходят издатели пообщаться, они тоже удивляются: «вы же стратап-стартап, а когда дата-запуска»? Мы не знаем когда дата запуска. «А как же вы живете, где деньги берете?» Даже российские издатели удивляются.

SB: Почему все удивляются? Такой подход к работе не характерен для России?

Павел: Он и для мира не характерен. В мире тоже очень много инди-команд, это такие стартап-разработчики, которые просто на энтузиазме начинают делать проект. Но кто-то не думает, что это потом надо еще как-то продать — есть вещи, на которые надо обращать внимание при разработке. Кто-то неправильно рассчитывает сроки и получается, что ребята накопили денег, решили взять отпуск на полгода чтобы сделать проект. Полгода кончается, проект незакончен, надо семью кормить и команда распадается, проект распадается. Такое очень часто бывает во всех странах, и в России в том числе. Поэтому когда есть инвестиции, есть бизнес-план, видение того, как это все потом должно работать, это, конечно, облегчает процесс. Такие команды есть, и я думаю их немало, но просто такой серьезный подход не у большинства. Поэтому все, наверное, и удивляются.

SB: Кто сегодня ваша аудитория? Для кого вы делаете игру?

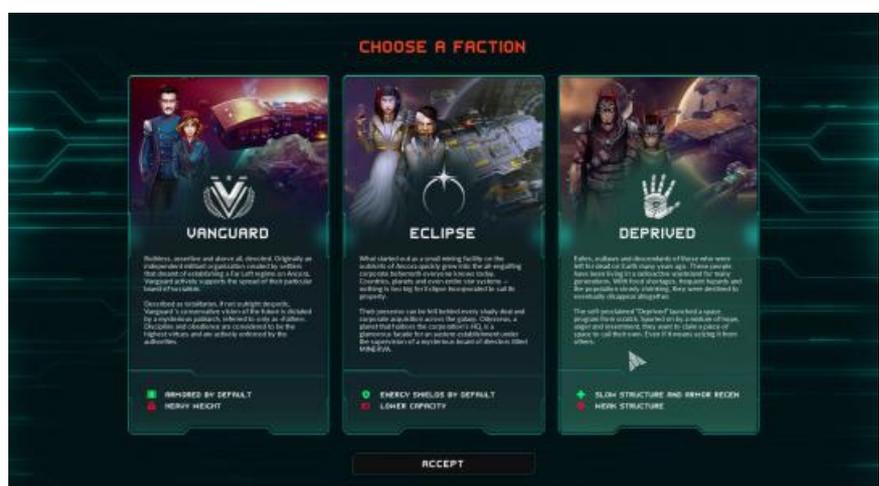
Павел: Наша аудитория разная. Можно судить по тестам, но это не совсем корректно, потому что у нас нет массовой рекламы, мы не гоним к себе трафик. Размещаем на нескольких игровых порталах новость, что есть игра, которая будет работать три дня, а потом не будет работать много месяцев, вот вы можете пойти поиграть, если вас пустят. То есть приходят люди определенного склада, которые готовы преодолевать все барьеры и трудности чтобы протестировать игру. Сейчас у нас игроки в возрасте от 18 до 21 и самая большая группа — от 21 до 30 лет. Есть игроки 65+, но их очень мало...

Алексей: В принципе эта игра не рассчитана на пятиклассников, она ориентирована на взрослую аудиторию. Хотя мы, конечно, стараемся, чтобы любой игрок мог начать играть в нашу игру и втянуться в игровой процесс.

Павел: По географии у нас сейчас получается больше всего американцев и европейцев. Анонсы мы даем и на русскоязычных порталах, но на англоязычных чуть больше. Потому что там в принципе больше аудитория и чуть легче привлекать людей на тестирование. Просто за счет массы.

SB: То есть вы предполагаете, что аудитория у игры будет обширная — и по возрасту, и по географии.

Павел: Да. Но пока игра даже не переведена на русский язык. Она только на английском, что тоже, наверное, объясняет, почему там больше англоязычных игроков. Но русские игроки тоже есть, они очень активны, и некоторые из них не знают, что мы из России. Когда узнают, очень сильно удивляются и радуются. На русский переводить планируем, но позже.



SB: Изначально космос был выбран как наилучшее решение конкретной задачи. А откуда вы черпаете фактуру сейчас? Как выдумываете персонажей? Насколько содержание игры приближено к реальности?

Алексей: Мы, конечно, думали о реалистичности, в том числе и я хотел сделать игру более приближенной к реальности. Но, к сожалению, когда реальный космос — это неинтересно. На самом деле космос это огромные расстояния, пустота и безжизненные звёзды.

Так как игра должна развлекать людей, многими реалистичными элементами пришлось пожертвовать. Во-первых, у нас двухмерный космос. Во-вторых, по своим физическим свойствам он скорее напоминает жидкость, а не безвоздушное пространство, но зато движение кораблей выглядит более привычно. Ну и, конечно, в нашем космосе есть звуки, но это уже давно никого не удивляет.



Чтобы понять как создавать хорошо выглядящие космические корабли и наполнить наш космос жизнью мы изучали очень много разных проектов о космосе. Далее методом проб и ошибок выработали определенную схему которая теперь позволяет нам достаточно быстро добавлять в игру новый контент. За визуальную составляющую игры в нашей команде отвечает главный художник Иван Хорошев, как сделать что-нибудь покрасивее — это к нему.

SB: Есть ли у игры аналоги? И в чем принципиальное отличие, уникальность Starfall Tactics?

Алексей: Конечно, есть похожие игры. Возможно, соревновательный режим нашей игры можно сравнить со StarCraft. А MMO часть отдалённо напоминает EVE Online, и некоторые пытаются. Но прямого аналога нет. MMO RTS вроде бы не было.

Павел: Нет, не было. Есть игры про космос, которые можно сравнить. Есть игры, где похожая соревновательная часть, другие аспекты. Но в целом аналога нет.

Алексей: Если вообще говорить о базовых принципах игры, то у нас действительно есть уникальные вещи. В частности, законы, по которым движутся корабли. Просчет всех попаданий и выстрелов происходит в реальном времени и достаточно честно. Несмотря на то, что космос у нас не очень реалистичный в нём реализована физика столкновений т.е. корабли могут таранить друг друга.

Кроме того, у нас в игре внимание к одному юниту значительно выше чем в других RTS. Если сравнивать со StarCraft, то там игрок управляет десятками юнитов. У нас игрок руководит пятью-семью кораблями, но каждый из них обладает уникальными характеристиками и способностями. Игроки сами собирают корабли - устанавливают вооружение, защиту и спец модули.



SB: И на тестах вы видите, что игроки оценивают эти преимущества?

Алексей: Да. Во всяком случае, они пользуются всем, что в игре есть. И приходят на следующие тесты снова и снова.

SB: То, что вы в Иркутске, вам помогает или мешает?

Алексей: Если вопрос о кадрах, то, наверное, мешает. Нет, мы все равно находим хороших сотрудников, просто их поиск занимает много времени. Найти готового специалиста сложно, а сейчас нам важны именно сложившиеся профессионалы, в первую очередь нас интересует скорость разработки. Надеемся, что на определенном этапе сможем брать людей помоложе и учить их.

Павел: Вообще да, кадры для IT-компаний Иркутска — это всегда проблема. Хотя нам сложно найти и, например, дизайнеров. Приходят люди, они что-то умеют, но... Наверное, это всегда и везде так: хороший специалист уже где-то занят и не ждёт, пока какой-нибудь стартап пригласит его работать. Иногда везет, люди узнают, что у нас делают игру, приходят посмотреть насколько все серьезно и тогда у нас получается начать диалог. В любом случае, проблема в том, что когда мы подаем очередную вакансию — да, пока это происходит не так часто, но тем не менее — на нее не набегает 50 человек. Приходит один человек в неделю. Этого мало.

Мы бы хотели, чтобы, когда мы готовы расширять команду, единомышленники приходили к нам чаще. Мне кажется, многим было бы интересно прийти, посмотреть, пообщаться, попробовать себя. Сейчас о нас мало кто знает в Иркутске.

Алексей: Действительно, люди не знают и очень удивляются: «а что, реально у вас тут игры разрабатывают? Не мобилку, не браузерку? А трудоустройство официальное?» Официальное. «Ничего себе!»

Павел: Еще про нахождение в Иркутске. Так как подавляющее большинство игроков из-за рубежа, каждый наш тест проходит очень поздно. Никто не понимает нашей боли, когда вся команда собирается в 12 ночи, в час мы открываем сервера и до семи утра можем сидеть и сонно смотреть в монитор, наблюдая за происходящим. Комьюнити-менеджер общается с игроками, разработчики отслеживают ошибки, оперативно их исправляют. Ну а художники так просто за компанию сидят, поддерживают. Это, видимо, стартаперский дух, что даже если необязательно быть на работе, но люди приезжают.



Алексей: Во время последнего турнира почти вся команда помогала его проводить выступая в качестве

рефери.

Павел: А я с одним из наших художников вели трансляцию. Это был первый стрим в нашей жизни, и, надеюсь, последний стрим, который мы делали с трех часов ночи до семи утра. Это был очень интересный опыт, я, по моему, столько кофе никогда в жизни не пил. Такая географическая особенность Иркутска, и, скорее всего, с этим ничего не сделаешь.

SB: За время существования проекта команда выросла с трех человек до 12. Почти вчетверо. Как происходил рост?

Павел: По-разному, там некоторые люди менялись. И все-таки больший рост произошел в 2016 году, потому что и проект уже более интересный — уже понятно куда мы движемся, задач становится намного больше, и потом нам еще больше людей понадобится. И маркетологи понадобятся, когда мы будем готовы заниматься продвижением игры. Пока у нас только художники, гейм-дизайнеры, разработчики, комьюнити-менеджер. Пока игры нет, мы не готовы очень громко о себе заявлять, потому что люди придут, увидят, что игра еще в процессе, и больше не вернуться.

SB: Расскажите о названии студии. Почему оно такое?

Алексей: Мы живём в Сибири, поэтому из снега.

Павел: Конечно, это безусловная отсылка к Сибири. Хотелось людям рассказать, что мы здесь сидим.

SB: Не возникает у людей диссонанс — Сибирь и разработчики?

Алексей: Когда на определенном этапе общались с западными журналистами, им очень нравилось: «Ничего себе, вы в Сибири сидите?». Многие не в курсе, где Siberia, но некоторые знают, что это сказочная страна... Еще у нас была смешная легенда о том, что Snowforged Entertainment был основан медведем и тремя разработчиками в пещере.

Павел: Да, легенда была, что я приехал, зашел в пещеру, а там три медведя сидят-программируют. В общем, весело было.

Алексей: Во всяком случае, журналистам это нравится, но для игроков это не очень важно. Они редко задумываются, где ведется разработка. Здесь больше этот факт вызывает удивление у журналистов и у тех, кто знает индустрию.

Павел: И у соискателей это очень часто вызывает диссонанс. 80% процентов людей на собеседовании начинают свое интервью так: я всегда мечтал разрабатывать игры, и я очень удивился, когда увидел вашу вакансию в Иркутске, и вот это моя мечта.

*Команда Snowforged Entertainment,
февраль 2017 года*

SB: Расскажите подробнее, что вам еще предстоит?

Павел: Предстоит... Мне кажется, мы не сможем обозначить четкий план того, что предстоит, потому что игра — это живая сущность, она постоянно меняется, адаптируется, эволюционирует. Даже после запуска она продолжит развитие. В ней будут появляться новые механики, новый контент. Сейчас...

Алексей очень правильно сказал: до этого мы проводили тесты и видели, что все-таки в игре недостаточно контента, потому что для нас важно, чтобы после старта в ней хватало контента до следующего «вброса», чтобы людям было, что там делать, чтобы им было интересно. И вот как раз под конец 2016 года и сейчас мы получаем это ощущение: да, там есть что делать, мы в принципе можем



запускать людей, и они от нас не уйдут, им хватит там контента, чтобы находиться в игре столько времени, сколько нам нужно на добавление нового. Сейчас работа больше про оптимизацию некоторых вещей, которые мы сделали. Немного где-то переработать, сделать что-то чуть лучше.

SB: Есть ли у вас ориентировочная дата запуска?

Павел: Нет, даты нет. У нас есть сейчас довольно большая задача ввести в игру экономику.

Алексей: Она у нас была изначально заложена, в зачаточном варианте реализована, мы ее проверили. А сейчас хотим существенно развить, потому что видим интерес игроков к данному аспекту. О датах пока говорить не можем. Мы сейчас как раз планируем важный этап разработки после которого игроков можно будет пусть в игру на постоянной основе а не на очередной трехдневный тест.

SB: Когда игра запустится, где она будет? Как вы будете ее монетизировать?

Павел: Она может быть и в Steam, и на нашем портале, и на портале какого-нибудь издателя. Она не браузерная, ее надо будет скачать, установить на компьютер, но она онлайн при этом. Она будет бесплатная. Free to play — это как раз когда человек может скачать, бесплатно зарегистрироваться и просто начать играть. А дальше уже... Вот есть у него корабль какой-то, он хочет его перекрасить — есть краска бесплатная, а есть краска, над которой наш художник трудился два месяца, она стоит денег. Free to play очень часто не любят за нечестность: игроки, которые платят, имеют преимущество над теми, которые не платят.

Алексей: Мы этот момент пытаемся минимизировать.

Павел: Ну как минимизировать. На сегодняшний день он искоренен...

Алексей: У нас просто с Павлом противоположные точки зрения. Я против жесткой монетизации, а Паша периодически предлагает новые способы. В какой-то момент мы вообще на разные стороны добра и зла встали. Но в результате обсуждений у нас всегда получается найти баланс. И даже бывает, что Паша предлагает какую-то схему — вот так можно денег заработать — и я соглашаюсь, а он говорит: ты что, подожди, ты не должен соглашаться.

Павел: Да, ты должен спорить и отстаивать. На самом деле здорово, что у нас кардинально разные представления, поэтому действительно мы сходимся где-то посередине и балансируем друг друга. Уже сейчас в игре видно, как будет работать монетизация. Запущен магазин, в нем ничего купить нельзя, но видно что будет доступно для покупки и за сколько. И даже те игроки, которые приходили на тесты со скепсисом в отношении free to play, смотрят и говорят: «Да. 100% доверия вам пока нет, вдруг вы там что-нибудь прикрутите, но пока выглядит честно». То есть мы осознаем, что не должно быть больших преимуществ у игроков.

SB: Сами будете играть, когда запуститесь?

Павел (смеется): Нет! Нет! Ни за что!

Алексей: Да будем-будем. Мы уже играем.

Павел: Мы первый эшелон тестеров.

**MMO — массовая многопользовательская ролевая онлайн-игра*

***RTS — стратегия в реальном времени, жанр компьютерных игр*

Автор: Виктория Федосеевко © SmartBabr НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 6423
15.02.2017, 16:42 11

URL: <https://babr24.com/?ADE=271451> Bytes: 25076 / 23207 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:
- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Виктория Федосеенко**, журналист.

На сайте опубликовано **1274**
текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krsyabr.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](#)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)