

«Молодые пацаны» против «опытных специалистов»

Образование — одна из самых консервативных сфер. Стандарты, методики, критерии качества — всё это в ней меняется осторожно и медленно. Однако встречаются и в образовании инновации. О них рассказывают молодые учёные из Академии народного хозяйства при Правительстве РФ Вячеслав Шоптенко, Денис Конанчук и Дмитрий Кайсин, которые не только ведут исследования и разработки в области образовательных технологий, но активно их популяризируют.

Справка STRF:

Шоптенко Вячеслав Викторович, заместитель директора Института технологий образования Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

Конанчук Денис Сергеевич, директор Центра инновационных образовательных технологий Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

Кайсин Дмитрий Вячеславович, директор Красногорского филиала Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

«Разыгаться» до Президентской программы

— Всё начиналось как хобби, — говорит Дмитрий, — в конце 90-х большая часть школьников играла в экономические компьютерные игры, это был бум! Но в школе ещё не думаешь, что какое-то занятие может быть делом жизни...

— Да, благодаря нашему школьному преподавателю мы начали участвовать в международных соревнованиях по управлению бизнесом, — продолжает Денис. — Модели были очень простыми, пять-шесть параметров, но в шестом классе возможность поуправлять виртуальной компанией очень заигала! Особенно если ты уже немного выучил английский и имеешь возможность соревноваться с ребятами из Америки, Европы и Южной Африки... Для меня лично это было стимулом, было интересно.

— Мы все учились в одном инновационном вузе — в Тольяттинской академии управления, раньше она называлась Международной академией бизнеса и банковского дела, — рассказывает Вячеслав. — И то, чем мы сегодня занимаемся, началось во многом благодаря нашему научному руководителю, в своё время ректору Тольяттинской академии управления, а позднее проректору Академии народного хозяйства Андрею Волкову. Сейчас он ректор Московской школы управления «Сколково». Именно благодаря ему мы сейчас здесь, в Академии народного хозяйства.

Так начинают рассказ о своей работе Вячеслав Шоптенко, Денис Конанчук и Дмитрий Кайсин — команда молодых учёных из Академии народного хозяйства (АНХ) при Правительстве РФ. Пройдя хорошую школу управления в вузе Тольятти, они затем переехали в Москву, где с помощью своего научного руководителя попали в отдел общеакадемических программ АНХ. Сегодня, спустя всего пять лет после переезда в столицу, ребята образуют костяк команды, занимающейся разработками инновационных технологий в области образования. Кроме них этими исследованиями занимаются ещё десять человек, которые, в свою очередь, вовлекают в многочисленные проекты инициативной группы сотни людей.

В 2007 году Академия народного хозяйства при Правительстве РФ выиграла конкурс среди 57 образовательных учреждений высшего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы. Мои собеседники вели один из блоков программы АНХ.

В конце апреля завершился очередной сезон Соревнования по стратегическому управлению Global Management Challenge — многоэтапного первенства по управлению компанией. В год 30-летнего юбилея этого престижного мирового состязания менеджеров в нём участвовали команды из 30 стран мира, и впервые в его истории победила команда из России.

Вячеслав Шоптенко, Денис Конанчук и Дмитрий Кайсин с 2006 года выступают в роли организаторов этого соревнования в России. В том же году они запустили подобный инновационный проект и у нас — Всероссийский чемпионат по управлению бизнесом Business Battle, реализовав его при поддержке Федеральной целевой программы развития образования. Ежегодно он объединяет около пяти тысяч российских студентов.

Ещё одна из крупных программ, в которой ребята участвуют сегодня, — «Государственный план подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ», или проще — Президентская программа. Она стартовала в 1997 году. Академия народного хозяйства — главный партнёр Правительства РФ в её выполнении, всего же в ней принимают участие более 120 вузов страны, реализующих две сотни управленческих программ.

Полезная симуляция деятельности

Во всех этих проектах были использованы инновационные образовательные технологии. Что же они собой представляют? В чём их суть и польза? И зачем вообще менять привычный формат обучения?

Вячеслав: Новые образовательные технологии — это, например, игры, симуляторы, которые заставляют участника не только слушать и обсуждать задачу, но и принимать конкретные решения, действовать. Американский философ и педагог Джон Дьюи в начале XX века предложил такой подход к обучению: learning by doing, то есть сначала делай, потом понимай. Обучение через «делание», проживание ситуации позволяет учиться и на своих ошибках. Конечно, идеальным обучением было бы получить в управление реальный банк, с десятками миллионами долларов. Всё очень быстро поймёшь, жизнь научит. Но на всех учеников банков не напасёшься. Тогда разработали модель, которая работает по тем же законам, что и реальный банк, но только в безрисковой ситуации.

Денис: Нам стало интересно, какие технологии обучения вообще существуют в мире? Мы начали активно изучать этот вопрос. В 2005 году провели большое исследование, и выяснили, что в мире есть порядка 250 обучающих моделей. Кроме того, на этом рынке около 10 крупных разработчиков новых технологий. Мы связались с некоторыми из них, спрашивали, изучали опыт и поняли, что крайне результативна технология бизнес-симуляторов.

Эта идея — использовать модели-симуляторы для обучения — далеко не нова: она родилась в середине прошлого века при подготовке американских военных лётчиков. Понятно, что им нельзя сразу доверить истребитель, а надо сначала проверить на какой-то безрисковой модели. В конце 50-х годов в той же Америке, эта обучающая модель перекочевала в программу MBA в одной из бизнес-школ в Питсбурге.

После своего исследования мы посмотрели, что используется в российских вузах. Традиционно — лекция и семинар.

И вы захотели поменять традиции, вспомнив, как сами скучали на лекциях?

Дмитрий: После школы я поступил в Тольяттинскую академию управления, где обучение было построено практически без лекций. И я видел, что такое обучение позволило мне уже на втором курсе на равных с преподавателями вести курсы для первокурсников. Я понимал, что система подготовки, которую выстраивали в академии, эффективна.

Но, вообще, всё хорошо к месту и в своё время. Как лекции не могут решить все задачи, так и активные методы обучения тоже не могут заменить всё. Очень важен баланс. Естественно, есть определённые задачи, которые может решать только доктор наук, читая лекцию и рассказывая. Покушаться на это нет смысла. Но надо понимать и другое: как форма обучения лекции появились тогда, когда знание кому-то принадлежало: был дефицит книг, или какой-то отдельный человек был носителем определённого знания. В современной системе, когда 90 процентов информации можно почерпнуть в интернете, масштабное покрытие лекциями учебного процесса не очень эффективно. Но при этом даже в наших самых инновационных и интерактивных методах есть элементы чистой трансляции информации, когда мы выходим и рассказываем. Но эти короткие получасовые лекции выполняют функцию консультации, когда у слушателей сформировался запрос на

теорию. Просто её надо выдать в нужный момент, а не впрок, и не растягивать на десять часов, когда студент сидит на лекции и не понимает, зачем ему это. Создав ситуацию, когда у человека возникнет спрос на информацию, на знание, на теорию, всё можно объяснить за полчаса.

С вашими «полчаса вместо десяти» вы покусаетесь на стабильность положения людей, которые работают и зарабатывают на этом поле десятилетия... При очевидной полезности такой формы обучения, примут ли её преподаватели, привыкшие к традиционным его форматам?

Денис: Это проблема международного характера, и существовала она всегда. Возьмите любую крутейшую бизнес-школу типа Гарвардской — там самые звёздные профессора занимаются исследованиями. Обучением они обязаны заниматься, но делают это по остаточному принципу. В последнее время в Европе и во всём мире существующие параллельно образование и науку пытаются объединить. В России этот процесс тоже начинается. А это значит, что должны появиться некие образовательные формы, которые позволят очень быстро упаковывать передовые исследования в образовательные модули и курсы. То есть сделать так, чтобы очень важная работа, которую ведут учёные, не только в книжках хранилась или где-то на полках пылилась, а сразу переводилась в образовательный материал, который можно было бы эффективно тиражировать и переводить в практику. Нужно точнее определить роль образования. Например, как связующее звено между наукой и инновациями.

Кроме того, и в образовательном, и в научном сообществе появляются идеи, которые нужно продавать, и наши методы могут для этого пригодиться. Приведу пример: человек занимается научными исследованиями, изобретает новую теорию, открывает новый закон. Какие у него есть выходы? Написать книгу, монографию, опубликовать статью в хорошем журнале. Но есть и второй вариант. Не просто опубликовать, а создать компьютерную игровую модель или тренажёр, в основе которых заложить свою разработку. То есть можно не просто показать новые законы или закономерности, а сделать их операбельными. Это уже вторая функция симуляторов: оформление опыта, результатов исследований.

Вячеслав: На самом деле, профессиональную несостоятельность сторонников исключительно традиционных методов многие понимают. Очень много симуляторов для профподготовки кадров были разработаны не внутри образовательских структур, а внутри профессиональных ассоциаций, специальных тренинговых компаний либо корпоративных университетов. Корпоративные университеты фактически способны заменить собой рынок дополнительного профессионального образования. Корпорации имеют возможность выстроить у себя с нуля более эффективную, с их точки зрения, систему обучения. Они перестают посылать студентов на те же самые программы MBA, создавая их у себя, внутри корпораций. Тренинговый рынок, как более бизнес-ориентированный, в этом смысле гибче. Для классической системы образования, наверное, это большой вызов: с точки зрения технологий она начинает отставать от той профессиональной подготовки, которую всё активнее подхватывает бизнес-сектор.

Я начал профессионально заниматься этой темой из-за участия в больших проектах, в основе которых лежали новые образовательные технологии. Например, в 2003 - 2004 началась программа подготовки служащих Центрального банка. Она была во многом традиционной — приходили лекторы, читали, но кроме этого организаторы сделали один модуль на базе игры, моделирующей управление банком, так как решили, что сотрудникам важно не только знать теоретические вещи о банках, но и понимать их работу изнутри. А поскольку мы уже были знакомы с игровыми симуляторами, нас пригласили как соведущих. Уровень участников игры был очень высокий — это работники ЦБ, до 45 лет, люди со стажем. Мы вели этот модуль как одни из главных лиц, и сама ответственность, понимание того, что это реальное дело, заставило развиваться, разбираться, как люди учатся с такой-то технологией. То есть сначала, действительно, была практика, а потом уже исследования, изучение теории, собственные разработки.

Поработав с Центральным банком и убедившись, что метод эффективен, мы удивились: почему такой метод, как бизнес-симуляция, не востребован на рынке тренинговых услуг, дополнительного профессионального образования? Почему продолжают учить по-старому? Оказалось, что вопрос распространения этих технологий — не тривиальный. Даже в бизнес-среде спрос не очень «искушённый». Люди помнят, как они учились в вузах, и думают, что это единственная возможная форма обучения. А оказалось, что при помощи этого метода молодые пацаны, сами в банках не работавшие, могут научить чему-то опытных специалистов. Самое интересное, что тебя воспринимают как эксперта. Не было вопросов «А кто это такой?». Люди задавали два-три вопроса и понимали, что да, эти молодые люди могут чему-то научить.

Получается, можно быть экспертом в каком-то деле, не занимаясь им?

Вячеслав: Этот вопрос один из ключевых в наших дискуссиях. Как человек, не имеющий 20-летнего опыта,

знания теории, докторской диссертации или костюма в десять раз дороже, чем у студента, может чему-то научить?

Денис: При традиционных формах обучения человек без опыта не может просто прийти и начать читать лекцию. Он не может рассказывать про случаи из жизни, если у него не было этих случаев, и мы этого не можем делать. Но на удивление, есть такие образовательные формы, которые позволяют перевернуть всё с ног на голову, когда преподаватель уже не является главным гуру. Мы не были теми, кто передаёт собственный опыт. Мы были людьми, которые технологически организовали процесс обучения. В этом плане мы, скорее, были ведущими, модераторами.

Главная роль в этих технологиях перекладывается с учителя на самих участников обучения, то есть ключевой фигурой в обучении выступает не лектор, как обычно, а сами обучающиеся — за счёт того, что вовлечены в некое дело, жизненную ситуацию, пусть и смоделированную. Люди учатся друг у друга, спрашивая: «А как у тебя было? А у меня вот так. Что будем делать?», и затем принимают какие-то решения.

Какие сферы деятельности вам интересны с точки зрения применения образовательных технологий?

Вячеслав: С точки зрения темы нашей деятельности, в том числе научно-исследовательской, конкретная сфера их применения не столь принципиальна.

Но сложилось так, что в первую очередь мы занимаемся управлением и подготовкой управленческих кадров (в широком смысле). У нас есть большое количество проектов и разработок с участием представителей банковского сектора. Мы работаем со всеми крупнейшими банками — Центробанком, Сбербанком, ВТБ. Очень много работаем с госструктурами и госкорпорациями — Минпромторгом, Минэнерго, РАО «ЕЭС России» и другими. Есть симулятор, предназначенный для сферы маркетинга.

Продвижение — отдельная работа

Как вы понимаете, что в такой-то сфере существуют проблемные места с обучением? Откуда идёт этот сигнал?

Дмитрий: У нас есть правило: мы и до, и после обучения всегда запрашиваем обратную связь у непосредственных участников. Выясняем, что человек хотел получить, и что получил на выходе.

Новых клиентов ищем через конференции, публикации — сами создаём информационное поле, где начинаем упоминать о своих разработках. Это позволяет устанавливать контакты. Так мы начали формировать на рынке принятие достаточно нового для России подхода к обучению, и, надо сказать, за последние три года произошёл гигантский информационный прорыв: этот метод становится всё более популярным в России.

Замечу: формирование спроса — это типичная проблема для учёных и вообще для всех, кто связан с инновационной деятельностью. Можно иметь чудо-продукт, сделать у себя в лаборатории мегаразработку, которая потенциально способна сделать жизнь общества более комфортной, но в них нет потребности, если люди не знают об этом. Продвижение — отдельная работа, напрямую не связанная с деятельностью учёного. На нашем примере мы показали, что и разработками, и продвижением на рынок могут заниматься одни и те же лица.

Как вы думаете, это — норма?

Денис: Думаю, это скорее исключение. Наша группа изначально была ориентирована на эту работу — нам было интересно не только вести исследования и разработки, но и обязательно продвигать это в практику.

Дмитрий: Наверное, если бы была создана так называемая инновационная инфраструктура, которая позволила бы быстро выводить и распространять наши научные разработки, наверное, нам не пришлось бы этим заниматься.

Вячеслав: На самом деле, мы очень долго осваивались. Вести коммуникацию с людьми, которые говорят на других языках (в каждой сфере деятельности свой профессиональный язык), трудно, мы часто друг друга не понимаем. Последние три года мы занимаемся тем, что изучаем термины из других профессиональных языков. Как то, что мы делаем, правильно донести? Как объяснить, как перевести на язык специалистов?

Хотя во всех классических трудах разделяются позиции предпринимателя, который коммерциализирует, и разработчика, который идеи создаёт, у меня есть подозрение, что одно без другого всё равно существовать не

может. Люди, которые имеют только инженерное мышление, но не понимают дальнейшей судьбы и смысла своей разработки, сделают продукт настолько дорогим, что он будет экономически неэффективен.

В науке вы надолго? Докторские-то защищать собираетесь?

Денис: Конечно, собираемся. Пока мы работаем в бизнес-секторе, учёные регалии не столь важны. Но если мы захотим продвигать свои идеи в научном сообществе, там нас сразу спросят: «А у вас есть учёная степень?». Защита диссертации — не самоцель, это, скорее, вопрос ресурсов и приоритетов.

Признание в академическом сообществе вроде бы это далеко не ключевой фактор, без этого можно спокойно жить. Но это бы нам не помешало.

Денис: Наука у нас занимает до 50 процентов времени. Остальное связано с образовательной практикой. Но я никогда не откажусь от исследовательской работы, потому что понимаю: без неё нельзя быть в своём деле лучшим. Исследования обновляют наше понимание, как учится человек, какие методы эффективны. А у нас — не как у учёных, исследователей, а как у людей, практикующих в этой сфере, — есть желание и амбиции: быть постоянно на переднем крае по части технологий обучения. Я понимаю, что если мы перестанем вести эти исследования, общаться с ведущими в этой сфере специалистами за рубежом, рассказывать о наших идеях, нас обгонят другие, такие же молодые специалисты.

Что ещё расширит ваши профессиональные возможности?

Дмитрий: Есть две вещи, которых всегда не хватает, — деньги и время. А если серьёзно, нам не хватает людей с горящими глазами, которые тоже хотели бы включаться в эту работу.

Вячеслав: У нас нет некой физической базы, мы, по сути, живём в интернете — это не требует больших затрат.

Гораздо более серьёзная проблема — это коммуникации с государственными органами. Что имеется в виду? Например, сейчас нас довольно сильно заинтересовала тенденция, связанная с молодёжной политикой в России. Есть новые ведомства, в мае прошлого года было создано Министерство по туризму, спорту и молодёжной политике, работают департаменты, агентства и так далее. Мы прочитали все программы, которые они реализуют. Всё, что мы делаем, просто напрямую туда ложится! Но хотя мы вроде бы решаем совместные вопросы, у нас пока никак не рождается партнёрство. Этот процесс очень медленный.

И в чём это партнёрство может выразиться?

Вячеслав: Нам хотелось бы получить поддержку ведомств в разных формах. В первую очередь нам нужны каналы распространения идей. Будут же в рамках программы по молодёжной политике созданы некие сети, инфраструктура для поддержки талантливой молодёжи? Это во-первых. А во-вторых, если мы делаем проекты, востребованные федеральными структурами, было бы логично рассчитывать на определённую финансовую поддержку.

Отсутствие собственного жилья не стесняет

Что есть в вашей жизни, помимо работы? Остаётся ли время на отдых, увлечения?

Дмитрий: Отдых — это всегда смена деятельности. Я лично научился находить отдых в самой деятельности. Например, съездить куда-то в командировку — это отдых. Пообщаться с людьми на темы, важные для нашей деятельности, — тоже отдых. Спорт, друзья, семья — опять же, отдых.

Вячеслав: Я, в отличие от двух моих коллег, пока не семейный человек. И пока мой график довольно интенсивный — я всё время нахожусь на работе и очень много езжу. Поездки стали уже хобби, но на 90 процентов они рабочие. Хотя есть и развлекательные. Для меня месяц просидеть в Москве — это очень тяжело. Из хобби ещё — серфинг.

Зарабатывая своими образовательными проектами и занимаясь исследованиями в этой области, вы легко можете себе позволить увлечения, путешествия, отдых?

Вячеслав: На среднем уровне — наверное, да. Но, естественно, всегда хочется большего. Перспективы увеличения заработка есть. Для этого надо уметь встраиваться в современные бизнес-сети: не только на исследованиях зарабатывать, но и продавать эти исследования.

У вас есть своё жильё в Москве?

Вячеслав: Нет, ни у кого из нас нет. Честно говоря, я вопрос получения жилья даже и не рассматриваю. Думаю, что выражу нашу общую точку зрения: Москва — город не для жизни. Понятно, что здесь больше возможностей для реализации бизнеса разного рода, но жить здесь особенно не хочется. Как только будет возможность заниматься тем, чем мы занимаемся, в Сочи или Красноярске, мы с удовольствием переехали бы. Важна полная мобильность.

Дмитрий: На мой взгляд, то, что человек обязан иметь свой дом, неправильная идеология. Знаете постулат: «Мой дом — моя крепость»? У меня нейтральное отношение к собственному жилью. Мы все его снимаем, и спокойно к этому относимся. Та квартира, которую я снимаю с женой, мне нравится, и отсутствие своей меня никак не стесняет. Нет желания прикрепить себя к какому-то месту. Я не исключаю, что через два года нам придётся переехать в Нижний Новгород или в Казань. В этом смысле жильё станет обременением.

Сфера образования как технологический драйвер

Какой вы видите свою жизнь через десять лет?

Денис: Наверное, она может быть связана с каким-нибудь стартапом, не в смысле бизнеса, а в смысле дела, которое будет развиваться и станет востребованным. Я уверен, что в образовании лет через пять-десять мы увидим рождение стартапов, какими в своё время были Apple или Google в интернете. Образование — сфера, которая очень активно развивается. И пока в ней не видят возможностей для заработка. Но мне кажется, что сферы, которые привлекут наибольшее финансирование в будущем, это ИТ, медицина и образование. По ощущениям, должна произойти революция, которая в своё время произошла в ИТ. Просто ещё не изобрели схему, как это делать, всё-таки образование — это «социально обременённая» вещь. Но есть ощущение, что всё это будет очень быстро меняться и выйдет на передний край.

Наша задача такова: через 10 лет мы должны быть лучшими в своём деле. Это раз. Во-вторых, наверное, нам хотелось бы получить социальное признание. Это важно, это подтверждает, что мы движемся в правильном направлении. Хочется, чтобы у нас получилось распространять новые технологии, стандарты не только в России, но и на международном уровне. Чтобы Россия стала не просто страной, которая потребляет всё лучшее или изобретает что-то только для своих нужд, но чтобы она была «законодателем мод» страной, производящей и тиражирующей стандарт. В общем — развитие, совершенствование, здоровье и богатство.

Дмитрий: Я не исключаю, что лет через семь мы поймём, что уже не сфера образования, а какая-то другая становится драйвером. В современном мире это нормально, мир стал более динамичным. Мы начали работать в сфере образования, и всегда будем к ней причастны. Но в какой области мы дальше найдём применение своим амбициям, неизвестно. Как будет классно, если через двадцать лет молодые учёные будут работать в виртуальных лабораториях. Вы видели картинки офиса Google? Вот когда учёные начнут трудиться в такой атмосфере, наука станет полной свободой, личной свободой. Это, как мне кажется, образ молодого учёного XXI века.

Вячеслав: Я, наверное, присоединюсь к вышеперечисленному, но скажу, что нам через десять лет надо, чтобы сохранился определённый драйв и продолжали гореть глаза. Это главный фактор, вне зависимости от того, чем ты занимаешься. Если нет мотивации и понимания, что это востребовано, нужно и признаваемо, — успехов в каком-либо деле ждать особенно не приходится.

Кремль, президент — это же интересно!

Последний вопрос. Вы участвовали и были номинантами на получение премии президента для молодых учёных. Огорчились, что не выиграли? И что вообще эта премия для вас значит?

Вячеслав: Когда коллеги сказали, что есть такая премия, что можно и нам выдвинуться, я полез в интернет посмотреть, о чём речь. Нашёл лауреатов премии 2004 или 2005 годов, она называлась тогда «Государственная премия для молодых учёных за выдающиеся работы в области науки и техники». Вручал её Владимир Путин. Я увидел тему, по которой была вручена премия: «Пермские и триасовые хронизурии и биостратиграфия верхнетатарских отложений Восточной Европы по тетраподам». Я не понял ни одного слова, кроме «Восточной Европы». Я насторожился и сказал: «Может быть, мы не будем подавать? Там слишком крутые учёные, это не для нас». Но мы как-то решились, и я могу сказать, что участие в этом конкурсе было для нас очень значимо.

Денис: Хотя бы потому, что борьба за премию заставила нас оформить свои мысли и результаты. Мы пять лет

занимались исследованиями, разработками и проектами, но как-то руки не доходили собрать и оформить итоги этой работы. Премия была стимулом, когда можно было ещё раз осмыслить всё то, что мы делаем, собрать это и красиво представить. У нас вот такой выход получился.

Вообще, эта премия — важная вещь, потому что она привлекла внимание к молодым учёным. Видно, как в последние полгода начали обсуждаться проблемы молодёжи в науке и вообще всех, кто занимается исследованиями. Это во многом символично. Понятно, что учёных тысячи, а вручается премия трём. Тем не менее, то, что проблемы науки освещаются по федеральным каналам, что об этом начинают говорить публично и широко, — это очень важно для развития и науки, и образования.

Дмитрий: При этом для нас конкретным движущим фактором были не деньги, хотя сумма там неплохая; нам был важен вопрос социального признания, репутации. Кремль, президент — это же интересно!

Автор: Елена Σ Укусова © S&TRF - Наука и технологии России ОБРАЗОВАНИЕ, РОССИЯ 👁 2585
12.06.2009, 12:52

URL: <https://babr24.com/?ADE=78433> Bytes: 25968 / 25698 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

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: krasyar.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: eqquatoria@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](#)