

ПАВЕЛ ГОРИН

Директор по информационным технологиям (CIO)

Локация: Москва

Опыт: 25+ лет (с 1998 года)

ЛИЧНОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ

Я — технический директор, прошедший путь от настройки серверов в телекоме 90-х до архитектуры локального искусственного интеллекта.

Моя карьера — это 25 лет интеграции: код, бизнес-процессы, люди.

Стек технологий проверен экстремальными нагрузками: от 600 000 пользователей доменной зоны .RU до 150 000 потребителей газа в Новой Москве.

Вершина текущей архитектуры — локальный ИИ, оптимизированный под ограниченное железо.

Система готова. Я ищу вызов, где технология станет драйвером бизнеса, а не просто статьей расходов.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ

ЭТАП I: ФУНДАМЕНТ — ИНФРАСТРУКТУРА И ТЕЛЕКОМ (1998 – 2006)

Компания: CARAVAN-TELECOM / CARAVAN-REG-RIPN

Роли: Инженер технической поддержки → Системный администратор → Технический директор

Задачи и условия:

Конец 90-х. Интернет в России — дикое поле. Нет облаков, нет готовых инструкций, нет стабильных поставщиков железа. Задача стояла не просто «поддерживать», а создавать инфраструктуру там, где её не существовало. Требовалось обеспечить надежность на оборудовании, которое часто отказывало.

Развитие:

Путь начался с позиции ночного инженера технической поддержки dial-up. Подросток с

руководством по Unix в одной руке и зубной щёткой в другой — ночевал в серверной. Затем крупная авария, и вот я в дата-центре — посредник между дежурным администратором и консолью. Действия заметили. Имя запомнили. И через пару лет — я уже полноценный администратор систем виртуального хостинга. Диски летают, мониторинг мигает, звонки не смолкают, а глаза горят.

Дальше — переход к руководству инфраструктурой одного из крупнейших регистраторов эпохи. Всё строилось с нуля: биллинги, панели управления хостингом, базы данных, платёжные шлюзы. Основное ограничение — отсутствие готовых решений. Скрипты писались под каждую задачу вручную, ядра обрезали для обеспечения стабильности.

Ключевые достижения:

- Обеспечивал 99,9% uptime инфраструктуры на протяжении 8 лет в экстремальных условиях.
- Участвовал в создании инфраструктуры виртуального хостинга «Караван-Хостинг» с нуля.
- Участвовал в аккредитации РосНИИРОС и администрировал доменную зону .RU, поддерживая ~600 000 клиентов.
- Участвовал в создании и администрировании фрагмента доменной зоны .RU (серверы, сеть, платежи, телефония, разрешение конфликтов)

Технологии: FreeBSD, Oracle Database, Perl, Apache, Bind.

ЭТАП II: РАЗВИТИЕ — БИЗНЕС, E-COMMERCE И ИНТЕГРАЦИЯ (2006 – 2016)

Компании: Unitex / PlasticMedia / Audiostar

Роли: Директор по информационным технологиям

Задачи и условия:

Период максимального многозадачного давления. Процессы не шли последовательно, а накладывались друг на друга плотным слоем. Одновременно требовалось: удерживать лидирующие позиции в SEO, управлять командой из 8 человек, разрабатывать архитектуру новых сервисов и хеджировать валютные риски на сумму почти полмиллиарда рублей. Главный вызов заключался в рассогласовании времени: бизнес требовал мгновенной реакции на рынок, разработка требовала времени на тестирование, а финансы требовали холодной головы. Ошибка в любом из параллельных потоков могла обрушить всю конструкцию.

Развитие:

Здесь правила игры другие: инфраструктура должна приносить деньги, а не просто работать. Я научился считать ROI, управлять рекламными бюджетами и строить эффективные команды из 8+ человек. Работа требовала постоянного переключения между управлением, разработкой и финансовой аналитикой. Для работы в таких условиях пришлось выработать определённые правила работы, которые со мной до сих пор. Например, теперь я предпочитаю команды из 3–5 человек, где каждый видит общую цель и может влиять на результат.

Ключевые достижения:

- Управление рекламным бюджетом 1,3 млрд руб. (Yandex + Google) в период 2006–2015 годов, снижение стоимости клика на 50% алгоритмическим методом.
- Достижение и удержание лидерства в нише офисной мебели 3 года (2006–2009) в условиях высокой конкуренции.
- Снижение валютных рисков импортеров на 460 млн руб. за 7 лет благодаря инструментам хеджирования.
- Успешная миграция данных из 1C в MySQL (4 проекта) и веб-проектов с Bitrix на Symfony (12 проектов) без остановки бизнеса.
- Реализация около 20 проектов «под ключ»: от подключения сети до связи 1C с налоговой.

Технологии: PHP (Symfony), Python, MySQL, PostgreSQL, Nginx, git, SEO, 1C, Bitrix, Платёжные шлюзы, СберБизнес API

ЭТАП III: ЭКСПЕРТИЗА — ГОСЗАКАЗ И АВТОМАТИЗАЦИЯ (2016 – 2024)

Компания: Аварийная газовая служба 04 (Троицкий административный округ (ТАО) и Новомосковский административный округ)

Роли: Директор по информационным технологиям / Архитектор / Разработчик

Задачи и условия:

Переход от коммерции к системам, где ошибка стоит жизней. Информационная система для поставщиков газа в Новой Москве — не просто CRM. Это безопасность жителей. Главная задача - перевести бумажные процессы в цифру, несмотря на бюрократию и сопротивление на местах. К тому же, в условиях жёстких государственных регламентов.

Развитие:

Я — разработчик системы, который проверил всё лично. Диспетчерская служба,

журналы, поквартирные обходы, газоопасные работы — каждый процесс прожит изнутри. Приоритеты определены на практике, не в теории. Интерфейс разработан так, чтобы экономить время бригад, а не отнимать его.

Всё сделано в одиночку: от законодательства до кода, от ТЗ до production. А это тысячи потребителей газа, миллионы документов (акты, проекты, нарушения), умные маршрутные листы, финансовые расчёты (договоры, штрафы, пени, QR), мобильное приложение для бригад, журналы газоопасных работ и многое другое.

Ключевые достижения:

- Разработал ИС для поставщиков газа и обслуживающих организаций с охватом 150 000 человек.
- Сократил время приезда аварийной службы с 120, до 35 минут.
- Увеличил число поквартирных обходов с 1 300 до 7 000 в месяц.
- Вывел работу аварийной газовой службы Новой Москвы на новый уровень.

Технологии: PHP (Vanilla:), Python (FastAPI), Android, Ollama, Podman, QEMU/KVM, VPN, SSH.

БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ (2009 – 2014)

Формат: Собственные коммерческие проекты (параллельно основной деятельности)

Задачи:

Развитие сети интернет-магазинов в период расцвета независимого e-commerce.

Основной фокус — органическое продвижение и полная автономность от платного трафика.

Открытие розничного магазина газоиспользующего оборудования на Калужском шоссе (Новая Москва).

Ключевые результаты:

- Запущено и выведено в ТОП 15 интернет-магазинов в различных нишах (2009–2014).
- Построение полного цикла: закупка, склад, сайт, доставка, поддержка — без аутсорса ключевых функций.
- Органический трафик как основа устойчивости: минимизация зависимости от платной рекламы.
- Завершение проектов в 2014 году в связи с изменением рыночной структуры.

Технологии и процессы:

PHP, MySQL, SEO, платёжные шлюзы, A/B тесты

Извлечённый опыт:

- Понимание P&L на уровне владельца, а не только исполнителя.
 - Навык быстрого тестирования ниш и масштабирования успешных моделей.
 - Умение принимать решения о закрытии проектов на основе данных.
-

ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ 2024-2026

НАПРАВЛЕНИЕ 1: ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Задачи и условия.

25 лет практики показали разрыв между школой и индустрией. Учебники устарели, реальных задач нет. Нужно учить инженерному мышлению, а не просто коду.

Развитие.

Оформил педагогическое образование в МПГУ, получил право разрабатывать программы. Адаптирую боевые кейсы для школьников. Цель — сократить период адаптации выпускников на первом месте работы.

Ключевые достижения:

- Официальное разрешение на разработку тех. программ для школ и вузов (МПГУ).
 - Аккредитованные курсы по Python с производственными кейсами.
-

НАПРАВЛЕНИЕ 2: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И АНАЛИТИКА

Задачи и условия:

Параллельно с педагогической деятельностью веду технические исследования. Главный вызов — внедрение ИИ в условиях ограниченных ресурсов и требований безопасности. Облачные решения не подходили из-за риска утечки данных, а дорогое GPU-оборудование было недоступно и не может быть использовано в агрессивной среде.

История преодоления:

Отказался от облачных API в пользу локального развертывания (Ollama). Столкнулся с проблемой «галлюцинаций» моделей и неструктурированных входных данных. Решение пришло через разработку собственной методики нормализации данных перед подачей в

модель. Это позволило использовать более легкие LLM для сложных задач классификации и анализа.

Ключевые достижения:

- Разработал методику нормализации данных для сложных проектов на базе Local LLM.
 - Внедрил Ollama в production-среду для управления моделями без передачи данных вовне.
 - Торговые алгоритмы заняли 1-е место на конкурсе «Лучший Частный Инвестор РФ 2016» (Олимпиада среди аналитиков).
-

ОБРАЗОВАНИЕ

- **Колледж Малого Бизнеса (Москва)** | Предпринимательская деятельность
 - **МГТУ им. Баумана** | Аналитика биологических систем
 - **МПГУ** | Педагогическая психология, исследовательская деятельность | Педагог-методист
 - **МГУ им. Ломоносова** | Философия, исследовательская деятельность
-

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Готовность: Проекты любой сложности — от аудита до full-cycle разработки.

Формат: Работа в команде до 5-ти человек или самостоятельно.

Рекомендации: Официальные рекомендации от CARAVAN-TELECOM, МПГУ.