Минцифры России

Идентификация абонентов и устройств, управление договорами на связь, противодействие мошенничеству, доверенная криптография.

ПРОЕКТ 01 · МИНЦИФРЫ РОССИИ

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Идентификация корпоративных сим-карт

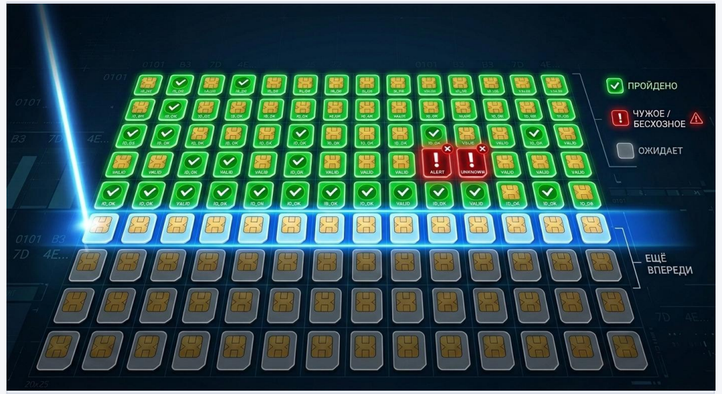
ЗАДАЧА

Рынок корпоративной мобильной связи был непрозрачен — реальные пользователи связи оставались неизвестны операторам и государству, что создавало почву для мошенничества через «серые» сим-карты.

Для решения проблемы разработаны и запущены сервисы идентификации корпоративных пользователей и M2M-устройств на Госуслугах, интегрированные с инфраструктурой операторов связи и системой мониторинга Роскомнадзора (ГИС КСИМ), а также сформирована нормативно-правовая база.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Принимал ключевые продуктовые решения по реализации сервисов идентификации
- Управлял командой разработки
- Выстроил защиту от автоматической регистрации номеров ботами
- Координировал взаимодействие Минцифры России, РТ Лабс, Роскомнадзора, ГРЧЦ, операторов связи и ФОИВов
- Обеспечил запуск всего комплекса сервисов за 2 месяца и их интеграцию с инфраструктурой операторов и Роскомнадзора
- Организовал медиакампанию о необходимости идентификации пользователей и устройств
- Участвовал в разработке НПА (ПП №844, №881, №1342, №1465, изменения в КоАП)



РЕЗУЛЬТАТЫ

98 млн
номеров верифицировано

5 млн
номеров заблокировано

5
сервисов на Госуслугах

35
операторов подключено

Благодарность Министра Минцифры России

ПРОЕКТ 02 · МИНЦИФРЫ РОССИИ

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Управление абонентскими номерами и договорами на Госуслугах

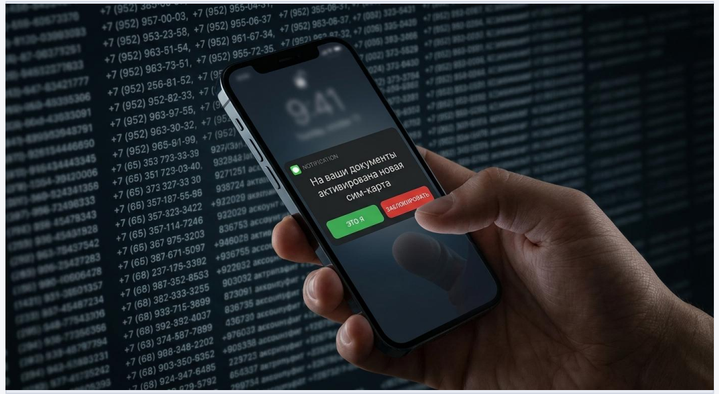
ЗАДАЧА

У граждан отсутствовал инструмент контроля над своими абонентскими номерами — мошенники беспрепятственно оформляли сим-карты на чужие документы, а пострадавшие узнавали об этом постфактум.

Создан раздел «Сим-карты» на Госуслугах с полным набором сервисов: просмотр оформленных номеров и договоров, блокировка номеров, расторжение договоров, уведомления об активации новых сим-карт и задолженностях, а также автоматическая синхронизация данных абонентов между Госуслугами и операторами связи.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Определял продуктовую концепцию, планы развития и эксплуатации
- Управлял продуктовой командой разработки
- Координировал сложное кросс-функциональное взаимодействие Минцифры России, РТ Лабс, Роскомнадзора (ГРЧЦ), операторов связи и ФОИВов
- Обеспечил запуск сервисов в срок и интеграцию с инфраструктурой операторов
- Отвечал за защиту бюджета и приёмку работ
- Организовал линию поддержки граждан по обращениям



РЕЗУЛЬТАТЫ

220 млн
посещений раздела

180 млн
номеров загружено

1,5 млн
договоров приостановлено

600 тыс.
договоров расторгнуто

7 сервисов запущено на Госуслугах

ПРОЕКТ 03 · МИНЦИФРЫ РОССИИ

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Заключение договоров на связь иностранцами

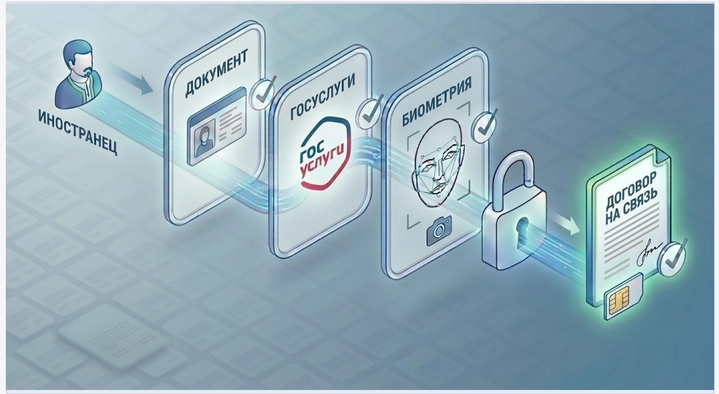
ЗАДАЧА

Иностранцы приобретали сим-карты в России без полноценной идентификации личности, чем активно пользовались мошенники. Принятие 303-ФЗ регламентировало процесс заключения договоров.

Из-за неготовности инфраструктуры операторов запущены сервисы биометрического подтверждения личности, доработаны механизмы регистрации на Госуслугах, проведена масштабная кампания по перезаключению договоров по новым правилам.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Разработал клиентский путь: от пересечения границы до заключения договора на связь
- Доработал процесс регистрации учётной записи на Госуслугах для иностранцев
- Управлял продуктовой командой разработки сервисов
- Обеспечил реализацию клиентского пути и запуск сервисов в срок, их интеграцию с инфраструктурой операторов и банков
- Координировал взаимодействие Минцифры России, РТ Лабс, Роскомнадзора (ГРЧЦ), операторов связи, банков, ФОИВов
- Участвовал в разработке изменений в ПП №710, №210, №1994, приказ Минцифры №1012, разработал методические рекомендации
- Организовал информационную кампанию (рассылки, лендинги, уведомления работодателей и ФОИВов)



РЕЗУЛЬТАТЫ

100%
абонентской базы иностранцев верифицировано

8,7 млн
подтверждений по биометрии

4,5 млн
регистраций на Госуслугах со сдачей биометрии

Согласована схема заключения договоров туристами. Благодарность Министра Минцифры России

ПРОЕКТ 04 · МИНЦИФРЫ РОССИИ

В ПРОЦЕССЕ · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Противодействие правонарушениям с использованием ИКТ

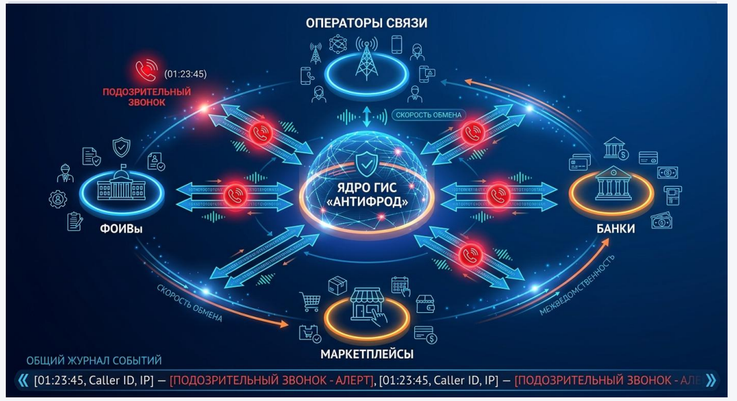
ЗАДАЧА

Телефонное мошенничество приобрело массовый характер, существующие меры носили точечный характер. Спроектирована и запущена ГИС «Антифрод», разработаны сценарии противодействия с участием операторов связи, банков, маркетплейсов и ФОИВов.

Реализован сервис самозапрета на заключение договоров связи, спроектированы сервисы «красная кнопка» (сообщить о мошенничестве) и «зелёная кнопка» (снятие ограничений при ложном срабатывании), раздел «Ограничения» на Госуслугах, сервис биометрического подтверждения личности при дистанционном заключении договора.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Участвовал в определении продуктовой концепции ГИС «Антифрод» и разработке сценариев противодействия правонарушениям
- Разработал клиентский путь и продуктовую концепцию сервисов самозапрета, биометрии, «красной/зелёной кнопки», отображения ограничений на Госуслугах
- Управлял продуктовой командой разработки
- Организовал запуск и поддержку сервиса самозапрета, включая интеграцию с АИС МФЦ



РЕЗУЛЬТАТЫ

2,4 млн
самозапретов установлено

190 тыс.
самозапретов снято через МФЦ

89
субъектов РФ — подписаны договоры на поддержку за 3 дня

Разработаны сценарии и запущены сервисы противодействия для ГИС «Антифрод»

ПРОЕКТ 05 · МИНЦИФРЫ РОССИИ

В ПРОЦЕССЕ · ЭКСПЕРТ

Отечественные сим-карты с доверенной криптографией

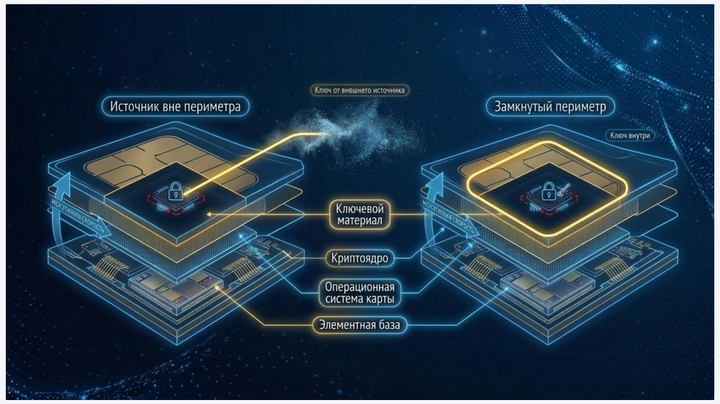
ЗАДАЧА

Российские операторы используют сим-карты на зарубежной элементной базе с иностранной криптографией, что создаёт технологическую зависимость и риски утечки ключей.

Разработаны технические требования к отечественным сим-картам, дорожная карта промышленного производства для массового рынка, схема полного производственного цикла и проект приказа о правилах применения.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Организовал рабочую группу с участием операторов, производителей чипов, сим-карт, оборудования и ПО
- Разработал и согласовал технические требования к отечественным сим-картам
- Разработал дорожную карту промышленного производства
- Подготовил проект приказа о правилах применения
- Описал схему полного производственного цикла — от генерации ключей до готового продукта



РЕЗУЛЬТАТЫ

Подготовлены технические требования, проектная документация, нормативные акты, дорожная карта

Корпоративный сектор

МТС, Dr.Web, Quickline: архитектура клиентских данных, подписочные сервисы информационной безопасности, продуктовые процессы, OSS/BSS.

ПРОЕКТ 06 · МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ (МТС ИТ)

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Единый идентификатор клиента экосистемы

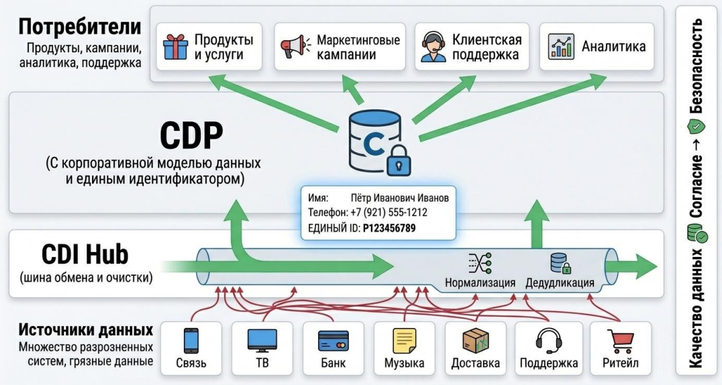
ЗАДАЧА

Клиентские данные были распределены по разным системам ИТ-ландшафта экосистемы МТС и слабо синхронизированы между собой.

Разработана концепция единого клиентского пространства (ЕКП) и корпоративная модель данных для сервиса хранения и управления пользовательскими данными (CDP) с единым идентификатором клиента и шиной обмена данными (CDI Hub).

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Организовал рабочую группу с представителями трайбов и владельцами продуктов
- Выработал концепцию единого клиентского идентификатора как сущности, объединяющей аналитический и операционный профиль ЕКП
- Разработал корпоративную модель данных (КМД) единого клиентского пространства
- Определил политику выбора целевых систем для поддержки элементов архитектуры
- Реализовал пилотный проект для уточнения нефункциональных требований к CDP и CDI Hub



РЕЗУЛЬТАТЫ

Разработана и валидирована архитектурным комитетом КМД и концепция единого клиентского пространства, включающая единый идентификатор клиента

НАПРАВЛЕНИЕ 07 · ООО «ДОКТОР ВЕБ»

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ

Антивирусные подписочные сервисы Dr.Web (AV-Desk)

ЗАДАЧА

Сервис антивирусной защиты по подписке Dr.Web AV-Desk (SECaaS, SaaS) с централизованным управлением лицензиями и агентами позволяет операторам связи, реселлерам и ИТ-компаниям предоставлять услуги ИБ клиентам.

Создана разветвлённая партнёрская сеть в России и за рубежом, продукты интегрированы в инфраструктуру поставщиков, выстроена система поддержки партнёров на всех этапах — от внедрения до эксплуатации.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Разработал и реализовал стратегию продвижения через партнёрский канал (агрегаторы, реселлеры, провайдеры)
- Развивал партнёрскую сеть в России и за рубежом
- Внедрил антивирусные сервисы в инфраструктуру поставщиков
- Обеспечивал поддержку ключевых партнёров
- Запустил новое коммерческое направление «антивирусные сервисы для бизнеса»



РЕЗУЛЬТАТЫ

>380%
рост направления

>60
новых партнёров

>36
федеральных маркетинговых акций

Разработана рыночная стратегия продвижения через партнёрскую сеть

ПРОДУКТ 08 · ООО «ДОКТОР ВЕБ»

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОДУКТОВ

Развитие антивирусных продуктов Dr.Web

ЗАДАЧА

Развитие продуктов Dr.Web потребовало выстраивания комплексной системы управления разработкой, релизами, эксплуатацией и расчета продуктовых метрик.

Выстроенные процессы обеспечили формирование продуктовых требований для новейших версий антивирусных продуктов (линейки 6.x-11.x), плановые выводы в релиз и оперативное исправление ошибок (багов), автоматического расчета продуктовых метрик, мониторинга серверных компонентов в партнерской сети, сбора обратной связи.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Выстроил систему управления разработкой, релизами и эксплуатацией ИТ-продуктов
- Внедрил систему управления проектами, расчёта продуктовых метрик и мониторинга серверных компонентов
- Сформировал продуктовые требования для версий 6.x–11.x и облачной платформы управления (SECaaS)
- Контролировал исполнение, выводил продукты в релиз, курировал устранение ошибок (багов)



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Разработаны и внедрены бизнес-процессы развития продуктов
- Выпущены линейки 6.x–11.x антивирусных продуктов
- Внедрены системы управления проектами, метрик и мониторинга

ПРОЕКТ 09 · ЗАО «КВИКЛАЙН» (QUICKLINE)

РЕАЛИЗОВАН · РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Внедрение OSS/BSS в операторе связи

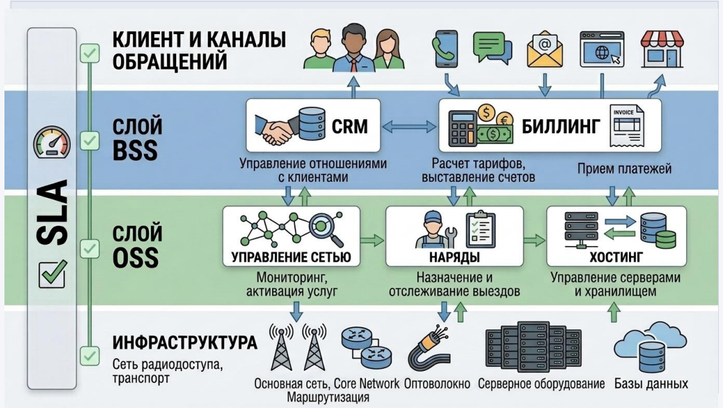
ЗАДАЧА

Рост абонентской базы потребовал формализации процессов работы с клиентами — от первого контакта и строительства оптической сети до техподдержки и допродаж — и внедрения системы поддержки операций.

Внедрена MS Dynamics CRM, проведена миграция биллинга на NetUP UTM 5+, внедрена система управления хостингом, разработаны стандарты качества обслуживания (SLA).

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Изменил бизнес-процессы продаж, обслуживания абонентов и проектного управления
- Внедрил OSS/BSS на базе MS Dynamics CRM и систему управления хостингом
- Провёл миграцию биллинга на NetUP UTM 5+



РЕЗУЛЬТАТЫ

- Внедрены модули продаж, управления проектами, обслуживания и поддержки на кастомизированной MS Dynamics CRM
- Внедрены стандарты SLA
- Снижен отток абонентской базы в 2 раза

ПРИЛОЖЕНИЕ · ПРОЕКТ 10

Исследования

МГИМО и МФТИ: принципы построения цифровых экосистем.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬ

Исследование принципов построения цифровых экосистем

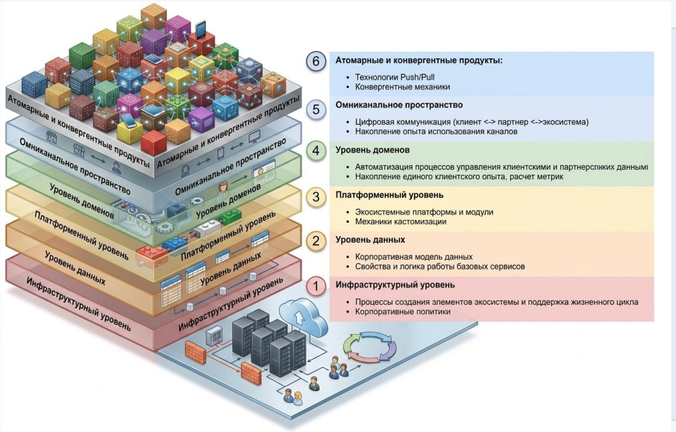
ЗАДАЧА

Исследована цифровая трансформация телеком- и банковских компаний — перспективы развития, целевые бизнес-модели, опыт лидеров рынка.

Рассмотрен экосистемный подход к трансформации: этапы, оценка «цифровой зрелости», ключевые элементы экосистемы и их свойства. Предложена унифицированная методика проектирования экосистемных элементов.

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

- Проанализировал особенности цифровой трансформации телеком и банков, их перспективы и бизнес-модели
- Провёл обзор цифровых экосистем на российском рынке
- Проанализировал экосистемный подход — этапы, оценку «цифровой зрелости», ключевые элементы и изменения корпоративной культуры
- Выявил риски трансформации и предложил способы их минимизации
- Предложил унифицированную методику проектирования экосистемных элементов на примере единого клиентского пространства



РЕЗУЛЬТАТ

Унифицированная методика проектирования экосистемных элементов на примере единого клиентского пространства



Пушкарь Александр

ОБРАЗОВАНИЕ

МБА «Цифровая экономика»
МГИМО МИД России & МФТИ

Кандидат физ.-мат. наук
Институт общей физики РАН

Магистр технической физики
НИТУ «МИСиС» · английский B2

Руководитель проектов, программ и продуктов с 24-летним опытом в ИТ, телекоммуникациях и государственной цифровизации

Имею подтвержденные успехи по запуску новых направлений и развитию продуктовых решений. Обладаю сильными навыками управления командами, бюджетами и рисками

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

01 **Управление проектами, программами**

Agile / Waterfall, PMO, методология и подходы, планирование, управление ресурсами, рисками и контроль

02 **Управление продуктами**

Продуктовая стратегия и roadmap, product vision, формирование требований (CJM, user stories/flow), управление бэклогом, релиз-менеджмент, продуктовые метрики

03 **Интеграции и данные**

Интеграционные ТЗ и user stories, КМД, витрины данных и аналитика, ИИ/AI для анализа данных

04 **Развитие бизнес-направления**

Стратегия развития направления, развитие партнерства с вендорами, агрегаторами, реселлерами, оценка технологических трендов для бизнес-стратегии

05 **Команды и процессы**

Управление кросс-функциональными командами (аналитика, архитектура, разработка, QA, DevOps), выстраивание процессов разработки, релизов, сервисного обслуживания, формирование команд, OKR/KPI

AP@PARNASSUS.RU · @RAIDEN_ONLINE