

- тракторного парка // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011 - №. 45 - С. 91-95
2. Корчуганова М.А., Сырбаков А.П. Моделирование оптимальных планов эксплуатации машинно-тракторного парка // Информационные технологии, системы и приборы в АПК: Материалы 4-я Международной научно-практической конференции «Агроинфо-2009». В 2 ч. - Новосибирск, Рос.акад.с-х.наук. Сиб.отд-ние, Сиб. физико-техн. ин-т аграр. проблем, 14-15 окт. 2009. - Новосибирск: Изд-во Сибирского отделения Российской академии сельскохозяйственных наук, 2009. - с. 357-360
  3. Korchuganova M. A. , Syrbakov A. P. The model of remote organization of planning efficient projects in crop production // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: материалы V Международной научно-практической конференции, Прага, 23 Апреля 2014. - Прага: World Press s.r.o, 2014 - С. 165-167
  4. Корчуганова М. А., Сырбаков А. П. Оптимизация проектирования и использования машино-тракторного парка / // Инновационные технологии и экономика в машиностроении : труды VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 21-22 мая 2009 г., г. Юрга / Томский политехнический университет (ТПУ), Юргинский технологический институт (ЮТИ).— Томск: Изд-во ТПУ, 2009. — С. 323-330

#### **СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ЮРГИ**

*Я.А. Калиниченко, ген. директор ООО «Крафт», В.Ю. Юрченко, студент группы 17В30  
Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского  
Томского политехнического университета  
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. +7 (38451) 4-99-09  
E-mail: boss@yugs.ru*

Развитие рынка недвижимости повлекло за собой увеличение количества риэлторских компаний, что привело к обострению конкурентной борьбы и повышению требований по уровню, скорости, удобству и качеству обслуживания клиентов. Взаимодействие с каждым конкретным клиентом состоит из двух этапов: во-первых, поиск актуального предложения рынка недвижимости, его рассмотрение и совместное обсуждение, и, во-вторых, оформление всех юридических документов в случае осуществления сделки. Эффективность работы всего предприятия зависит от качества выполнения первого этапа, успешное проведение которого требует многократной обработки всего массива актуальных предложений рынка, а при оценивании объектов недвижимости – ещё и анализа текущего состояния рынка, сложившейся сегментированности рынка и установившихся цен в каждом сегменте.

Увеличение скорости и качества выполнения всех перечисленных действий потребовало разработки и внедрения системы поддержки принятия решений (СППР), предоставляющей возможности анализа информации о текущем состоянии рынка недвижимости. Важным требованием к СППР является необходимость анализировать данные, представленные в виде данных, поступающих от пользователей системы на сайт ЮГС. Объектом исследования является Интернет-группа ЮГС как подразделение ООО «Крафт».

В качестве метода исследования для создания информационной системы поддержки взаимодействия был выбран метод экспертных оценок путем ранжирования, т.к. продавца или покупателя недвижимости можно рассматривать как своего рода эксперта в этой области.

Основные функции информационной системы поддержки взаимодействия покупателей и продавцов на рынке недвижимости:

- 1) учет информации о реализуемых объектах недвижимости;
- 2) подбор объектов недвижимости;
- 3) анализ рынка недвижимости.

В качестве входной информации для системы взаимодействия покупателей и продавцов на рынке недвижимости является:

- информация о различных видах недвижимости;
- информация об агентствах недвижимости;
- список характеристик недвижимости;
- список районов города.

По методу наименьших квадратов рассчитывается по данным статистики ожидаемая цена (рис.1).

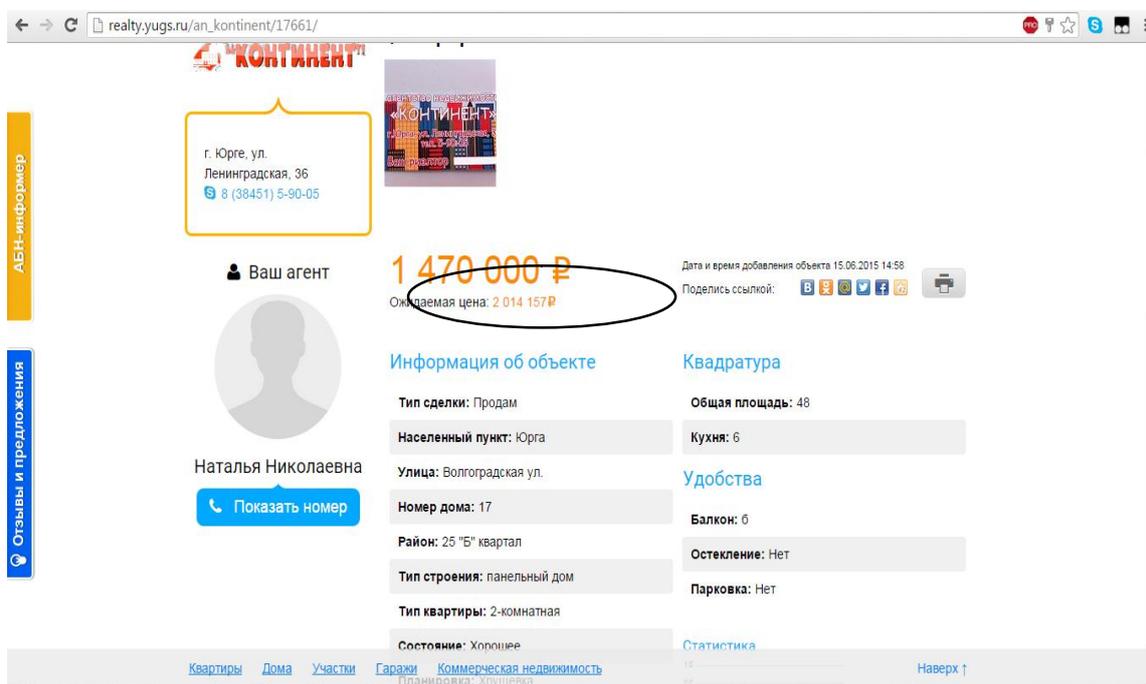


Рис. 1. Расчёт ожидаемой цены квартиры по методу наименьших квадратов

В качестве выходной информации выдается:

- отчет по прогнозной цене недвижимости для различных групп пользователей;
- характеристики выбранной недвижимости и оценка выгоды/потери приобретения.

Пользовательский интерфейс системы представляет собой стандартное окно любого браузера Интернета по адресу: <http://realty.yugs.ru> [1]. Для удобства пользователя все элементы сгруппированы в подсистемы: квартиры, дома, гаражи, участки, коммерческая недвижимость [2].

Пользователями системы являются сотрудники веб-студии ЮГС ООО «Крафт», ответственные за ведение сайта и пользователи – покупатели и продавцы недвижимости различного вида.

Пользователь вводит критерии – скажем: 1) в центре города; 2) 2-й этаж, либо: 1) 3-комнатная; 2) столько-то квадратов; 3) диапазон стоимостей.

Система выдает ему подходящие варианты и телефонами для связи и всей информацией для заключения сделки. (рис.2)

Разработанная информационная система поддержки взаимодействия является открытой, все алгоритмы, функции и параметры программы могут легко адаптироваться под возникающие потребности пользователей, что дает возможность для дальнейшего развития и усовершенствования под нужды пользователей.

Эффективность от реализации проекта выражается в получении оценки покупаемой/продаваемой недвижимости по выбранным нескольким критериям, что позволит принимать эффективные решения пользователям [3].

Получаемый эффект от внедрения автоматизированной системы:

- структурированное хранение и учет характеристик недвижимости различного вида;
- многокритериальный анализ рынка недвижимости;
- вывод «прогнозной» оценки стоимости недвижимости с помощью метода наименьших квадратов.

Результатом применения созданной системы стало повышение эффективности взаимодействия продавцов и покупателей на рынке недвижимости г. Юрги.

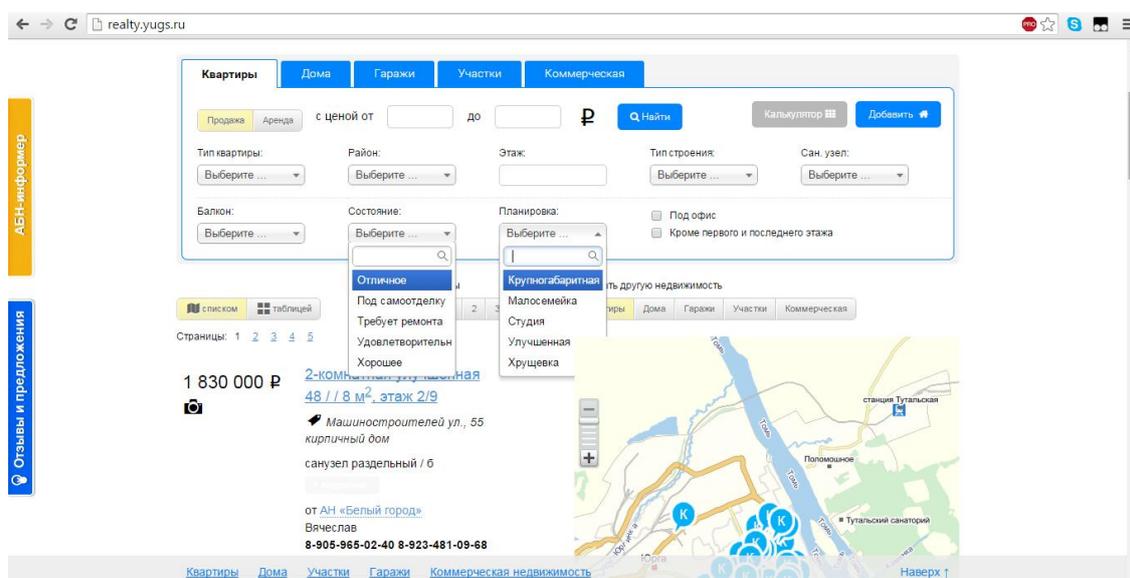


Рис. 2. Выбор подходящих альтернативных вариантов

#### Литература.

1. Недвижимость в Юрге // [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://realty.yugs.ru/>.
2. АБС-Информер // [Электронный ресурс], URL <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.yugs.abninform&hl=ru/>.
3. Разработка управляемого интерфейса. – / В.А. Ажеронок, А.В. Островерх, М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2010. – 731 с.: ил.

## УЯЗВИМОСТЬ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТФОРМ ANDROID, IOS

Ф.М. Абдулназаров

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского  
Томского политехнического университета  
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26  
E-mail: mirzosharifovich@mail.ru

В данной статье рассматривается современное вредоносное программное обеспечение для гаджетов на платформе android, ios.

Каждый человек при выборе оптимального телефона руководствуется несколькими критериями, к которым относится также безопасность самой операционной системы. Пользователей настолько волнует сохранность своих персональных данных, что при покупке того же ПК они сразу приобретают антивирусное программное обеспечение, потому как число вредоносных программ для смартфонов и планшетов возрастает с каждым годом.

Большинство вирусов выпускается для операционной системы android, но эксперты в последнее время замечают попытки создания вредоносного программного обеспечения и для гаджетов apple.

Основной причиной хакерских атак на ОС android является открытость исходного кода операционной системы и ее распространенность на многочисленных устройствах. По данным ФБР, 79% всех вирусов, обнаруженных в ходе исследования, приходилась именно на android. Для сравнения, вирусов, написанных под ios, всего 0,7% от общего числа. [1]

В основном мошеннические или вредоносные приложения осуществляют отправку платных сообщений, копируют базы контактов или сообщения для авторизации в интернет – банке.

Троян trojan-sms.androidos.fakeplayer.a проникает на носители, замаскировавшись под установочную программу видеоплеера. Вирус рассылает сообщения на платные номера. Существует также аналогичный вирус trojan-sms.androidos.fakeplayer.b, который распространяется через платное видео.

Наиболее опасными вирусами на ОС android являются [2]:

1. Golddream и popame. Эти вирусы крадут персональные данные владельца смартфона: телефонные номера контактов, даты, информацию из сообщений, а также осуществляют платную SMS-рассылку.