

3. Инфотехно [Электронный ресурс]: Сравнительная характеристика систем дистанционного обучения (СДО). – Режим доступа: <http://www.infotechno.ru>.

4. Бесплатные E-Learning инструменты [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.free-elearning.ru>.

5. Положение об организации дистанционного обучения в учреждении образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь» [Электронный ресурс]: утв. Советом Института от 12.01.2015 Протокол № 1.

УДК 004.457

Студ. М. А. Кравцов

Науч. рук. ассист. И. А. Миронов

(кафедра информатики и веб-дизайна, БГТУ)

СЕРИАЛИЗАЦИЯ КАТАЛОГА ТОВАРОВ В XML-ДОКУМЕНТ ДЛЯ ИМПОРТА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ТОРГОВУЮ ПЛОЩАДКУ

Электронные торговые площадки предназначены для организации коммерческой деятельности предприятий-участников. Для понимания тех возможностей, которые предоставляют компаниям технологии автоматизации межфирменного взаимодействия через Интернет (*Business-to-Business* или *B2B*), необходимо хотя бы кратко рассмотреть основные принципы построения таких систем и интеграции их с поставщиками и заказчиками. Основная задача систем *B2B* – повышение эффективности взаимодействия компаний на рынке.

Под термином *B2B* обычно понимается широкая сфера онлайн-услуг, в которых, так или иначе, участвуют не только, и не столько, частные лица, а предприятия и компании. То есть в секторе *B2B* обращаются товары и услуги, которые компании продают друг другу. Основной товарный и денежный оборот происходят в корпоративной среде и практически не выходят на потребительский рынок. Особая привлекательность этого сектора онлайн-коммерции заключается в том, он больше привязан к коммерческой необходимости, а не к потребительским пристрастиям и моде.

Магазины онлайн-розничной торговли используют рекламу и другие программы для привлечения клиентов. Корпоративные же клиенты вряд ли станут участниками межфирменной электронной торговой площадки лишь увидев рекламный баннер. Требуется налаживание постоянных контактов с потенциальными клиентами. Привлечение покупателей и продавцов является длительным и дорогостоящим процессом – необходимо создать и загрузить онлайн-каталог продавца, надо разобраться в бизнес-процессе, установить пра-

вила торговли, интегрировать систему узла с системами продавцов и покупателей.

Для обновления цен на сайтах и торговых площадках по событию (например, получены новые прайсы от поставщиков и изменились цены на товар) необходимо создать XML-документ специализированной структуры и отправить его на торговую площадку.

Для этого необходимо разобрать такое понятие как сериализация. Сериализация представляет собой процесс преобразования объекта в поток байтов для хранения объекта или передачи его в память, базу данных или файл. Ее основное назначение – сохранить состояние объекта для того, чтобы иметь возможность воссоздать его при необходимости.

Объект сериализуется в поток, который переносит не только данные, но сведения о типе объекта, такие как его версию, язык и региональные параметры, а также имя сборки. Из этого потока объект можно сохранить в базе данных, файле или памяти.

При XML-сериализации открытые поля и свойства объекта или параметры и возвращаемые значения методов сериализуются в XML-поток в соответствии с особым документом, составленным на языке XSD (язык определения схемы XML). Фрагмент сериализованного XML-документа представлен на рис. 1.

XML-сериализация приводит к образованию строго типизированных классов с открытыми свойствами и полями, которые преобразуются в формат XML. Пространство имен System.Xml.Serialization содержит классы, необходимые для сериализации и десериализации XML.

Для управления способом, с помощью которого XmlSerializer сериализует или десериализует экземпляр класса, можно применять атрибуты к классам и членам класса.

```
<?xml version="1.0"?>
<Phone xmlns:xsi="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-instance"
  <NamePhone>Nokia</NamePhone>
  <Display>4'</Display>
  <RAM>1</RAM>
  <ROM>8</ROM>
  <Price>400</Price> // $
  <Screen_size>4</Screen_size> // inch
  <Battery>2500</Battery> // mAh
</Phone>
```

Рисунок 1 –Фрагмент сериализованного XML–документа

Умелое использование комбинации различных моделей ведения продаж станет в ближайшем будущем важным фактором обеспечения конкурентного бизнеса. По мере развития технологий *B2B*, компании, считающие, что электронная коммерция - всего лишь процесс купли-продажи, рискуют остаться на обочине дороги и быть вытесненными из бизнеса более дальновидными и агрессивными конкурентами.