

Диаграммы кооперации и последовательности для системы учета продаж

1. Диаграмма кооперации для процесса оформления сделки

1.1. Объекты-участники

- Менеджер (актор)
- Интерфейс оформления сделки
- Контроллер сделок
- База данных товаров
- База данных покупателей
- Модуль печати

2. Диаграмма последовательности для процесса оформления возврата

2.1. Участники

- Клиент (актор)
- Кассир
- Система возвратов
- База данных сделок
- Финансовый модуль

3. Диаграмма кооперации для процесса формирования отчета

3.1. Участники

- Бухгалтер • Отчетный модуль
- Аналитический движок
- База данных сделок
- Система экспорта

3.2. Диаграмма кооперации

4. Ключевые взаимодействия

4.1. Паттерны взаимодействия

1. Проверка наличия товара:
2. Процесс синхронизации с ERP:

5. Выводы

1. Архитектурные решения:

- a. Четкое разделение ответственности между компонентами
- b. Минимизация прямого доступа к БД из интерфейса
- c. Централизованная обработка бизнес-логики в контроллерах

2. Оптимизации:

- a. Кэширование данных товаров при оформлении сделки
- b. Пакетная обработка при массовых операциях
- c. Асинхронная генерация сложных отчетов

3. Точки расширения:

- a. Добавление новых участников для интеграции с маркетплейсами
- b. Подключение дополнительных финансовых сервисов

Рекомендации:

- Для сложных бизнес-процессов добавить диаграммы состояний
- Реализовать механизм транзакций для критических операций
- Ввести систему логгирования ключевых взаимодействий