

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ОДЕСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**



**ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
77 НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ВИКЛАДАЧІВ АКАДЕМІЇ**

Одеса 2017

Правило № 9. Вірно написаний SEO-текст. Написання SEO-текстів – це один із найтриваліших та найбільш відповідальних етапів роботи у процесі внутрішньої оптимізації сайту. SEO-текст – спеціально створена для роботи з пошуковими системами стаття або абзац. Тому пошуковий текст має власні правила побудови, засвоївши які і найбільш вправно застосувавши їх, можна значно поліпшити показники просуває сторінки. Основні відмінності написання якісного SEO-тексту від простого набору слів полягають в його читабельності, цікавості та затребуваності серед відвідувачів. Так само якісний SEO-текст допомагає пошуковим роботам визначити суть матеріалу, тематику, ідею та основні ключові запити.

У наш час бурного розвитку ринкової економіки, коли конкуренція в усіх сферах бізнесу є достатньо відчутною, електронна комерція або комерція в мережі Інтернет стає дедалі більш актуальною. А найбільш ефективним, простим та дієвим інструментом цієї комерції є пошукова оптимізація. Якщо знати основні правила ведення пошукової оптимізації і максимально їх дотримуватися можна ефективно приваблювати користувачів пошукових систем.

Література

1. Вирин Ф., Інтернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Ф. Вирин, – М.: – 2012 – 128 с.
2. Сухов С, Інтернет-маркетинг на 100 %. – М.: – 2009, – 140 с.
3. SEO – Поисковая Оптимизация Продвижения Сайтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsemproblemam.net/seo/seo-poiskovaja-optimizatsija-dlja-prodvizhenija-saitov.html>.
4. SEO-тексты: как вписать ключевые поисковые запросы, чтобы выйти в ТОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moytop.com/prodvizhenie-sajtov/4-2/seo-teksty-kak-vpisat-klyuchevye-poiskovye-zaprosy-chtoby-vyjti-v-top>.
5. SEO basics: 22 essentials you need for optimizing your site [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://searchenginewatch.com/2016/01/21/seo-basics-22-essentials-you-need-for-optimizing-your-site/>.

СПРОЩЕНИЙ НАССР ДЛЯ ЗАКЛАДІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

**Мардар М.Р., д-р техн. наук, професор, Устенко І.А., канд. техн. наук, доцент
Одеська національна академія харчових технологій**

З 2016 року в Україні вступили в силу зміни до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Закон ввів систему контролю безпеки харчових продуктів на всіх етапах від виробництва до обігу харчових продуктів. Впровадження системи НАССР дозволить виявити загрозу на ранньому етапі і запобігти виробництво небезпечного продукту і, відповідно, потрапляння такого продукту до споживача. На законодавчому рівні це закріплено у формі вимоги обов'язкового впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на принципах НАССР. Можливість ввести спрощений НАССР передбачена і для наступних операторів ринку: закладів роздрібної торгівлі, пекарень, ресторанів, кафе [1].

В першу чергу впровадження стандартів ISO серії 22000 та системи НАССР проводили торгові мережі з іноземним капіталом, які працюють за принципом країн Європи. За кілька років підключилися і українські мережеві торгові центри [2, 3].

Мета досліджень – складання НАССР-плану для закладів роздрібної торгівлі.

На прикладі умовного закладу роздрібної торгівлі, на якому передбачено виробництво булочних виробів, нами запропонований можливий алгоритм визначення критичних точок контролю (КТК). Для цього в першу чергу робочою групою з складання НАССР-плану розроблена технологічна схема організації торгового і технологічного процесів, за якою далі

проводили ідентифікацію небезпечних факторів. У технологічній схемі описані всі дії і процедури, пов'язані з торговельними та технологічними процесами з виробництва булочних виробів, починаючи з прийому, придбання сировини, допоміжних матеріалів, випікання, викладення в торговельному залі, і закінчуючи реалізацією споживачу [4].

Ступінь враховуваності оцінювали відповідно до діаграми (рис. 1), що представляє собою графік залежності ймовірності реалізації небезпечного фактору від тяжкості наслідків його реалізації.

На якісній діаграмі проведена межа, побудована з критичних значень ризиків небезпечних факторів, які поділяють області допустимого ризику і область неприпустимого ризику. Залежно від того, в яку область потрапив потенційно небезпечний фактор, він визначався як враховуваний чи ні. При попаданні потенційно небезпечного фактора на межу, фактор вважався враховуваним. Застосування діаграми аналізу ризиків при управлінні якістю булочних виробів дозволяє виявити потенційно небезпечні ризики їх виробництва, які необхідно враховувати в подальшому при визначенні КТК.

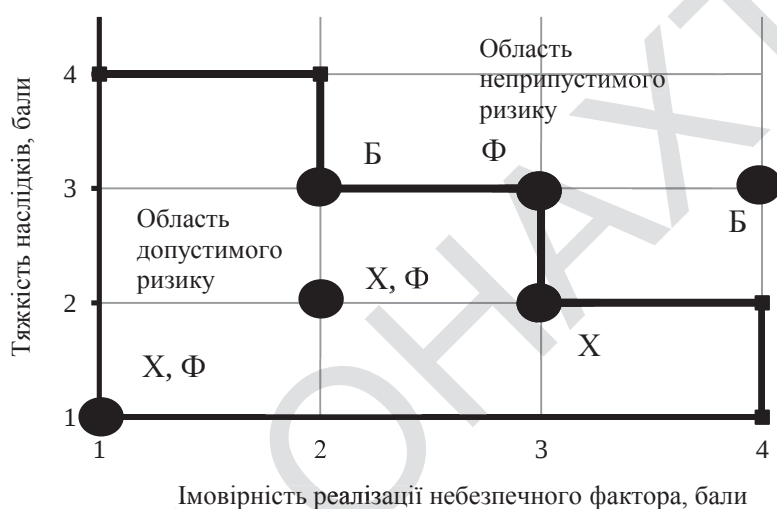


Рис. 1 - Діаграма аналізу ризиків при виробництві булочних виробів

Як бачимо з рис. 1 в області допустимого ризику опинилися потенційно небезпечні хімічний та фізичний фактори (Х, Ф) при зберіганні на полицях, а також хімічний та фізичний фактори (Х, Ф) при приготуванні тіста та викладенні в торговельному залі булочних виробів. В область неприпустимого ризику потрапив потенційно небезпечний біологічний фактор (Б) при приготуванні тіста, також на кордоні знаходяться потенційно небезпечні біологічний, фізичний і хімічний фактори (Б, Ф, Х) при викладенні в торговельному залі, приготуванні тіста та при прийманні сировини відповідно. Тому необхідно враховувати саме ці фактори при виробництві булочних виробів, а також більш ретельно їх контролювати.

Застосування діаграми аналізу ризиків при управлінні якістю булочних виробів дозволяє виявити потенційно небезпечні ризики їх виробництва, які необхідно враховувати в подальшому при визначенні КТК і складання НАССР-плану.

Література

1. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [Електронний ресурс]: офіц. сайт. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>. – Назва з екрана.
2. НАССР. Практические рекомендации/С. Мортимор, К.Уоллес. – Перев. с англ. 3-го перераб. изд. – Санкт-Петербург: ИД «Профессия», 2014. – 520 с.
3. Система НАССР. Довідник: /Львів: НТЦ «Леонорм-Стандарт», 2003. – 218 с.

4. Використання принципів НАССР для забезпечення якості та безпечності продуктів на підприємствах роздрівної торгівлі [Текст] / М.Р. Мардар, І.А. Устенко, О.А. Кручек, А. Макаръ // Наукові праці / ОНАХТ. – Одеса, 2015. – Вип. 48. – С. 171-182.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОДАЖАМИ

**Брайко М.Г., ст. преп., Голубьонкова Е.А., к.э.н., доц.
Одесская национальная академия пищевых технологий**

Согласно маркетинговой концепции управления прибыль не является целью организации; она есть вознаграждение за умение добиться удовлетворения нужд потребителей. Маркетинговый подход к управлению продажами также основывается на удовлетворении нужд покупателей.

Маркетинговая концепция управления продажами в значительной степени базируется на понятиях «маркетинговый канал» и «триада продажи». Сущность и теория управления маркетинговыми каналами распределения подробно раскрыты в работах Г.Л. Багиева, Д. Баркана, Б. Бермана, Г. Болта, Ю. Витта, Дж. Дента, П. Диксона, Ф. Котлера, Е. Дихтля, Э. Кофлан, Ж.-Ж. Ламбена, Дж. Лампкина, Р. Макколи, Ф. Моати, В. Наумова, В. Розенблюма, Х. Хершгена, Ч. Фатрелла, Л. Штерна, Дж. Эванса, О. Юлдашевой и др.

Американская ассоциация маркетинга определяет маркетинговый канал как «совокупность организаций, обеспечивающих передачу и перемещение товаров от места производства до места потребления», и в силу этого также объединяет все организации, являющиеся субъектами маркетингового процесса [1].

Понятие «триада продажи» включает в себя следующие элементы:

- сбыт, осуществляемый производителями или специально созданными ими структурами;
- дистрибуция как сфера всех без исключения промежуточных покупателей;
- собственно продажа – доведение товара и/или услуги до конечного покупателя [2, С. 20].

Деятельность фирмы-канала охватывает две последние стадии этой цепочки.

Одним из основных инструментов анализа может быть логическая модель «шесть вопросов» (Six Ws: who, what, when, where, why, in what way?), которая получила широкое распространение [3; 4]; ее применение выразилось отчасти в формировании маркетингового комплекса 4P (product – продукт; price – цена; place – распределение; promotion – продвижение).

Модель «шесть вопросов» в управлении продажами применительно к фирме-каналу:

- 1) Что продаем?
- 2) Кому продаем?
- 3) Где продаем?
- 4) Когда продаем?
- 5) Как продаем?
- 6) Кто продает?

В управлении продажами одним из первых модель «шесть вопросов» применил профессор Высшей школы менеджмента Д. Баркан, который предложил под структурным анализом концепции управления продажами «понимать систему, состоящую из шести взаимосвязанных вопросов, которые... позволяют сформировать ясное представление о механизме получения прибыли в процессе функционирования маркетинговых каналов, а в определенной степени – и о возможностях и ограничениях воздействий на этот механизм и пределах его эффективного функционирования» [5, С. 104; 6].

В Украине маркетинговый подход к управлению продажами нашел свое развитие в концепции «белых продаж», автором которой является Валентин Яроменко, директор

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Коренман Є.М., Дьяченко Ю.В.....	356
СУЧАСНІ НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Корсікова Н.М.....	358
ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНА ВЗАЄМОДІЯ СУМІЖНИХ РИНКІВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ Бондаренко С.А.....	360
ІНФОРМАЦІЙНА ЛОГІСТИКА – ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Дроздова В.А.....	362

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»

ОРГАНІЗАЦІЯ ОЦІНКИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ Ткачук Т.І., Галаєва С.....	363
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ Павленко Г.М., Бондар К.С.....	365
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ЗЕМЕЛЬНО-РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ Криницька О.О.....	365
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ Редько Р.М.....	367

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ, ПІДПРИЄМИЦТВО І ТОРГІВЛЯ»

ПОШУКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ Кордзая Н.Р.....	370
СПРОЩЕНИЙ НАССР ДЛЯ ЗАКЛАДІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ Мардар М.Р., Устенко І.А.....	371
МАРКЕТИНГОВИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕННЮ ПРОДАЖАМИ Брайко М.Г., Голубьонкова Е.А.....	373
ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕРНОВИХ БАТОНЧИКІВ, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬСЯ У РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ М. ОДЕСА Кордзая Н.Р., Ковалів І.О.....	375
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ «СТРАТЕГІЇ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ» У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ Голубьонкова О.О.....	376
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ Лозовська Г.М.....	378

СЕКЦІЯ «СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНІ НАУКИ, ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА ТА СПОРТ»

СВІТОГЛЯДНО-МЕТОДОЛОГІЧНА СПЕЦИФІКА ПОСТНЕКЛАСИЧНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ЗНАННЯ Лар'яновський І.С.....	380
УПОРЯДКУВАННЯ ПРАВОПИСУ ТА ГРАФІКИ У СВІТЛІ РОЗВИТКУ ЕТНІЧНОЇ КУЛЬТУРИ Віват Г.І., Машарова Я.В.....	381
ДЕРЖАВОТВОРЧА ЗНАЧИНА ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ Віват Г.І., Южакова О.І.....	382
ТРАДИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ЯК ІНОЗЕМНОЇ У ВИЩІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ Лупол А.В.....	384
ТРАДИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ЯК ІНОЗЕМНОЇ У ВИЩІЙ МЕДИЧНІЙ ШКОЛІ Фоміна Л.В., Скорбач Т.В., Кулікова І.І.....	385
ПОЛОЖЕННЯ ДЕРЖАВИ ІЗРАЇЛЬ ЗА ЧАСІВ ЦАРЯ СОЛОМОНА Польова С.Є, Польовий С.С.....	387
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПСИХОФІЗИЧНОЇ ПІДГОТОВЛЕНOSTІ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ТУРИЗМ» Болтоматіс Д.В., Волкова Т.В.....	389
ВПЛИВ ФІТНЕС-ПРОГРАМ НА ФІЗИЧНУ ПІДГОТОВЛЕНІСТЬ ТА ФІЗИЧНЕ ЗДОРОВ'Я СТУДЕНТІВ Павлюк О.В., Гончарук В.В.....	390

Збірник тез доповідей 77 наукової конференції викладачів академії
18 – 21 квітня 2017 р.

Матеріали, занесені до збірника, друкуються за авторськими оригіналами.
За достовірність інформації відповідає автор публікації.

Рекомендовано до друку та розповсюдження в мережі Internet Вченою радою
Одеської національної академії харчових технологій,
протокол № 15 від 25.04.2017 р.

Під загальною редакцією Заслуженого діяча науки і техніки України,
Лауреата Державної премії України в галузі науки і техніки,
д-ра техн. наук, професора Б.В. Єгоров
Укладач Т.Л. Дьяченко

Редакційна колегія

Голова Єгоров Б.В., д.т.н., професор

Заступник голови Поварова Н.М., к.т.н., доцент

Члени колегії:

Бурдо О.Г., д.т.н., професор

Волков В.Е., д.т.н., професор

Гапонюк О.І., д.т.н., професор

Жигунов Д.О., д.т.н., доцент

Іоргачова К.Г., д.т.н., професор

Капрельянц Л.В., д.т.н., професор

Коваленко О.О., д.т.н., ст.н.с.

Косой Б.В., д.т.н., професор

Мардар М.Р., д.т.н., професор

Павлов О.І., д.е.н., професор

Станкевич Г.М., д.т.н., професор

Савенко І.І., д.е.н., професор

Ткаченко Н.А., д.т.н., професор

Ткаченко О.Б., д.т.н., професор

Хобін В.А., д.т.н., професор

Хмельнюк М.Г., д.т.н., професор

Черно Н.К., д.т.н., професор