

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Центральноукраїнський державний педагогічний університет  
імені Володимира Винниченка

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University

ISSN 2522-4743



***Матеріали VI Інтернет-конференції  
«ІНОЗЕМНА МОВА У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ  
СПЕЦІАЛІСТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЇ»***

***Sixth Internet Conference Proceedings  
"FOREIGN LANGUAGE IN PROFESSIONAL  
TRAINING OF SPECIALISTS: ISSUES AND  
STRATEGIES"***

***збірник тез доповідей  
[Електронний ресурс]  
ONLINE BOOK OF ABSTRACTS***

***21 лютого 2022  
February 21, 2022***

**Кропивницький – 2022  
Kropyvnytskyi – 2022**

ISSN 2522-4743

ББК 81.2(3)

i – 67

УДК 4И

**Збірник тез доповідей [Електронний ресурс] VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Іноземна мова у професійній підготовці спеціалістів: проблеми та стратегії». – Кропивницький: РВВ ЦДПУ ім. В. Винниченка, 2022. – 423 с.**

**Online Book of abstracts of the sixth International scientific and practical Internet conference “Foreing language in professional training of specialists: issues and strategies”. – Kropyvnytskyi: EPC of Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University, 2022. – 423 p.**

*Друкується за рішенням вченої ради  
Центральноукраїнського державного  
педагогічного університету імені Володимира Винниченка  
(протокол № 11 від 09 березня 2022 року)*

**РЕДКОЛЕГІЯ:**

**Світлана Іванівна ШАНДРУК**, доктор наук, професор (Кропивницький, Україна);

**Ліна Леонідівна СМІРНОВА**, доктор філософії, доцент (Кропивницький, Україна);

**Prof. Dr. Eda USTUNEL** (Mugla, Turkey);

**PaedDr. Eva SMETANOVÁ** (Zilina, Slovakia);

**Dr. Magda AJTAY-HORVÁTH** (Nyíregyháza, Hungary).

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:**

**Світлана Іванівна ШАНДРУК**, доктор наук, професор (Кропивницький, Україна);

**Ліна Леонідівна СМІРНОВА**, доктор філософії, доцент (Кропивницький, Україна);

**Олена Іванівна МОСКАЛЕНКО**, доктор педагогічних наук, професор (Київ, Україна);

**Еда УСТЮНЕЛЬ**, доктор наук, професор (Mugla, Turkey);

**Олена ГУНДАРЕНКО**, доктор філософії (Zilina, Slovakia);

**Єва СМЕТАНОВА**, доктор філософії, професор (Zilina, Slovakia);

**Жаміля Махсудовна БАКІРОВА**, магістр пед.н., ст. викл. (Аркалик, Казахстан);

**Єва ЛЕЛАКОВА**, доктор філософії (Zilina, Slovakia);

**Магда АДЖТАЙ-ХОРВАТ**, доктор наук, професор (Nyíregyháza, Hungary).

**Оргкомітет не несе відповідальності за зміст науковий праць та  
достовірність наведених фактологічних  
та статистичних даних.**

## ***ЗМІСТ***

---

### **SECTION 1. CRITICAL ISSUES OF CONTEMPORARY PHILOLOGY. LITERATURE AND CULTURAL STUDIES**

---

Алла ПАЛАДЬЄВА, Анастасія ШИЛЮК. КОНТЕКСТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПАЛІТРИ ТАКТИК ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ОСОБИСТІСНИХ ХИТРОЦІВ У ДИСКУРСІ ПЕРЕМОВИН.....	13
Алла ПАЛАДЬЄВА, Дмитро ПАЛАМАРЧУК. КОМУНІКАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ТЕКСТІВ КОНТРАКТІВ.....	15
Тетяна МАРЧЕНКО. НАЗВИ ГОРОДИНИ У РОМАНІ НАТАЛКИ СНЯДАНКО «ГЕРБАРИЙ КОХАНЦІВ».....	18
Геннадий ПРОКОФЬЕВ. КОМУНІКАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ИРОНИИ.....	20
Оксана ЗОСІМОВА, Юлія ЛИСЯНСЬКА. ВІДТВОРЕННЯ ЕМОЦІЙНО ЗАБАРВЛЕНОЇ ЛЕКСИКИ В АНГЛОМОВНОМУ ПЕРЕКЛАДІ ПОВІСТІ МАРКА ВОВЧКА «ІНСТИТУТКА».....	22
Микола БОРОДАНЬ. СУБ'ЄКТИ «ТОЧКИ ЗОРУ» У ФРАНЦУЗЬКОМУ НАРАТИВНОМУ ТЕКСТІ.....	24
Микола БОРОДАНЬ. РЕТРОСПЕКТИВНА «ТОЧКА ЗОРУ» У ФРАНЦУЗЬКОМУ НАРАТИВНОМУ ТЕКСТІ.....	27
Вікторія ЩЕРБАКОВА. СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ КОМПОНЕНТА «НАЦІЯ» У ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ ФРАНЦІЇ.....	29
Вікторія ЩЕРБАКОВА. КОМПОНЕНТ «ЛЮДИНА, СІМ'Я, СУСПІЛЬСТВО» КОНЦЕПТУ «PATRIE» У ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ КАНАДИ.....	31
Eva LELÁKOVÁ. CAMBRIDGE CORPUS OF ACADEMIC ENGLISH AS A SOURCE OF LINGUISTIC STUDIES.....	33
Oksana LEVCHENKO. FEATURES OF DISTANCE LEARNING IN CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC.....	35
Оксана СТАРИК. ВИКОРИСТАННЯ ПРОЄКТНОГО НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ТА ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ З ОСОБЛИВИМИ ОСВІТНИМИ ПОТРЕБАМИ.....	37
Алла КАЧАН, Алла ПАЛАДЬЄВА. ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ МОВЛЕНСЬВИХ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК.....	38
Ірина БІЛЕЦЬКА. ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСОБИСТОГО ІМЕНІ В КОНТЕКСТІ ЛИСТУВАННЯ: НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.....	41
Olena HUNDARENKO, Daniel POLAČEK. LANGUAGE PECULIARITIES OF INSPIRATIONAL SPEECHES DURING COVID-19 PANDEMIC.....	43
Ботагоз ТУРГУМБЕКОВА. ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ЯЗЫКАМ.....	45
Тетяна КУЗЬМЕНКО. ВІКОВЕ РОЗМЕЖУВАННЯ СУЧАСНОГО НІМЕЦЬКОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО ЛЕКСИКОНУ.....	48
Юлія ЗАГРЕБНЮК. ВИКОРИСТАННЯ СЛЕНГУ СЕРЕД СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ У ВИЩИХ ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ.....	50

Анастасія ГАНЧУК. ОМОНІМІЧНИЙ ЗАЙМЕННИК «IL» У БЕЗОСОБОВИХ КОНСТРУКЦІЯХ СУЧАСНОЇ ФРАНЦУЗЬКОЇ МОВИ.....	52
Анастасія ГАНЧУК. ЯВИЩЕ СИНТАКСИЧНОЇ ОМОНІМІЇ В СУЧАСНІЙ ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ .....	54
Юлія ГРЕЧАНЮК. СЛОВОСКЛАДАННЯ ЯК СПОСІБ ФОРМУВАННЯ ФРАНЦУЗЬКИХ ІНДИВІДУАЛЬНО-АВТОРСЬКИХ НЕОЛОГІЗМІВ У РОМАНАХ САН- АНТОНІО.....	56
Юлія ГРЕЧАНЮК. ПОНЯТТЯ «НЕОЛОГІЗМ» І ЙОГО ТИПОЛОГІЯ .....	58
Тетяна МОРОЗ. АСИМЕТРІЯ ЯК ФІЛОСОФСЬКА ПРОБЛЕМА .....	61
Таміла ФІЛІППОВИЧ. ОСОБЛИВОСТІ ІСПАНОМОВНОГО ГАЗЕТНО- ПУБЛІЦИСТИЧНОГО ДИСКУРСУ.....	64
Ігор ГУРСЬКИЙ. ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНУ «ТУРИСТИЧНИЙ ПУТІВНИК» У ПАРАДИГМІ СУЧАСНИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ ПОШУКІВ.....	66
Тетяна КІБАЛЬНИКОВА. ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНЕ ПОЛЕ «SCHOOL» У НАВЧАЛЬНИХ ТЕКСТАХ ПІДРУЧНИКІВ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ: ЛІНГВОКУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ .....	69
Гулжан АЙДАРОВА. АРХАІЗМИ В КАЗАХСКИХ ПОСЛОВИЦАХ И ПОГОВОРКАХ .....	71
Олена ПЕТРЕНКО. ЕЛЕМЕНТИ ЦИКЛІЧНОГО ЧАСУ У ФОЛЬКЛОРНО-МОВНІЙ КАРТИНІ NURSERY RHYMES.....	74
Крістіна САВИЦЬКА. КОГНІТИВНО-МАТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОМЕНУ КІЛЬКОСТІ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ .....	77
Юлія ТАРАНЕНКО. СИМВОЛІЗАЦІЯ АНГЛОМОВНИХ ФРАЗЕОЛОГІЗМІВ .....	79
Ольга КОЗІЙ. ЗАСОБИ ЕКСПРЕСИВНОГО СИНТАКСИСУ У МАЛІЙ ПРОЗІ У. ФОЛКНЕРА .....	82
Алла ПАЛАДЬЄВА, Валентина САВКА. ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА МОВЛЕННЄВОГО ЖАНРУ «ВЕБ-БРАУЗЕР».....	84
Алла ПАЛАДЬЄВА, Ірина НАЗАРЧУК. ПОНЯТТЯ «КАЛАМБУР»: ОГЛЯД РІЗНИХ ПІДХОДІВ .....	87
Алла ПАЛАДЬЄВА, Олександра ЗВІРЯКА. ПОНЯТТЯ «КОМУНІКАТИВНИЙ ЕТИКЕТ». НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВНОГО ЕТИКЕТУ.....	89
Ірина ПЯНКОВСЬКА. МЕДІАТЕКСТ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОЛІНГВІСТИЧНОГО АНАЛІЗУ (НА МАТЕРІАЛІ НІМЕЦЬКОЇ МОВИ).....	91
Марія ВОЙЧЕНКО. ПРЕЦЕДЕНТНІСТЬ АНТРОПОНІМІВ У СКЛАДІ АНГЛІЙСЬКИХ ІДІОМ.....	93
Алина СИРАЗИЕВА. ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ЛИТЕРАТУРА В НРАВСТВЕННОМ И ЭСТЕТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ ЧЕЛОВЕКА.....	95
Алина СИРАЗИЕВА. ПОСТИЖЕНИЕ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ЧЕРЕЗ ЧТЕНИЕ И АНАЛИЗ ТЕКСТА.....	98
Людмила ВЕРЕМЮК, Анастасія ТКАЧЕНКО. ЛЕКСИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НОВОЗЕЛАНДСЬКОГО ВАРІАНТУ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ НА ПРИКЛАДІ ІМЕННИКІВ.....	101
Людмила ВЕРЕМЮК, Юлія ТИМОЩУК. ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ АВСТРАЛІЙСЬКОГО ВАРІАНТУ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ .....	103
Vožena PETRÁŠOVÁ, Veronika KRIŽOVÁ. PHONETIC ICONICITY IN LITERATURE .....	105

перемовин: *“I don't think that someone should get into bargaining if they know that they do not have the money necessary to buy”*.

При використанні тактики критики іншого під «приціл» словесного «нападу» потрапляють особистісні характеристики, переконання та цінності опонента: *“Oh Amy, how could I expect you to pay me in weekly installments when you can't even keep your checkbook balanced week to week?”*.

Тактика переваги передбачає, що учасники ділових перемовин, які є протилежними сторонами, неспроможні належним чином усвідомити суть справи. Проілюструємо це на основі використання релевантного мовного матеріалу: *“Dave, you are really not thinking about this logically. If you were, my points would all become clear”*.

Тактика пошуку негативної інформації уособлює особисту критику, «замасковану» у вигляді запитання. Учасник перемовин висловлює необхідність задовольнити інформаційну потребу, але запитання поставлене таким чином, що він висловлює критику та змушує опонента виправдовуватися. Наприклад: *“Why is that none of my offers are quite good enough for you?”*.

Тактика псевдозгоди передбачає, що маніпулятор висловлює часткову згоду з думкою опонента стосовно кола питань, яке обговорюються. За тоном голосу та невербальною поведінкою очевидним є те, що учасник перемовин не розділяє точку зору опонента: *“Payments till the end of the year? Sure ... no problem ...”*.

Узявши все до уваги, зауважимо, що описані у нашому дослідженні тактики не лише сприяють реалізації стратегії особистісних хитрощів, але й віддзеркалюють контраверсійну сутність самого дискурсу перемовин, яка базується на тому, що задля досягнення ефективного результату маніпулятор формулює та застосовує власні стратегічні «правила гри» із метою здійснення прихованого психологічного впливу.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Comfort J. Effective negotiating. Oxford: Oxford University Press, 1998. 96 p.
2. Niemeier S, Campbell Ch. P., Dirven R. The cultural context in business communication. John Benjamins Publishing Company, 1998. 269 p.

## КОМУНІКАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ТЕКСТІВ КОНТРАКТІВ

**Алла ПАЛАДЬЄВА, Дмитро ПАЛАМАРЧУК (Умань, Україна)**

Специфіка текстів контрактів зумовлена тим, що вони є реалізаторами комунікативно-інтенціональних установок обидвох учасників ділової комунікації. Текстовий компонент цих фрагментів ділового дискурсу акцентує увагу на високому рівні підготовки комунікантів, які виступають в ролі представників певної організації та конкретизуються у формі поданих номінацій. З огляду на це, ділові партнери одночасно виконують такі функції – адресантів та адресатів. Означена функціональна палітра реалізується в аспекті симетричності / несиметричності тексту. Рівноправність сторін, наділених правами та обов'язками, є вираженням симетричності, натомість несиметричність знаходить відлуння у тому, що в текстах юридичних документів неможливо виокремити єдиного адресанта та адресата. Це зумовлено тим, що партнери майже рівноправно реалізують комунікативно-інтенціональні установки, що є свідченням почерговості у виконанні окреслених вище функцій.

У цілому, контракт є результатом попереднього діалогу сторін, що не позбавляє його прагматичної специфіки, та є водночас виробленою нормою поведінки. Зауважимо, що під терміном «прагматична установка учасника ділової комунікації» ми пропонуємо розуміти намір, який полягає у зобов'язанні партнера виконувати встановлені та описані зобов'язання із метою отримання заздалегідь запланованої вигоди та уникнення можливих протизаконних дій на основі вже обговореного способу та міри визначення відповідальності сторони, яка є порушником умов контракту.

Проведене нами дослідження базувалося на визначенні структури зміни ролей у текстах контрактів. На основі аналізу цільових установок протилежних сторін та їхньої юридичної інтеракції, відображеної у текстових компонентах 4 контрактів, серед яких: 3 – укладені у таких країнах: Великобританія, США, «Співдружності» та 1 – неавтентичний, ми виокремили превалюючі тенденції, які знаходять відлуння у юридичній лінгвістиці. Критерієм відбору 3 автентичних фрагментів дискурсу та 1 неавтентичного була необхідність здійснення порівняльного аналізу явища зобов'язання. Ми виявили, що в текстах досліджуваних контрактів спостерігається тенденція до переважання речень, крізь призму яких констатуються обов'язки продавця. У світлі сказаного, вважаємо за доцільне зауважити, що у неавтентичному документі обов'язкам означеної сторони відводиться 44,2% опису, контракті «Співдружності» – 45%, в американському – 52%, у британському – 48,6%. Крім того, підкреслимо те, що поширеною є тенденція до збільшення кількості речень, у яких знаходять відображення взаємні зобов'язання сторін. Для контрактів, укладених у США та Великобританії, характерним є істотне переважання речень, у яких репрезентовано обов'язки продавця, але частина мікроконтексту, у якій констатуються обов'язки покупця (27,5% – Великобританія, 26,4% – США) та спільні зобов'язання (23,9% – Великобританія, 21,6% – США), є майже однаковою у відсотковому відношенні. Для контракту, укладеного у країні, у якій англійська мова не є офіційною мовою спілкування, та у країні під умовною номінацією «Співдружність», співвідношення зобов'язань продавця («Співдружність» – 45%, неавтентичний – 44,2%), покупця («Співдружність» – 23,6%, неавтентичний – 23,3%) та спільних зобов'язань («Співдружність» – 31,4%, неавтентичний – 32,5%) є практично однаковою. У світлі сказаного, спостерігається реалізація стратегій вербального ухиляння та контролера з огляду на прагнення партнера, який є носієм англійської мови, нав'язати іншому, який не є її носієм, власне бачення прав та обов'язків, детально їх описати для того, щоб уникнути непорозуміння або унеможливити маніпулювання зі сторони «чужого» учасника ділових перемовин.

Переважна більшість автентичних практичних посібників із укладання ділової документації тяжіє до демократизації документа в аспектах лінгвістичного оформлення та реалізації стратегії співробітництва, яка знаходить відображення у рівноправному відлунні інтересів сторін. У вітчизняних лінгвістичних студіях побутує поділ контрактів на дві групи: «нерівноправні», «збалансовані», який корелює із категорією автентичності документу. На наш погляд, для автентичних контрактів істотну роль відіграє класична традиція текстового оформлення, але практика укладання цих документів в інших країнах базується на сповідуванні загальноприйнятих національних традицій та зумовлюється тенденцією до рівноправної інтеграції в економічній та соціальній сферах. Зауважимо, що тенденція до демократизації та рівноправності ділового

спілкування реалізується систематично та послідовно у контрактах країн Європейського Співтовариства, натомість у державах «Співдружності» її застосування корелює із «рівноправною» моделлю.

Пресупозицією контракту є ділове листування, що передуює укладанню контракту. Звернемося до аналізу лінгвістичної реалізації явища квантифікативності у досліджуваних нами текстах. Якщо кожен діловий лист є своєрідною «реплікою» одного з комунікантів, то в тексті контракту відображені «репліки» протилежних сторін, які окреслюються у вигляді окремих параграфів або абзаців. Візьмемо до уваги категорію адресованості текстового компоненту. Текст контракту адресований не тільки кожному з партнерів, але й будь-якій третій особі, яка виступає в ролі арбітра під час вирішення та врегулювання юридичних розбіжностей між діловими партнерами:

*“... 9. Seller bears all the expenses to get necessary permissions to export from the UK or other European countries the Goods mentioned in the Contract.*

*10. Any alterations and addenda to the present Contract shall be valid only if made in the written form duly signed by authorized officials of both the Parties.*

*After signing the present Contract all preliminary agreements in connection with it are considered null and void.*

*All taxes, dues and customs expenses, related to the conclusion and execution of the Contract, incurred on the territory of the Buyer shall be borne by the Buyer, and outside it – by the Seller ... ” [1].*

Крім того, у сучасному діловому спілкуванні, яке здійснюється англійською мовою між представниками різних культур та мовних спільнот, використовуються дві основні композиційні форми контрактів – контракти, що складаються зі списку статей, та контракти з уніфікованою та узгодженою частинами. Ці типи ділових документів використовуються у спілкуванні між представниками англомовних культур та між комунікантами, які є та не є носіями англійської мови. Очевидним є те, що загальноприйнята форма контракту, що укладається в англомовному середовищі, переважає в сучасній практиці міжнародного діловодства.

Як уже зазначалося, у країнах, у яких англійська не є державною мовою, використовується тип контракту з уніфікованою та узгодженою частинами, натомість в англомовних країнах – юридичний документ у вигляді списку статей. Це можна пояснити тим, що наявність об'ємної уніфікованої частини зводить до мінімуму можливість прояву мовної некомпетентності комуніканта. Крім того, національно-культурний фактор у досліджуваних текстах реалізується крізь призму використання дієслів – *will* у модальному значенні, зокрема у текстах контрактів Великої Британії та Британської Співдружності та *shall* у контрактах США. Відзначимо те, що неангломовні країни сповідують американську практику стосовно використання наведених дієслів, які репрезентують різні відтінки категорії зобов'язання.

Досліджувані нами контракти відрізняються відсотковим співвідношенням використаних у тексті перформативних дієслів. З огляду на це, вирізняючою рисою слугує ступінь урочистості та декларативності. Національно-культурна специфіка виявляється у різних превалюючих типах моделей тематичної прогресії (паралельна – Великобританія, лінійна – США, рівна питома вага паралельних та лінійних моделей для «Співдружності» та недиференційоване використання усіх типів тематичної прогресії для неангломовних країн). Узявши

цей фактор до уваги, припустимо, що англомовний комунікант може сприйняти текстовий компонент контракту, у якому використовуються всі типи моделей тематичної прогресії, як важкий для сприйняття.

У текстах контрактів виявляються комунікативні збої через недостатній рівень володіння англійською мовою укладачами ділових документів. Це можуть бути: орфографічні, граматичні, лексичні помилки. У текстах ділових листів основною причиною збою є комбінація різних національно-культурних стандартів структурного та лінгвістичного оформлення фрагментів. До другорядних причин віднесемо поєднання ознак різних функціональних стилів в межах одного тексту:

*“The packing should protect the goods from any deterioration and corrosion into account several transshipments and extended storage” [2].*

*“All banking expenses incurred on the territory of the Seller shall be borne by the Seller” [5].*

*“In case the Goods is improperly addressed ...” [4].*

*“Marking should be made distinctly in unwashable paint ...” [3].*

Категорія контактності у тексті контрактів виражається крізь призму етикетних формул та стандартів, які є маркерами початку та завершення ділової комунікації. У преамбулі наводяться номінації комунікантів, які виконують функцію встановлення контактів. Завершальні обов'язкові етикетні формули: юридичні адреси сторін, банківські реквізити, підписи контрактерів репрезентують контакторозмикаючу роль.

Узявши усе до уваги, зауважимо те, що ступінь впливу національно-культурного фактора є вищим у текстах контрактів, ніж у компонентах ділових листів. Незважаючи на це, у текстових блоках контрактів реалізуються комунікативні стратегії. Під час ділового писемного спілкування між комунікантами, які є та не є носіями англійської мови, виявляється тенденція до реалізації стратегій вербального ухилення та контролера. Адаптація англомовних комунікантів знаходить відлуння у прийнятті пропозицій учасників, які не володіють англійською мовою на рівні носіїв, щодо деталізації зобов'язань усіх сторін для того, щоб уникнути різночитань та протизаконного виконання зобов'язань за контрактом з боку сторін, що фіксується у тексті контракту. Специфіка лінгвістичного оформлення контрактів полягає у тому, що вона є регламентованою та тяжіє до мінімальної варіації.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. BCK Medical Ltd. Great Britain, 1995. 40 p.
2. Fomatic, SL. Spain, 1994. 7 p.
3. Lamberti. Italy, 1995. 12 p.
4. Madhu Jayanti International. India, 1993. 26 p.
5. Widelinks Inc.. India, 1995.

## НАЗВИ ГОРОДИНИ У РОМАНІ НАТАЛКИ СНЯДАНКО «ГЕРБАРІЙ КОХАНЦІВ»

Тетяна МАРЧЕНКО (Суми, Україна)

Дослідження лексичної системи мови – явище постійне, безперервне, цікаве у своєму розвитку та змінах. Лексична система української мови – найбагатша