

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ: РЕЗУЛЬТАТИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЇ РОБОТИ ЗА МОТИВАЦІЙНИМ КРИТЕРІЄМ

**Г. М. Мороз**

*Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди,  
вул. Алчевських, 29, м. Харків, 61002, Україна  
frost1554@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9991-187X*

Актуальність зазначеної проблеми посилюється необхідністю підготовки фахівців фармацевтичної галузі, конкурентоспроможних на ринку праці. Їх основною ознакою є фундаментальний рівень фахової підготовки, сформовані предметні й загальні компетентності, здатність приймати рішення у складних ситуаціях. **Мета дослідження:** висвітлення сутності моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі у процесі професійної підготовки. **Завдання дослідження:** уточнення сутності поняття «конкурентоспроможність фахівця»; акцент на специфіці змісту дефініції «конкурентоспроможність фахівця фармацевтичної галузі»; надання короткої характеристики етапам упровадження моделі підвищення конкурентоспроможності фахівця фармацевтичної галузі (мотиваційно-цільовому, процесуальному, результативно-оцінному); висвітлення результатів експериментальної роботи за мотиваційним критерієм. **Методи дослідження:** теоретичні - аналіз наукових джерел для характеристики стану розробленості вказаної нами проблеми; моделювання – для характеристики компонентів моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі у процесі професійної підготовки та критеріїв її сформованості; емпіричні – анкетування, тестування, спостереження – для виявлення рівнів сформованості конкурентоспроможності здобувачів освіти; методи математичної статистики – для кількісного та якісного аналізу обробки емпіричних даних; педагогічний експеримент – для перевірки дієвості моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі. **Результати** проведеного дослідження дали змогу зробити наступні висновки: сутність поняття «конкурентоспроможність фахівця» розглядається нами як здатність до конкуренції, що обумовлює досягнення людиною найкращих результатів за рахунок задіяння її особистісних й професійних якостей у суперництві на ринку праці; специфіка змісту дефініції «конкурентоспроможність фахівця фармацевтичної галузі» визначається через особливості набуття знань й професійного досвіду у процесі фахової підготовки за обраною спеціальністю; підвищення конкурентоспроможності фахівця фармацевтичної галузі можливе за умов упровадження певної моделі, що складається з низки послідовних та взаємообумовлених етапів: мотиваційно-цільового, процесуального, результативно-оцінного; результати експериментальної роботи за мотиваційним критерієм вказують на ефективність упровадженої автором методики підвищення конкурентоспроможності студентів-фармацевтів.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, фармацевтична галузь, модель, компоненти, педагогічні умови, критерії, показники.

**Г. М. Мороз**

Харьковский национальный педагогический университет имени Г. С. Сковороды,  
Ул. Алчевских, 29, г. Харьков, Украина, 61022

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ФАРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО МОТИВАЦИОННОМУ КРИТЕРИЮ

Актуальность данной проблемы объясняется необходимостью подготовки специалистов фармации, конкурентоспособных на рынке труда. Их основной характеристикой является фундаментальный уровень профессиональной подготовки, сформированные предметные и общие компетентности, способность принимать решения в сложных ситуациях. Цель исследования: освещение содержания модели повышения конкурентоспособности будущих специалистов фармации в про-

цессе профессиональной подготовки. Задачи исследования: уточнение сущности понятия «конкурентоспособность специалиста»; акцент на специфике содержания дефиниции «конкурентоспособности специалиста фармации»; краткая характеристика этапов внедрения модели повышения конкурентоспособности специалиста фармации (мотивационно-целевого, процессуального, результативно-оценочного); освещение результатов экспериментальной работы по мотивационному критерию. Методы исследования: теоретические - анализ источников для характеристики состояния разработанности указанной нами проблемы; моделирования - для характеристики компонентов модели повышения конкурентоспособности будущих специалистов фармации и критериев ее сформированности; эмпирические - анкетирование, тестирование, наблюдение - для выявления уровней сформированности конкурентоспособности студентов; методы математической статистики - для количественного и качественного анализа обработки эмпирических данных; педагогический эксперимент - для проверки действенности модели повышения конкурентоспособности будущих специалистов фармации. Результаты проведенного исследования позволили сделать следующие выводы: сущность понятия «конкурентоспособность специалиста» рассматривается нами как способность к конкуренции, которая обуславливает достижение человеком лучших результатов за счет задействования его личностных и профессиональных качеств в соперничестве на рынке труда»; специфика содержания дефиниции «конкурентоспособность специалиста фармации» определяется через особенности приобретения знаний и профессионального опыта в процессе профессиональной подготовки по выбранной специальности; повышение конкурентоспособности специалиста фармации возможно при условии внедрения конкретной модели, которая состоит из ряда последовательных и взаимообусловленных этапов: мотивационно-целевого, процессуального, результативно-оценочного; результаты экспериментальной работы по мотивационному критерию указывают на эффективность внедренной автором методики повышения конкурентоспособности студентов-фармацевтов.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, фармация, модель, компоненты, педагогические условия, критерии, показатели.

#### G. M. Moroz

H.S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University  
st. Alchevskikh, 29, Kharkiv, 61002, Ukraine

#### THE COMPETITIVENESS OF FUTURE SPECIALISTS OF PHARMACY IN THE PROFESSIONAL TRAINING PROCESS: RESULTS OF EXPERIMENTAL WORK ON MOTIVATION CRITERION

The relevance of this problem is explained by the need of training of pharmacy specialists who are competitive in the labor market. Their main features are the fundamental level of professional training, formed subject and general competences, the ability to make decisions in difficult situations. The purpose of the research: to highlight the content of the model of increasing the competitiveness of future pharmacy specialists in the process of professional training. The task of the research: to clarify the essence of the concept of "competitiveness of a specialist"; to focus on the specifics of the content of the definition of "competitiveness of a pharmacy specialist"; a brief characterization of the stages of introducing a model of increasing the competitiveness of a pharmacy specialist (motivational-objective, procedural, result-evaluative); to cover the results of experimental work on the motivational criterion. Research methods: theoretical ones - an analysis of sources to characterize the state of development of the problem indicated by us; modeling - for the characterization of the components of the model of increasing the competitiveness of future specialists in pharmacy and the criteria for its formation; empirical ones - questioning, testing, supervision - to identify the levels of formation of students' competitiveness; methods of mathematical statistics - for quantitative and qualitative analysis of the processing of empirical data; pedagogical experiment method - to test the effectiveness of the model of increasing the competitiveness of future specialists in pharmacy. The results of the study are giving us a chance to draw the following conclusions: the essence of the concept of "competitiveness of a specialist" is considered by us as the ability to compete, which determines the achievement of the best results by a person through the use of his personal and professional qualities in competition in the labor market"; the specificity of the content of the definition "competitiveness of a pharmacy specialist" is determined through the specifics of acquiring knowledge and professional experience in the process of professional training in the chosen specialty; the increasing of the competitiveness of a pharmacy specialist is possible due to the introduction of a specific model, which consists of a number of sequential and interdependent stages: motivational-objective, procedural, result-evaluative; the results of experimental work on the motivational criterion indicate the effectiveness of the methods of increasing the competitiveness of pharmaceutical students introduced by the author.

**Key words:** competitiveness, pharmacy, model, components, pedagogical conditions, criteria, indicators.

**Вступ.** Одним з пріоритетних напрямків розвитку вищої освіти в Україні є підготовка фахівців фармацевтичної галузі. Основною ознакою конкурентоспроможних фармацевтів є достатній рівень фахової підготовки, фундаментальність якої обумовлює спектр сформованих у них компетентностей, як предметних, так і загальних. Цілком зрозуміло, що процес їх формування детермінований діяльністю викладача вищої школи та тією широкою палітрою функцій, які він має виконувати у процесі здійснення аудиторної та позааудиторної роботи [8].

Актуальність зазначеної проблеми посилюється необхідністю усунення суперечностей, що об'єктивно впливають на якість професійної підготовки майбутніх фахівців фармацевтичної галузі. Це суперечності між:

- потребою суспільства у конкурентоспроможних фахівцях фармацевтичної галузі та недостатнім рівнем сформованості в них якостей, які актуалізують їх конкурентоздатність;

- сучасними вимогами ринку праці, що ставляться до процесу професійної підготовки фахівців фармацевтичної галузі, та обмеженими можливостями їх задоволення у закладах вищої освіти;

- потребами особистості в професійному, інтелектуальному й культурному розвитку, що забезпечують її конкурентоздатність на ринку праці, та обмеженістю теорії й технології підготовки фахівців зазначеного профілю у закладах вищої освіти;

- необхідністю об'єктивного оцінювання рівня конкурентоспроможності фахівців фармацевтичної галузі й недостатнім станом розробленості інструментарію, що дозволяє комплексно вимірювати їхні досягнення.

Подолання цих суперечностей є можливим за умов упровадження в освітній процес навчальних установ різноманітних моделей підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців.

Аналіз публікацій сучасних дослідників [2, с. 35-44; 4, с. 310] дозволяє стверджувати, що конкурентоспроможність обумовлюється високим рівнем професійних знань, а також вільним володінням професійними вміннями, прийомами та техніками, використання яких забезпечує ефективність та якість виконання поставлених завдань.

Низкою науковців (О. Дідківська, О. Бачинська, Н. Верхоглядова, Р. Камишніков,

М. Мовчан, В. Німчук, В. Клічак, С. Батишев) професійна конкурентоздатність розглядається як фактор зайнятості, технічного оновлення виробництва та підвищення його ефективності.

У дослідженнях сучасних учених також зроблено акцент на: визначенні сутності поняття «конкурентоспроможність» (О. Філь, Є. Гісматулліна); доцільності формування професіоналізму майбутнього фахівця у процесі фахової підготовки під час навчання у закладі вищої освіти (Л. Ємельянова, А. Майковська, Н. Скрипник, В. Сотченко); окресленні напрямів професійної підготовки фахівців фармацевтичної галузі України (В. Сліпчук, А. Хатько, С. Огарь, І. Бобкова, Л. Варлахова, О. Ільєнко).

Широка палітра досліджень з зазначеної теми може бути доповнена працями, в яких було б висвітлено модель формування конкурентоспроможного фахівця-фармацевта у процесі професійної підготовки, визначено й дано характеристику її етапам.

**Мета дослідження** полягає у висвітленні сутності моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі у процесі професійної підготовки.

**Для реалізації поставленої мети було визначено спектр наступних завдань:**

- уточнити суть поняття «конкурентоспроможність фахівця»;

- вказати на специфіку змісту дефініції «конкурентоспроможність фахівця фармацевтичної галузі»;

- дати коротку характеристику етапам упровадження моделі підвищення конкурентоспроможності фахівця фармацевтичної галузі: мотиваційно-цільовому, процесуальному, результативно-оцінному.

- висвітлити результати експериментальної роботи за мотиваційним критерієм.

**Методи дослідження.** Для досягнення мети й вирішення завдань дослідження, використано наступні методи: *теоретичні* – аналіз наукових джерел для характеристики стану розробленості вказаної нами проблеми; *моделювання* – для характеристики компонентів моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі у процесі професійної підготовки та критеріїв її сформованості; *емпіричні* – анкетування, тестування, спостереження – для виявлення рівнів сформованості

конкурентоспроможності здобувачів освіти; *методи математичної статистики* – для кількісного та якісного аналізу обробки емпіричних даних; *педагогічний експеримент* – для перевірки дієвості моделі підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі.

**Результати та обговорення.** Для уточнення сутності поняття «конкурентоспроможність фахівця» ми скористалися визначеннями дефініції «конкуренція», наданими у класичних працях А. Сміта, М. Портера, Й. Шумпетера.

Так, шотландським економістом А. Смітом [5, с. 11] конкуренція визначається як особливість поведінки людини у процесі суперництва за реалізацію найбільш вигідних пропозицій стосовно актів купівлі й продажу товарів.

Американським економістом М. Портером [3, с. 53], який досліджував конкуренцію на рівні країн та регіонів у міжнародному вимірі, її сутність трактується через необхідність подолання загроз, що виникають з боку конкурентів, шляхом реалізації товарів-замінників та здатності покупців та постачальників торгуватися.

Згідно з поглядами Й. Шумпетера [6, с. 34] конкуренція є видом боротьби між новим та старим, отже, підприємці мають бути новаторами у своїй справі.

Інші дослідники [1, с. 9]) вказують на те, що конкурентоспроможність визначає переваги одного фахівця над іншим у процесі виконання ними однакових операцій, функцій, дій.

Узагальнюючи наведені визначення ми приходимо до наступного визначення конкурентоспроможності: конкурентоспроможність – це здатність до конкуренції, боротьба за досягнення найкращих результатів, а конкурентоспроможна людина – це особа, яка вміє витримати конкуренцію [7, с. 66]. Конкурентоспроможність молодого фахівця фармацевтичної галузі ми визначаємо як показник якості підготовки закладом вищої освіти своїх випускників.

Модель підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі, розроблена нами, включає послідовні етапи її формування: мотиваційно-цільовий, процесуальний, результативно-оцінний. Кожен з них складається із низки елементів.

*Мотиваційно-цільовий етап* передбачає постановку мети – підвищення конкуренто-

спроможності фахівців-фармацевтів на базі сформованих у студентів цінностей та мотивів. На цьому етапі студенти активно занурюються в освітнє середовище за допомогою зовнішніх та внутрішніх стимулів.

*Процесуальний етап* включає до свого складу педагогічні умови, що впливають на процес підвищення конкурентоспроможності фахівців-фармацевтів, та самі компоненти конкурентоспроможності, визначені нами на підґрунті аксіологічного, праксіологічного, діяльнісного, особистісного підходів.

До низки педагогічних умов нами віднесено наступні:

- максимальне занурення здобувачів освіти в освітнє середовище, що формує в них фундамент професійної компетентності (знання, вміння, навички, досвід, автономність, відповідальність, комунікацію, професійну придатність) на підґрунті використання викладачем сучасних педагогічних технологій та активних методів навчання;

- формування у студентів суб'єктної позиції на основі їх залучення у різноманітні види аудиторної та позааудиторної діяльності;

- забезпечення супроводу особистісного розвитку студентів на базі структурування освітніх програм підготовки фахівців відповідно до вимог сучасного ринку праці.

*Компонентами* конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі ми вважаємо наступні:

- *ціннісно-мотиваційний* (передбачає опору на сформовану в особистості ціннісну базу, а також її інтереси як підґрунтя мотивації; встановлює відповідність між суспільним та особистісним; задовольняє потребу людини в самовираженні, особистісному й професійному зростанні; обумовлює ціннісне ставлення до обраної професії та норм функціонування професійної спільноти; забезпечує готовність до виконання дій професійного характеру; має спрямування на формування в здобувачеві освіти предметних /фахових умінь);

- *когнітивний* (має професійно-спрямовану орієнтацію й націлений на задоволення потреби особистості оволодівати професійними знаннями; передбачає опору на певний стиль її мислення у процесі набуття й опанування теоретичними концептами та практичними вміннями; підсилює мотивацію здобувачів освіти у разі постановки чітких задач; забезпечує виконання особистістю вимог, що

ставляться до здійснення нею професійної діяльності);

– *особистісно-діяльнісний* (передбачає широку палітру дій на підґрунті сформованого об'єктивно-операційного та критичного типів мислення; включає до свого складу систему умінь, навичок, готовності й здатності до дії, на базі отриманих знань з фаху; задіює емоційний інтелект людини; націлений на удосконалення професійних якостей; містить наступні складові – адаптаційну, суто діяльнісну, професійну);

– *аксіологічно-праксіологічний* (визначає ціннісні орієнтації особистості, її потреби та інтереси; впливає на мотивацію особистості фахівця, її вчинки в процесі діяльності; спрямований на встановлення ефективності практичної діяльності майбутніх фармацевтів на базі сформованих у них загальних та фахових компетентностей);

– *оцінно-рефлексивний* (віддзеркалює здатність людини до самоконтролю й самоаналізу, переосмислення власних дій і вчинків).

*Результативно-оцінний етап* моделі підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі ставить своїм завданням конкретизацію рівнів, показників, критеріїв, що свідчать про підвищення конкурентоспроможності фахівців-фармацевтів.

З метою перевірки ефективності розробленої нами моделі підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі нами було проведено педагогічний експеримент, який тривав упродовж 2017-2021 рр.

У ньому взяли участь 746 здобувачів освіти Харківського національного фармацевтичного університету. З них до контрольної групи (КГ) увійшли 370 студентів, 376 студентів склали експериментальну групу (ЕГ). В експериментальній роботі були задіяні групи зі спеціальностей: «Клінічна фармація», «Економіка підприємства», «Маркетинг» та «Менеджмент організацій».

Під час проведення педагогічного експерименту процес навчання студентів, які увійшли до контрольної групи, відбувався без усіляких змін. В процес навчання студентів експериментальної групи було імплементовано авторську методику підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі.

*На констатувальному етапі* педагогічного експерименту нами були конкретизовані критерії й показники. До низки критеріїв увійшли: мотиваційний, змістовий, процесуальний, рефлексивний. Кожен з зазначених критеріїв має чітко визначені показники. Такими показниками для мотиваційного критерію стали: задоволеність діяльністю за професійним спрямуванням, наявність мотивів до успіху, наявність мотивів до уникнення невдач.

Також було визначено рівні підвищення конкурентоспроможності майбутнього фахівця фармацевтичної галузі: високий, середній, низький.

*Високий рівень.* Здобувачів вищої освіти характеризують: потреба в опануванні знань, необхідних для здійснення подальшої професійної діяльності; активність й ініціативність у процесі їх набуття; розвинена мотивація до підвищення власної конкурентоспроможності в обраній галузі; відповідальність за прийняті рішення.

*Середній рівень.* Характеристиками майбутніх фахівців цього рівня є: позитивне ставлення до необхідності підвищувати власну конкурентоспроможність; достатній рівень мотивації здійснювати певні дії в цьому напрямку; сформовані особистісні якості як база для здійснення дій.

*Низький рівень.* Студенти неусвідомлено ставляться до процесу підвищення рівня власної конкурентоспроможності; обсяг їх знань з фахових предметів є недостатнім; підвищення рівня власної конкурентоспроможності здійснюється, переважно, стихійно.

*На формувальному етапі* педагогічного експерименту нами були перевірені зазначені педагогічні умови на етапах: мотиваційно-цільовому, процесуальному, результативно-оцінному.

*На контрольному етапі* педагогічного експерименту за мотиваційним критерієм ми спостерігаємо дані, що свідчать про підвищення рівня конкурентоспроможності студентів ЕГ порівняно із студентами КГ.

На рисунках 1–8 наведено графічні ілюстрації змін у досягненнях студентів ЕГ та КГ за відповідними рівнями: низьким, середнім та високим за різними показниками мотиваційного критерію.

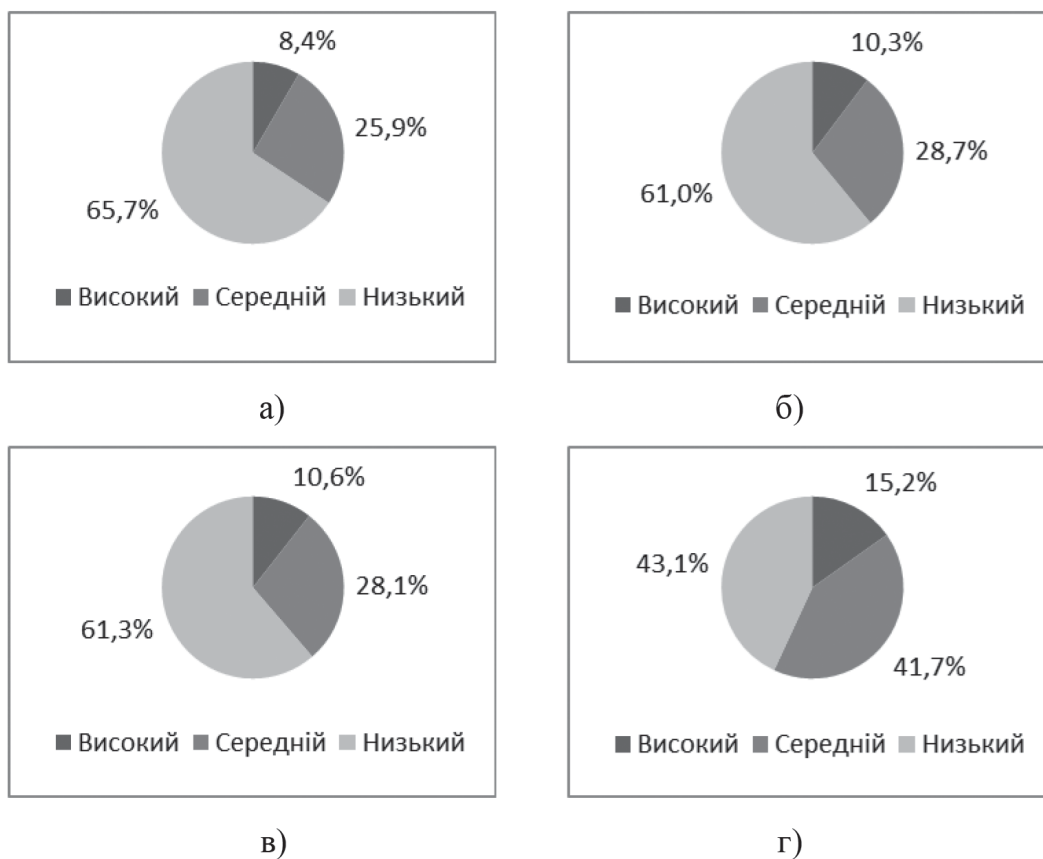


Рис. 1. Результати діагностики за показником «задоволеність діяльністю за професійним спрямуванням» за мотиваційним критерієм для КГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи та для ЕГ до (в) та після (г) проведення дослідно-експериментальної роботи.

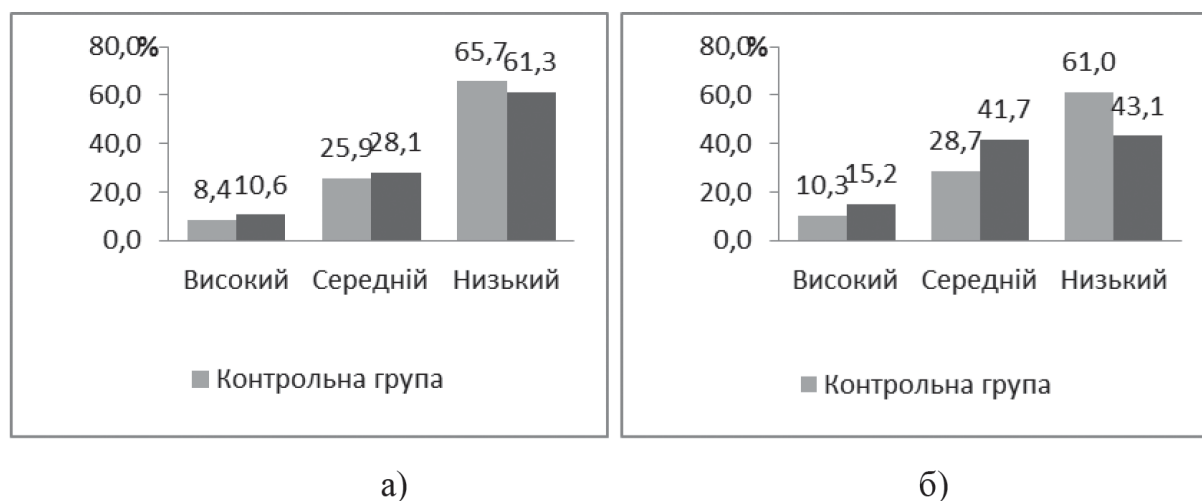


Рис. 2. Порівняння результатів діагностики за показником «задоволеність діяльністю за професійним спрямуванням» за мотиваційним критерієм для студентів КГ та ЕГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи.

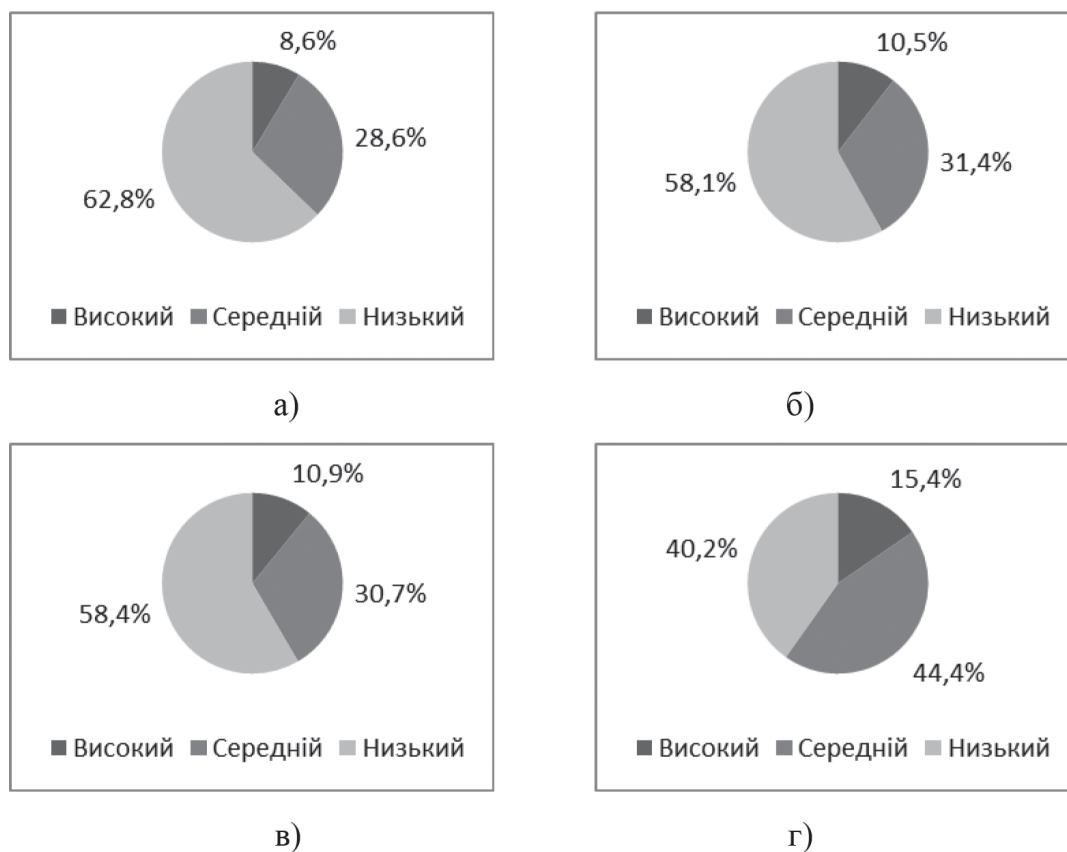


Рис. 3. Результати діагностики за показником «наявність мотивів до успіху» в конкурентоспроможного фармацевта за мотиваційним критерієм для КГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи та для ЕГ до (в) та після (г) проведення дослідно-експериментальної роботи.

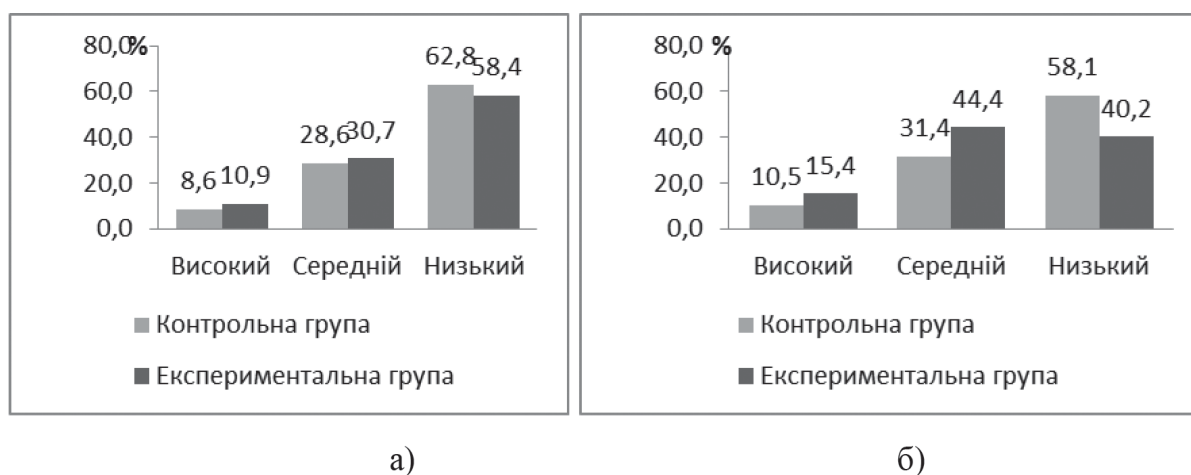


Рис. 4. Порівняння результатів діагностики за показником «наявність мотивів до успіху» в конкурентоспроможного фармацевта за мотиваційним критерієм для студентів КГ та ЕГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи.

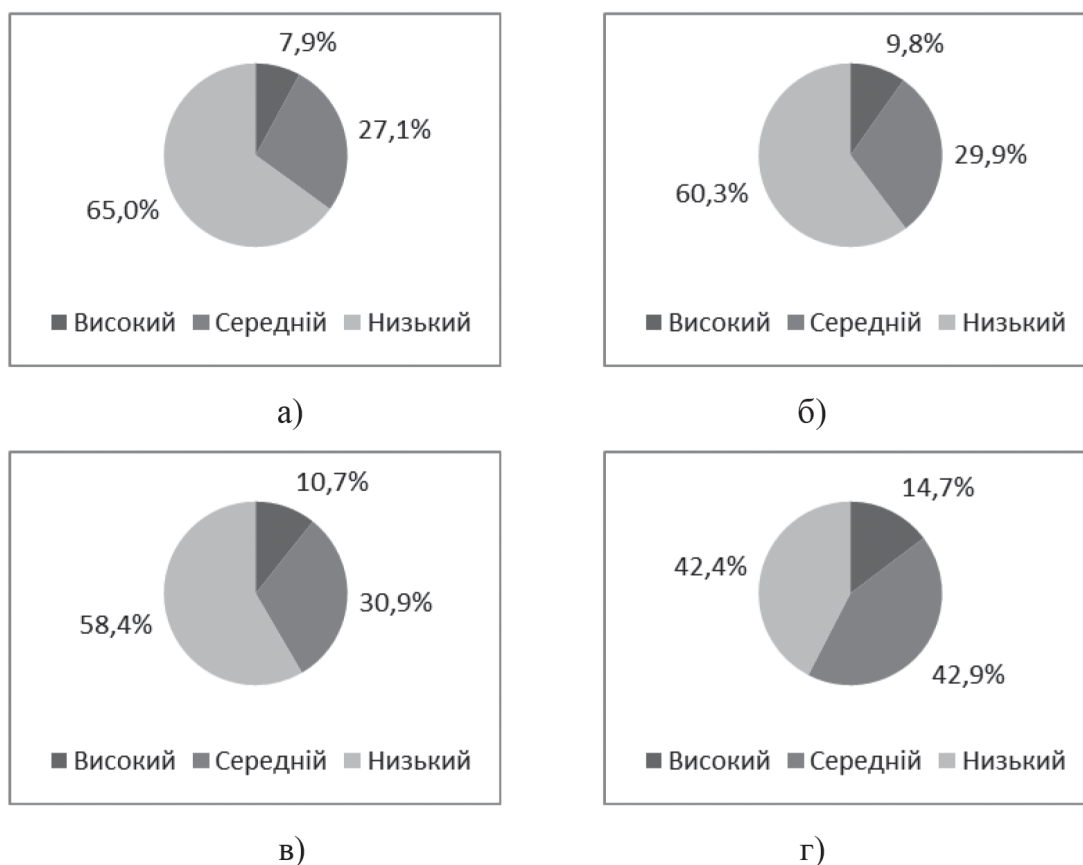


Рис. 5. Результати діагностики за показником «наявність мотивів до уникнення невдач» у конкурентоспроможного фармацевта за мотиваційним критерієм для КГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи та для ЕГ до (в) та після (г) проведення дослідно-експериментальної роботи.

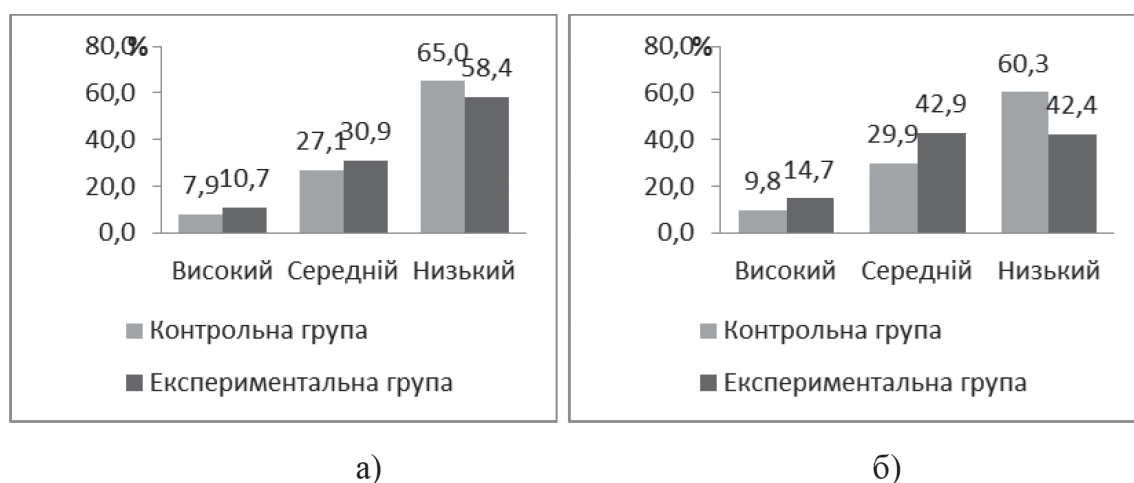


Рис. 6. Порівняння результатів діагностики за показником «наявність мотивів до уникнення невдач» у конкурентоспроможного фармацевта за мотиваційним критерієм для студентів КГ та ЕГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи.



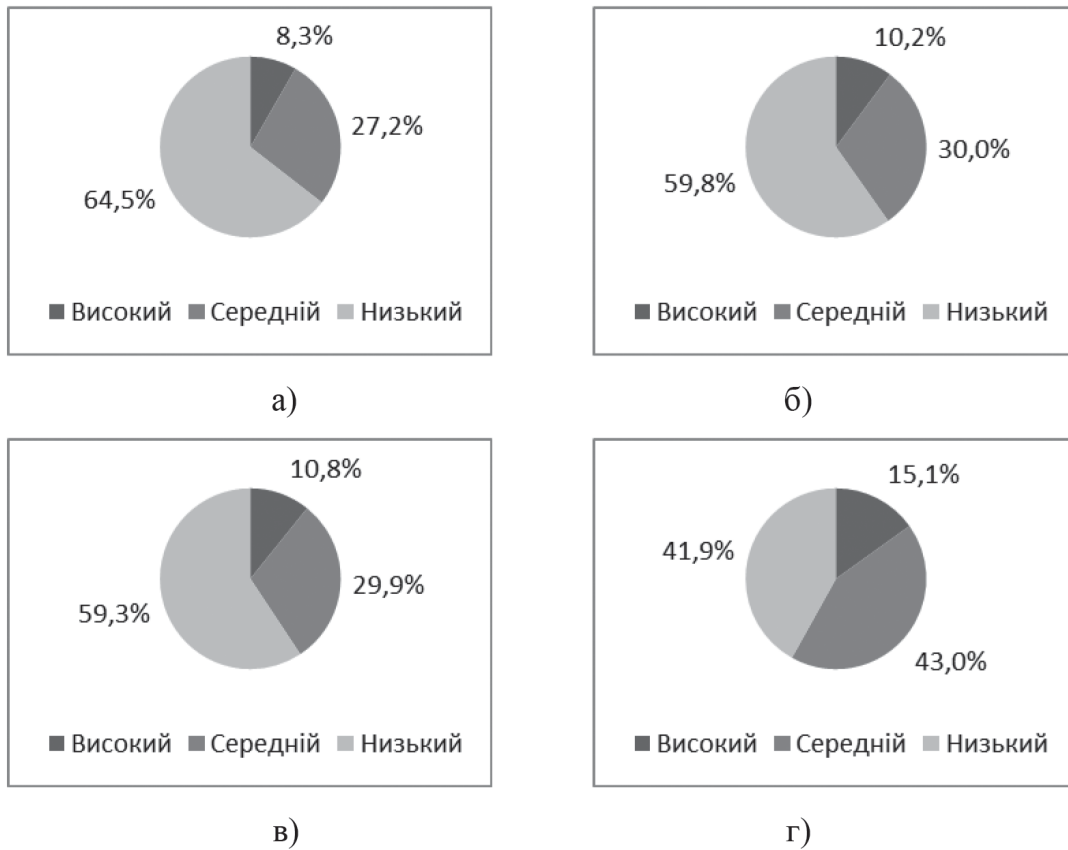


Рис. 7. Результати діагностики у цілому за мотиваційним критерієм для КГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи та для ЕГ до (в) та після (г) проведення дослідно-експериментальної роботи.

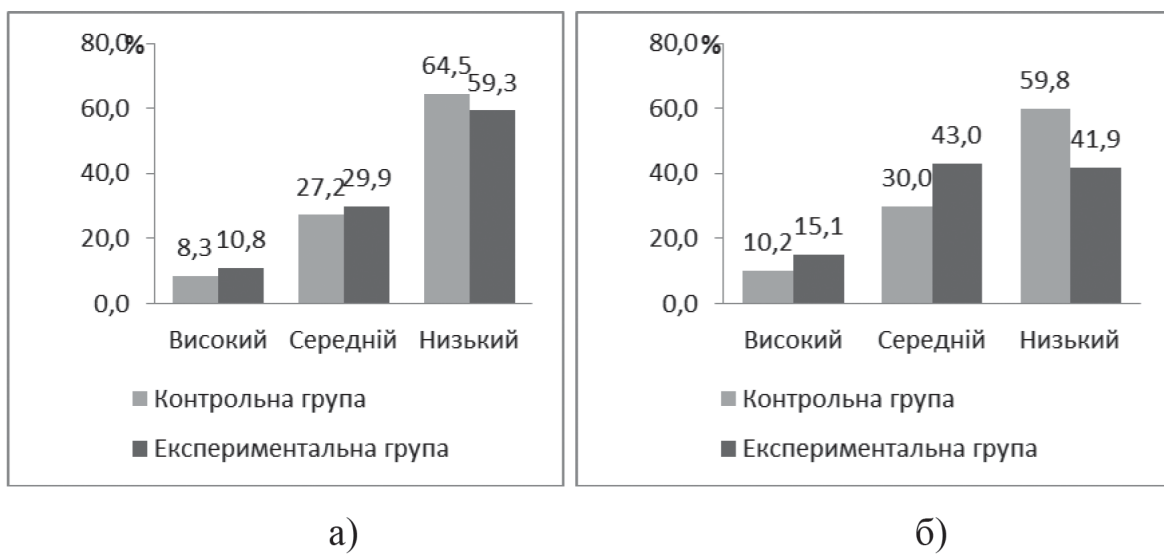


Рис. 8. Порівняння результатів діагностики у цілому за мотиваційним критерієм для студентів КГ та ЕГ до (а) та після (б) проведення дослідно-експериментальної роботи.

Отже, як бачимо з рисунків 1–8, результати діагностики за різними показниками мають певні відмінності, що пов'язано із упровадженням авторської методики навчання студентів-фармацевтів.

Все, зазначене, вище, дозволяє сформулювати наступні **ВИСНОВКИ**:

1. Сутність поняття «конкурентоспроможність фахівця» розглядається нами як здатність до конкуренції, що обумовлює досягнення людиною найкращих результатів за рахунок задіяння її особистісних й професійних якостей у суперництві на ринку праці.

2. Специфіка змісту дефініції «конкурентоспроможність фахівця фармацевтичної галузі» визначається через особливості набуття знань й професійного досвіду

у процесі фахової підготовки за обраною спеціальністю.

3. Підвищення конкурентоспроможності фахівця фармацевтичної галузі можливе за умов упровадження певної моделі, що складається з низки послідовних та взаємообумовлених етапів: мотиваційно-цільового, процесуального, результативно-оцінного.

4. Результати експериментальної роботи за мотиваційним критерієм вказують на ефективність упровадженої автором методики підвищення конкурентоспроможності студентів-фармацевтів.

**Перспективи подальших розвідок** убачаємо в розробці навчально-методичного забезпечення супроводу студентів-фармацевтів на шляху підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бикова В.О. Рефлексія. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*. Серія: Педагогіка і психологія. 2012. №1 (3). С. 9.
2. Зеер Э.Ф. Кризисы профессионального становления личности. *Психологический журнал*. Москва, 2004. Т. 18. №6. С. 35-44.
3. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. В.Д. Щетинина. Москва: Международные отношения, 1993. 896 с.
4. Романовська О.О. Конкурентоспроможність як інтегральна якість особистості фахівця. *Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки*: зб. наук. праць. Запоріжжя, 2008. Вип. 51. С. 308-312.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Ось-89, 1997. 255 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 244 с.
7. Moroz G.N. Formation of future specialists` competitiveness in the pharmaceutical field in professional training. *BarSU Herald. Series Education. Psychology. Philology (Literary Studies)/edited by Academician Associate professor Vasiliy Ivanovich Kachurka. Baranovichy: BarSU, 2019. Volume 7. Pp. 65-71.*
8. Zhukova O. Activity Of A Higher School Teacher On Forming Soft Skills For Students Of Humanitarian And Natural Specialties: Functions And Requirements. *Scientific Journal Of Polonia University*. 39 (2020) 2. Pp. 229–241. DOI <https://doi.org/10.23856/3931>.

## REFERENCES:

1. Bykova, V.O. (2013) Refleksia [Reflection]. *Visnyk Dnepropetrovskoho universitetu imeni Alfreda Nobelya*. Seria: Pedagogika i psykholohiia. N1 (3). P. 9. [in Ukrainian].
2. Zeer, E.F. (2004) Krizisy professionalnogo stanovleniya lichnosti [Crises of a professional formation of personality]. *Psikhologicheskii zhurnal* [in Russian].
3. Porter, M. (1993) Mezhdunarodnaya konkurentsiya: Konkurentnyye preimushchestva stran /M. Porter; per. s angl. V.D. Shchetinina. Moskva: Mezhdunarodnyye otnosheniya, 1993. 896 p. [in Russian].
4. Romanovska, O.O. (2008) Konkurentospromozhnist' iak integralna iakist' osobystosti fakhivtsia [Competitiveness as an Integral Quality of a specialist's personality]. *Zaporizhzhia* [in Ukrainian].
5. Smit, A. (1997) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. Moskva: Os'-89. 255 p. [in Russian].
6. Shumpeter, J. (1982) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. Moskva: Progress [in Russian].
7. Moroz, G.N. (2019) Formation of future specialists` competitiveness in the pharmaceutical field in professional training. *BarSU Herald. Series Education. Psychology. Philology (Literary Studies)/edited by Academician Associate professor Vasiliy Ivanovich Kachurka. Baranovichy: BarSU, Volume 7. P. 65-71.*
8. Zhukova, O. (2020) Activity Of A Higher School Teacher On Forming Soft Skills For Students Of Humanitarian And Natural Specialties: Functions And Requirements. *Scientific Journal Of Polonia University*. 39 (2). Pp. 229–241. <https://doi.org/10.23856/3931>.