



Вищий навчальний заклад
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»
Юридичний факультет
Кафедра публічного та приватного права

ЗАТВЕРДЖЕНО

Декан юридичного факультету



Наталія ВЕСЕЛОВСЬКА

РОБОЧА ПРОГРАМА

РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
(назва рівня вищої освіти)

галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право»
(шифр і назва галузі знань)

спеціальності D8 «Право»
(код і найменування спеціальності)

освітньо-професійної програми «Право»
(назва освітньо-професійної програми)

тип дисципліни обов'язкова дисципліна професійної підготовки

2025 рік

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми



Ірина КОЗАКОВА

РЕКОМЕНДОВАНО:

Кафедрою публічного та приватного права
протокол № 1
від «29» серпня 2025 року

Завідувач кафедри



Ірина КОЗАКОВА

Укладач: *Паризький Ігор Володимирович*, кандидат юридичних наук, доктор економічних наук,
проректор зі стратегічного розвитку.

1. Опис навчальної дисципліни

Мова навчання: українська

Статус дисципліни: обов'язкова

Передумови вивчення навчальної дисципліни: вивчення дисципліни *«Ринок юридичних послуг»* доцільне після оволодіння здобувачами вищої освіти базовими знаннями з теорії держави і права, логіки та критичного мислення, уміння висловлювати свою думку, будувати аргументацію та робити обґрунтовані висновки; основами конституційного, господарського та цивільного права в частині правового статусу суб'єктів господарювання, договірних зобов'язань та правового регулювання підприємницької діяльності; базовими засадами процесуального права; інформаційними технологіями: вміння працювати з текстами, електронними бібліотеками, навичками письмової роботи: складання планів, правових аналізів, написання рефератів та есе; а також основами загальної етики, професійної етики правника, правової культури та академічної доброчесності.

Предметом вивчення навчальної дисципліни *«Ринок юридичних послуг»* є система правових норм, економічних закономірностей та етичних стандартів, що регулюють суспільні відносини, які виникають у процесі організації, функціонування та розвитку ринку юридичної допомоги, правового супроводження бізнесу й захисту прав громадян, включаючи правовий статус суб'єктів надання юридичних послуг (адвокатських об'єднань, юридичних компаній, нотаріусів тощо), механізми їхньої взаємодії з клієнтами, маркетинг і менеджмент у юридичному бізнесі, а також правила професійної етики та стандарти якості надання правової допомоги.

Інформаційний обсяг навчальної дисципліни. На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин (5 кредитів ECTS).

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета викладання навчальної дисципліни *«Ринок юридичних послуг»* – сформувати у здобувачів сучасне розуміння смислу, цілей, завдань ефективної праці з надання юридичних послуг, фахові знання з: юридичної практичної діяльності, її видів, правової допомоги суб'єктам господарювання та населенню, роботи внутрішніх юристів, юридичного консалтингу та його організаційних форм, видів послуг на ринку, структури та тенденцій розвитку ринку юридичних послуг, організаційно-економічного механізму юридичного консалтингу, особливостей економіки та фінансів юридичної фірми, її економічного потенціалу, структури, персоналу, зовнішнього та внутрішнього середовища та життєвого циклу, економічних та організаційних засад професійної діяльності юристів як фізичних осіб-підприємців, адвокатів як самозайнятих осіб, конкурентоспроможності та клієнтоорієнтованості ринку юридичних послуг, змісту, стадій, моделей та методів юридичного консультативного процесу.

Основне завдання навчальної дисципліни *«Ринок юридичних послуг»* полягає у формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань щодо структури, тенденцій та правового регулювання ринку правової допомоги, а також набуття ними практичних навичок і компетентностей, необхідних для успішної побудови та менеджменту юридичного бізнесу, розробки ефективних маркетингових стратегій, управління відносинами з клієнтами (CRM), ціноутворення правових послуг, впровадження інноваційних технологій (LegalTech), а також безумовного дотримання правил професійної етики та стандартів якості юридичної практики в умовах динамічної конкуренції.

3. Компетентності та заплановані результати навчання

Дисципліна «Ринок юридичних послуг» забезпечує набуття здобувачами освіти таких компетентностей і програмних результатів:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК01	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
ЗК03	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК06	Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.
ЗК09	Здатність працювати в команді.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК09	Здатність використовувати бази даних органів юстиції та інформаційні технології необхідні під час здійснення юридичної діяльності.
СК10	Здатність використовувати різноманітні інформаційні джерела для повного та всебічного встановлення певних обставин.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 01	Визначати переконливість аргументів у процесі оцінки заздалегідь невідомих умов та обставин.
ПРН 03	Проводити збір і інтегрований аналіз матеріалів з різних джерел
ПРН 16	Використовувати комп'ютерні програмами, необхідні у правничій діяльності.
ПРН 17	Працювати в команді, забезпечуючи виконання завдань команди.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	сем.	пз	лаб.	с. р		л	сем.	пз	лаб.	с. р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика	12	2	4			6	16	1	1			14
Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг	14	2	4			8	14	1	1			12
Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг	14	2	4			8	14	1	1			12
Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг	14	2	4			8	14	1	1			12
Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг	14	2	4			8	15	1	2			12
Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг	14	2	4			8	15	1	2			12
Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність	16	4	4			8	15	1	2			12
Тема 8. Юридичний консультаційний процес	18	4	6			8	17	1	2			14
Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультаційної діяльності	16	4	4			8	15	1	2			12
Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг	18	4	6			8	15	1	2			12
Усього годин	150	28	44	0	0	78	150	10	16	0	0	124

5. Зміст програми навчальної дисципліни

Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика

Поняття та структура ринку юридичних послуг. Основні суб'єкти ринку. Функції та особливості функціонування. Сучасні тенденції розвитку.

Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг

Підходи до сегментування. Критерії поділу ринку. Основні сегменти юридичних послуг. Спеціалізація юридичних фірм.

Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг

Маркетингові дослідження у сфері права. Збір та аналіз інформації. Оцінка попиту і пропозиції. Прогнозування розвитку ринку.

Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг

Стратегічне та операційне планування. Бізнес-моделі юридичної діяльності. Організація роботи юридичної фірми. Управління ресурсами.

Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг

Особливості підприємницької діяльності юриста. Ціноутворення на юридичні послуги. Просування юридичних послуг. Формування бренду та репутації.

Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг

Поняття та класифікація клієнтів. Потреби клієнтів. Платоспроможність і поведінка клієнтів. Лояльність та утримання клієнтів. Географічні та часові аспекти надання послуг.

Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність

Поняття та зміст юридичного консалтингу. Консалтинг як підприємництво і сервіс. Види юридичних послуг. Клієнтоорієнтованість як фактор конкурентоспроможності.

Тема 8. Юридичний консультативний процес

Стадії консультативного процесу. Методи та техніки консультування. Загальні та спеціалізовані моделі юридичного консультування. Організація взаємодії з клієнтом.

Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультативної діяльності

Діяльність корпоративних юристів. Адвокатська консультативна діяльність. Комерціалізація адвокатських послуг. Фінансове забезпечення діяльності нотаріату.

Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг

Огляд ринків юридичних послуг зарубіжних країн. Порівняльний аналіз моделей. Вплив глобалізації на юридичний ринок. Перспективи розвитку ринку в Україні.

6. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика	2	1
2	Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг	2	1
3	Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг	2	1
4	Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг	2	1
5	Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг	2	1
6	Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг	2	1
7	Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність	4	1
8	Тема 8. Юридичний консультаційний процес	4	1
9	Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультаційної діяльності	4	1
10	Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг	4	1
Усього годин		28	10

7. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика	4	1
2	Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг	4	1
3	Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг	4	1
4	Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг	4	1
5	Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг	4	2
6	Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг	4	2
7	Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність	4	2
8	Тема 8. Юридичний консультаційний процес	6	2
9	Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультаційної діяльності	4	2
10	Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг	6	2
Усього годин		44	16

8. План семінарських занять

Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика

Мета: формування знань про сутність, структуру та функції ринку юридичних послуг, визначення правового статусу його основних суб'єктів, а також дослідження сучасних тенденцій та економічних закономірностей розвитку юридичного бізнесу.

Питання для обговорення:

1. Що становить поняття ринку юридичних послуг, які його специфічні ознаки та з яких структурних елементів він складається?
2. Хто є основними суб'єктами ринку юридичних послуг в Україні та як розмежовуються сфери їхньої професійної діяльності?
3. Які соціально-економічні та правові функції виконує ринок юридичних послуг у сучасній демократичній державі?
4. У чому виявляються особливості функціонування ринку правової допомоги порівняно з іншими секторами сфери послуг?
5. Які сучасні тенденції розвитку (цифровізація, LegalTech, глобалізація) є визначальними для українського та світового юридичного ринку?

Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг

Мета: засвоєння знань про теоретичні підходи, критерії сегментування ринку юридичних послуг, аналіз його ключових сегментів, дослідження ролі й переваг спеціалізації юридичних компаній.

Питання для обговорення:

1. Що становить концепція сегментування ринку юридичних послуг та які основні теоретичні підходи до її реалізації існують?
2. За якими критеріями (географічними, демографічними, поведінковими тощо) здійснюється поділ ринку юридичних послуг?
3. Які особливості мають основні сегменти ринку юридичних послуг та в чому специфіка роботи з ними?
4. Як саме класифікуються юридичні послуги за галузевим критерієм та видами правової допомоги на сучасному ринку?
5. У чому полягає практичне значення спеціалізації юридичних фірм та які переваги й ризики має стратегія нішевої практики?

Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг

Мета: освоєння знань про методологію проведення маркетингових досліджень у сфері права, джерела збору інформації, оцінку попиту й пропозиції на правову допомогу, а також інструменти прогнозування ринкової кон'юнктури.

Питання для обговорення:

1. Що становлять маркетингові дослідження у сфері права та які їхні основні цілі, завдання й етапи проведення?
2. Які існують методи збору та аналізу первинної та вторинної інформації про стан і структуру ринку юридичних послуг?
3. Як здійснюється комплексна оцінка попиту і пропозиції на конкретні види правової допомоги в сучасних умовах?
4. Які аналітичні інструменти використовуються для дослідження конкурентного середовища та діяльності інших юридичних компаній?
5. Які методи та математично-економічні моделі застосовуються для прогнозування подальшого розвитку ринку юридичних послуг?

Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг

Мета: оволодіння знаннями про засади стратегічного та операційного планування в юридичному бізнесі, класифікацію бізнес-моделей, особливості внутрішньої організації роботи фірми та механізми управління її ключовими ресурсами.

Питання для обговорення:

1. Чим відрізняється стратегічне планування від операційного в межах управління компанією на ринку юридичних послуг?
2. Які існують сучасні бізнес-моделі юридичної діяльності та як вибрати оптимальну модель для новоствореної фірми?
3. Як здійснюється ефективна організація внутрішньої структури, розподілу праці та взаємодії підрозділів у юридичній компанії?
4. Які особливості має управління людськими ресурсами (HR-менеджмент) та розробка систем мотивації для юристів і адвокатів?
5. Які механізми застосовуються для управління фінансовими, матеріальними та інформаційними ресурсами юридичної фірми?
6. Яку роль відіграє планування ризиків (кризовий менеджмент) у забезпеченні стабільності та фінансової стійкості юридичного бізнесу?

Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг

Мета: формування знань про підприємництво у сфері права, моделі ціноутворення, інструменти маркетингу та побудову репутації юридичної фірми.

Питання для обговорення:

1. Які особливості та правові обмеження має підприємницька діяльність юриста й адвоката на ринку?
2. Які існують моделі ціноутворення на юридичні послуги та як формується їх собівартість?
3. Які маркетингові стратегії та канали просування юридичних послуг є найбільш ефективними?
4. Як здійснюється процес формування особистого бренду юриста та репутації компанії?
5. Яку роль відіграє ділова репутація на ринку та як її захистити?

Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг

Мета: формування знань про класифікацію клієнтів, аналіз їхніх потреб і поведінки, методи підвищення лояльності та просторово-часові характеристики надання правових послуг.

Питання для обговорення:

1. Що становить поняття клієнта ринку юридичних послуг та за якими критеріями здійснюється їх класифікація?
2. Як саме формуються, виявляються та аналізуються правові потреби різних категорій клієнтів юридичних фірм?
3. Які чинники визначають ринкову поведінку та платоспроможність клієнтів в умовах економічних змін?
4. Які інструменти та стратегії використовуються для формування лояльності й утримання постійних клієнтів компанії?
5. Як географічні аспекти та локація офісу впливають на доступність і специфіку надання юридичних послуг?
6. У чому виявляються часові аспекти (строковість, оперативність, сезонність) під час надання правової допомоги клієнтам?

Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність

Мета: формування знань про сутність юридичного консалтингу, його сервісну й підприємницьку складові, класифікацію консалтингових послуг та роль клієнтоорієнтованості.

Питання для обговорення:

1. Що становить юридичне поняття, сутність та внутрішній зміст сучасного юридичного консалтингу?
2. Як саме співвідносяться між собою консалтинг як сфера підприємництва та консалтинг як професійний сервіс?

3. За якими критеріями класифікуються та на які види поділяються сучасні консалтингові юридичні послуги?

4. У чому виявляється специфіка абонентського юридичного обслуговування (*outsourcing*) порівняно з разовими консалтинговими послугами?

5. Чому клієнтоорієнтованість є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку юридичного консалтингу?

6. Які інструменти управління відносинами з клієнтами (CRM-системи) застосовуються в межах професійного юридичного консалтингу?

7. Які існують критерії та стандарти оцінки якості надання консалтингових послуг у сфері права?

Тема 8. Юридичний консультаційний процес

Мета: отримання знань про структуру, стадії юридичного консультування, освоєння методів і технік взаємодії з клієнтом, вивчення загальних і спеціалізованих моделей консультаційного процесу.

Питання для обговорення:

1. З яких основних послідовних стадій складається класичний юридичний консультаційний процес?

2. Які психологічні та комунікативні методи і техніки використовуються під час безпосереднього консультування клієнта?

3. Чим відрізняється загальна (клієнтоцентрована) модель юридичного консультування від спеціалізованих (авторитарних чи партнерських) моделей?

4. Як здійснюється ефективна організація взаємодії з клієнтом від моменту первинного звернення до завершення співпраці?

5. Які етичні стандарти та правила конфіденційності регулюють поведінку юриста в межах консультаційного процесу?

Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультаційної діяльності

Мета: вивчення окремих аспектів специфіки діяльності корпоративних юристів, засади адвокатського консультування, комерціалізацію послуг та фінансове забезпечення нотаріату.

Питання для обговорення:

1. Які особливості, функції та правовий статус має діяльність корпоративних юристів (*in-house counsel*) у структурі сучасного бізнесу?

2. У чому полягає специфіка адвокатської консультаційної діяльності та які правові гарантії захисту адвокатської таємниці встановлено?

3. Як саме процеси комерціалізації адвокатських послуг впливають на конкуренцію та ціноутворення на ринку правової допомоги?

4. Які існують джерела, механізми та правові особливості фінансового забезпечення діяльності державного та приватного нотаріату в Україні?

5. Як взаємодіють між собою корпоративні юристи, адвокати та нотаріуси під час комплексного правового супроводження великих інвестиційних проєктів?

Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг

Мета: формування знань про зарубіжні юридичні ринки, моделі їхнього регулювання, вплив глобалізації та перспективи розвитку бізнесу в Україні.

Питання для обговорення:

1. Які особливості мають ринки юридичних послуг країн англо-американської правової системи?

2. Як організовано функціонування та регулювання юридичного бізнесу в країнах ЄС?

3. Які ключові відмінності існують між континентальною й англо-американською моделями ринку?

4. Як саме процеси глобалізації впливають на діяльність міжнародних юридичних компаній?

5. Які правові виклики постають перед юристами при транскордонному наданні послуг?

6. Які головні перспективи та вектори розвитку має ринок юридичних послуг України?

9. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Не передбачено навчальним планом	-	-
Усього годин			

10. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Не передбачено навчальним планом	-	-
Усього годин			

11. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Ринок юридичних послуг: загальна характеристика	6	14
2	Тема 2. Сегментування ринку юридичних послуг	8	12
3	Тема 3. Методи дослідження ринку юридичних послуг	8	12
4	Тема 4. Планування діяльності у сфері юридичних послуг	8	12
5	Тема 5. Економічна діяльність і маркетинг юридичних послуг	8	12
6	Тема 6. Клієнти ринку юридичних послуг	8	12
7	Тема 7. Юридичний консалтинг як професійна діяльність	8	12
8	Тема 8. Юридичний консультаційний процес	8	14
9	Тема 9. Спеціалізовані види юридичної консультаційної діяльності	8	12
10	Тема 10. Міжнародний досвід ринку юридичних послуг	8	12
Усього годин		78	124

12. Завдання для самостійної роботи

Самостійна робота – форма організації освітнього процесу, за якої здобувач вищої освіти опановує навчальну дисципліну в час, вільний від навчальних занять, під методичним керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі. Метою самостійної роботи з дисципліни «Ринок юридичних послуг» є засвоєння у повному обсязі навчальної програми, розвиток компетентностей, формування здатності бути активним учасником освітнього процесу, уміння самостійно опановувати теоретичні й практичні знання, що спрямовані на поглиблене опрацювання сучасних підходів до бізнес-модельовання юридичної діяльності, маркетингових

стратегій просування правової допомоги, цінової політики фірм, управління взаємовідносинами з клієнтами та впровадження інноваційних інструментів LegalTech.

Самостійна робота здійснюється у формі: виконання домашніх завдань; підготовки аналітичних доповідей, рефератів, есе з визначених тем; роботи як з нормативно-правовими актами національного законодавства щодо регулювання підприємництва, адвокатури й нотаріату, так і з міжнародними стандартами надання консалтингових послуг; доопрацювання матеріалів лекцій шляхом пошуку додаткової спеціалізованої літератури та опрацювання нормативно-правових актів; роботи з інформаційними мережами, електронними реєстрами та CRM-системами; опрацювання додаткової фахової маркетингової та юридичної літератури; складання конспектів тем, що виносяться на самостійне вивчення, а також проведення кейс-аналізу ринкової поведінки провідних юридичних фірм.

Всі завдання самостійної роботи поділяються на обов'язкові та вибіркові. До обов'язкових належать завдання, які студенти мають виконувати обов'язково впродовж вивчення дисципліни. Вибіркові включають альтернативні завдання, серед яких здобувач на власний розсуд обирає конкретні завдання з тим, щоб набрати необхідну кількість балів.

Нижче подано варіанти завдань для самостійної роботи здобувачів денної форми навчання, що відповідають змісту окремих тем дисципліни та поглиблюють опрацювання навчального матеріалу. Необхідно виконати один з таких варіантів:

Варіант 1.

Сформулюйте аналітичний огляд структури та основних суб'єктів ринку юридичних послуг в Україні з урахуванням сучасних тенденцій його розвитку.

Варіант 2.

Складіть реферат про підходи та критерії сегментування ринку юридичних послуг, детально розкривши особливості роботи у сегментах B2B та B2C.

Варіант 3.

Розробіть аналітичний огляд методів маркетингових досліджень у сфері права, висвітливши інструменти оцінки попиту і пропозиції на правову допомогу.

Варіант 4.

Напишіть реферат про стратегічне та операційне планування діяльності юридичної фірми, проаналізувавши особливості побудови її бізнес-моделі.

Варіант 5.

Проаналізуйте у межах аналітичного огляду сучасні моделі та методи ціноутворення на юридичні послуги (погодинна оплата, фіксована ставка, гонорар успіху).

Варіант 6.

Охарактеризуйте у формі реферату інструменти просування юридичних послуг та правові обмеження щодо формування бренду й репутації фірми.

Варіант 7.

Підготуйте аналітичний огляд факторів ринкової поведінки та платоспроможності клієнтів, розкривши стратегії формування їхньої лояльності та утримання.

Варіант 8.

Виконайте реферат про юридичний консалтинг як професійний сервіс і вид підприємництва, висвітливши роль клієнтоорієнтованості для підвищення конкурентоспроможності.

Варіант 9.

Здійсніть аналітичний огляд стадій юридичного консультативного процесу, детально описавши загальні та спеціалізовані моделі взаємодії з клієнтом.

Варіант 10.

Висвітліть у рефераті зарубіжний досвід організації ринку юридичних послуг, провівши порівняльний аналіз англо-американської та континентальної моделей.

Варіанти контрольної роботи (для заочної форми здобуття освіти)

Нижче подано варіанти завдань для контрольної роботи, що відповідають змісту окремих тем дисципліни та поглиблюють опрацювання навчального матеріалу. Необхідно обрати варіант та виконати наведені завдання. Вимоги до контрольної роботи: 8–12 сторінок тексту (*шрифт Times New Roman, 14 pt, міжрядковий інтервал – 1*). Слід опрацювати щонайменше 10–12 джерел. Використання класичних праць щодо правового статусу адвокатури є обов'язковим. Дотримання принципів академічної доброчесності – засадничий принцип навчання. Здійснюйте коректне цитування використаних джерел. Заборонено плагіат: текст має бути оригінальним, з власним аналітичним та методологічним осмисленням. Максимальна кількість балів за виконану контрольну роботу – 50 балів.

Варіант 1.

1. Розкрийте поняття, внутрішню структуру та особливості функціонування сучасного ринку юридичних послуг.

2. Охарактеризуйте основні суб'єкти ринку правової допомоги в Україні та сфери їхньої професійної діяльності.

Варіант 2.

1. Проаналізуйте теоретичні підходи та критерії сегментування ринку юридичних послуг.

2. Розкрийте значення спеціалізації юридичних фірм, висвітливши переваги та ризики стратегії нішевої практики.

Варіант 3.

1. Розкрийте сутність, завдання та основні етапи проведення маркетингових досліджень у сфері права.

2. Охарактеризуйте методи збору та аналізу інформації, що застосовуються для оцінки попиту і пропозиції.

Варіант 4.

1. Проаналізуйте відмінності між стратегічним й операційним плануванням діяльності в юридичному бізнесі.

2. Розкрийте класифікацію сучасних бізнес-моделей юридичних фірм та принципи управління їхніми ресурсами.

Варіант 5.

1. Розкрийте особливості та нормативно-правові обмеження підприємницької діяльності юриста й адвоката.

2. Охарактеризуйте сучасні моделі ціноутворення на юридичні послуги (погодинна оплата, фіксована ставка, гонорар успіху).

Варіант 6.

1. Проаналізуйте правомірні маркетингові стратегії та канали просування юридичних послуг на ринку.

2. Розкрийте механізми формування особистого бренду юриста і захисту ділової репутації компанії.

Варіант 7.

1. Розкрийте поняття та класифікацію клієнтів ринку правових послуг, висвітливши методи аналізу їхніх потреб.

2. Охарактеризуйте чинники лояльності клієнтів та ефективні стратегії їх утримання юридичною фірмою.

Варіант 8.

1. Проаналізуйте юридичний консалтинг як професійний сервіс та фактор клієнтоорієнтованості в конкурентній боротьбі.

2. Розкрийте стадії класичного консультативного процесу та специфіку застосування CRM-систем у фірмі.

Варіант 9.

1. Розкрийте особливості організації діяльності та правовий статус корпоративних юристів.

2. Охарактеризуйте специфіку адвокатського консультування та правові засади фінансового забезпечення нотаріату.

Варіант 10.

1. Проаналізуйте вплив процесів глобалізації та впровадження технологій LegalTech на світовий юридичний ринок.
2. Розкрийте відмінності між англо-американською та континентальною моделями організації ринку юридичних послуг.

13. Неформальна освіта (онлайн-курси та платформи)

У межах самостійної роботи здобувачам рекомендується проходження онлайн-курсів на міжнародних освітніх платформах з метою розширення професійних компетентностей та академічної доброчесності.

Рекомендовані платформи:

- Coursera (Legal Design: Crafting User-Centric Legal Solutions: <https://www.coursera.org/learn/legal-design-crafting-user-centric-legal-solutions#modules>; AI for Lawyers and Other Advocates: <https://www.coursera.org/specializations/ai-for-lawyers-and-other-advocates>);
- Prometheus (Юридичні аспекти створення та ведення бізнесу в Україні: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/business-law-prometheus/>).

Опрацювання зазначених онлайн-курсів не є обов'язковим і здійснюється за власною ініціативою здобувача як форма неформальної освіти.

14. Питання для підготовки до підсумкового контролю (екзамен)

1. Що становить поняття, сутність та внутрішня структура сучасного ринку юридичних послуг?
2. Які специфічні економічні й правові ознаки відрізняють юридичний ринок від інших секторів сфери послуг?
3. Хто є основними суб'єктами ринку юридичних послуг в Україні та як розмежовуються сфери їх діяльності?
4. Які соціально-економічні та регулятивні функції виконує ринок юридичної допомоги в демократичній державі?
5. У чому виявляється сутність та практичне значення концепції сегментування ринку юридичних послуг?
6. За якими основними критеріями здійснюється поділ ринку правової допомоги на окремі сегменти?
7. Які особливості та правові специфіки має робота юридичних компаній у сегментах B2B та B2C?
8. Як саме класифікуються юридичні послуги за галузевим критерієм на сучасному ринку?
9. У чому полягають практичні переваги, ризики та значення стратегії нішевої спеціалізації юридичних фірм?
10. Що становлять маркетингові дослідження у сфері права, які їхні цілі та завдання?
11. Які методи збору інформації застосовуються для комплексного аналізу кон'юнктури юридичного ринку?
12. Як здійснюється оцінка попиту і пропозиції на конкретні види правової допомоги?
13. Які аналітичні інструменти та моделі застосовуються для прогнозування розвитку ринку юридичних послуг?
14. Чим відрізняється стратегічне планування від операційного в межах менеджменту юридичної компанії?
15. Які існують сучасні бізнес-моделі юридичної діяльності та які критерії їхнього вибору?

16. Як здійснюється ефективна організація внутрішньої структури й розподілу праці в юридичній фірмі?
17. Які особливості має управління людськими ресурсами (*HR-менеджмент*) та мотивація юристів у компанії?
18. Які механізми застосовуються для управління фінансовими та інформаційними ресурсами юридичного бізнесу?
19. Які нормативно-правові обмеження та особливості має підприємницька діяльність юриста й адвоката?
20. Які існують моделі ціноутворення на юридичні послуги та як формується їх собівартість?
21. За якими правилами застосовуються фіксована ставка, погодинна оплата та «гонорар успіху» (*success fee*)?
22. Які маркетингові стратегії та канали просування юридичних послуг є найбільш ефективними й правомірними?
23. Як здійснюється процес формування особистого бренду юриста та корпоративного бренду компанії?
24. Яку роль відіграє ділова репутація на ринку юридичних послуг та як її захистити?
25. Що становить поняття клієнта ринку юридичних послуг та за якими критеріями вони класифікуються?
26. Як саме формуються, аналізуються та задовольняються правові потреби різних категорій ринкових клієнтів?
27. Які чинники визначають ринкову поведінку та платоспроможність клієнтів в умовах економічних змін?
28. Які інструменти та клієнтські стратегії використовуються для формування лояльності й утримання замовників?
29. Як географічні й часові аспекти впливають на доступність та специфіку надання правової допомоги?
30. Що становить юридичне поняття, внутрішній зміст та сутність сучасного юридичного консалтингу?
31. У чому виявляється специфіка абонентського юридичного обслуговування (*outsourcing*) порівняно з разовими послугами?
32. Чому клієнтоорієнтованість є вирішальним фактором підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку консалтингу?
33. З яких обов'язкових послідовних стадій складається класичний юридичний консультаційний процес?
34. Чим відрізняється клієнтоцентризована модель юридичного консультування від авторитарної та партнерської моделей?
35. Які особливості, функції та правовий статус має діяльність корпоративних юристів?
36. У чому полягає специфіка адвокатської консультаційної діяльності та які особливості має комерціалізація адвокатських послуг?
37. Які існують джерела та правові особливості фінансового забезпечення діяльності державного й приватного нотаріату?
38. Як організовано функціонування, моделі регулювання та ведення юридичного бізнесу в країнах ЄС?
39. Як саме процеси глобалізації та технології LegalTech впливають на діяльність міжнародних юридичних компаній?
40. Які головні правові виклики, перспективи та вектори розвитку має ринок юридичних послуг України?

15. Методи навчання

Методи навчання на лекціях: словесні (лекція, пояснення теоретичних засад функціонування ринку юридичних послуг); пояснювально-демонстраційні (презентації, ілюстрації, демонстрація моделей організації юридичного бізнесу та ринкових процесів); метод проблемного викладання (аналіз тенденцій розвитку ринку, конкуренції та регулювання); методи візуалізації (схеми, графіки, аналітичні моделі ринку); використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Методи навчання на практичних заняттях: словесні (дискусія щодо функціонування ринку юридичних послуг, співбесіда з питань організації та надання правничих послуг); пояснювально-демонстраційні (аналіз практики діяльності юридичних фірм, адвокатських об'єднань, нотаріату, демонстрація моделей юридичного бізнесу); практичні (аналіз ситуацій на ринку юридичних послуг, визначення потреб клієнтів, розробка стратегій надання послуг, робота з договорами про надання правничої допомоги та внутрішніми стандартами); кейс-метод (аналіз взаємодії з клієнтами, ціноутворення, конкурентних стратегій, управління репутацією та ризиками); пошуковий і дослідницький методи (вивчення ринку юридичних послуг, аналіз нормативно-правового регулювання та практики, підготовка аналітичних висновків); інтерактивні методи (дебати щодо моделей розвитку ринку, рольові ігри «консультування клієнта», «переговори з клієнтом», «презентація юридичної послуги»); використання інформаційно-комунікаційних технологій.

16. Методи оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Ринок юридичних послуг» використовуються такі методи оцінювання:

для поточного контролю: у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, написання есе (рефератів), вирішення кросвордів, контрольна робота (для заочної форми здобуття освіти); самостійна робота, неформальна освіта (онлайн-курси та платформи) тощо.

для підсумкового контролю: проведення підсумкового контролю (усна та/або письмова відповідь, тестування тощо).

17. Засоби діагностики результатів навчання

Робоча програма передбачає застосування засобів діагностики результатів навчання за формами контролю знань:

- *поточний контроль* може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою.
- *підсумковий контроль* передбачає проведення екзамену.

Завершальним етапом досягнення запланованих програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Ринок юридичних послуг» є підсумковий контроль – екзамен.

18. Критерії та порядок оцінювання результатів навчання

Для оцінювання знань здобувачів вищої освіти застосовуються контрольні заходи у формі поточного та підсумкового контролю знань відповідно до Положення про оцінювання знань здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль

Види навчальної діяльності здобувачів вищої освіти обираються та оцінюються викладачем за рекомендованою шкалою в залежності від особливостей навчальної дисципліни. Оцінювання окремих видів навчальної діяльності здобувача вищої освіти для дисципліни «Ринок юридичних послуг» відбувається за такими рекомендованими балами:

Види навчальної діяльності здобувачів вищої освіти	Кількість балів (від – до)
Аудиторна робота	
Відповідь на практичному, семінарському, лабораторному занятті	1-5
Вирішення ситуаційних завдань, розв'язання задач тощо	1-5
Тестування	1-5
Ділова гра, практичний кейс тощо	1-10
Інші види аудиторної роботи*	
Самостійна робота	
Реферат, есе тощо	1-10
Інші види навчальної діяльності здобувачів вищої освіти (участь у публічних заходах (конференція, олімпіада тощо); написання наукової статті, участь у конкурсах студентських робіт тощо)	1-10
Інші види самостійної роботи*	
Контрольна робота (для заочної форми здобуття освіти)	1-50

*види навчальної діяльності здобувачів освіти обираються та оцінюються викладачем за рекомендованою шкалою в залежності від особливостей навчальної дисципліни.

Для визначення ступеня засвоєння навчального матеріалу та поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти застосовуються критерії відповідно до Положення про оцінювання знань здобувачів вищої освіти ([https://nam.kyiv.ua/files/pdf/polozhennia-pro-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-\(red-2021\).pdf](https://nam.kyiv.ua/files/pdf/polozhennia-pro-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-(red-2021).pdf)).

Порядок зарахування результатів неформальної освіти

Результати проходження онлайн-курсів можуть бути зараховані як складова самостійної роботи за заявою здобувача в порядку, визначеному Положенням про порядок визнання результатів навчання набутих у неформальній/інформальній освіті (<https://nam.kyiv.ua/files/pdf/polozhennia-pro-neformalnu-ta-informalnu-osvitu.pdf>).

Максимальна кількість балів – до **10 балів** у межах самостійної роботи.

Підсумковий контроль

Максимальна кількість балів за екзамен з початкової дисципліни «Ринок юридичних послуг» складає **40 балів**.

Для визначення ступеня засвоєння навчальної дисципліни та контрольного оцінювання знань здобувачів вищої освіти за підсумковим контролем застосовуються критерії відповідно до Положення про оцінювання знань здобувачів вищої освіти.

Підсумкова оцінка переводиться у національну систему оцінювання і шкалу ECTS згідно з таблицею:

Порядок переведення оцінок у систему ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	ОЦІНКА ECTS	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		для екзамену курсової роботи (проскту), практики	для заліку (диференційованого заліку)
90-100	A	Відмінно	зараховано
82-89	B	Добре	
75-81	C		
64-74	D	Задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

19. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Для денної форми здобуття освіти

Поточний контроль та самостійна робота – 60											Підсумковий контроль	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	Самостійна робота		
5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	10 балів	40 балів	100 балів

Для заочної форми здобуття освіти

Поточний контроль та самостійна робота – 60		Підсумковий контроль	Сума
Контрольна робота	Самостійна робота		
50 балів	10 балів	40 балів	100 балів

20. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення дисципліни «Ринок юридичних послуг» узагальнено в комплексі навчально-методичного забезпечення, який включає:

- силабус;
- робочу програму навчальної дисципліни;
- варіанти завдань для самостійної роботи здобувачів;
- варіанти завдань для підсумкового контролю;
- інші матеріали.

21. Рекомендована література

1. Вільчик Т.Б. Реформування ринку юридичних послуг в Україні. *Професійна правнича допомога: сучасний підхід*: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 11 грудня 2019 р.). Київ: Алерта, 2019. С. 50-55. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/ba78318d-4a83-4475-91cb-14d47bbc45d8/content>
2. Захарченко В. П. Моніторинг ринку юридичних послуг як об'єкта публічного управління в умовах повномасштабної війни в Україні. *Економіка, управління та адміністрування*. 2023. № 4(106). С. 103–108. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2023-4\(106\)-103-108](https://doi.org/10.26642/jen-2023-4(106)-103-108)
3. Лукашов Р.С. Міжнародний досвід розвитку ринку юридичного консалтингу. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 3. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2024-3/35>
4. Паризький І.В. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні. *Юридична наука*. 2020. № 2. С. 15-20.
5. Паризький І.В. Особливості маркетингу адвокатських послуг. *Юридична наука*. 2020. № 3. С. 10-14.
6. Про ринок юридичних послуг в Україні: <https://everlegal.ua/keruyuchyy-partnereverlegal-pro-rynok-yurydychnykh-poslug-2022-2023>
7. Стан ринку юридичних послуг: <https://yur-gazeta.com/publications/legal-business-inukraine/aktualniy-stan-rinku-yuridichnih-poslug-opituvannya-kerivnikiv-yuridichnih-firm.html>
8. Телестакова А., Кудрявцева К., Бахшалієв А. Ринок юридичних послуг в Україні. *Вісник АПСВТ*. 2020, № 3-4. С. 93-101. https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_3-4_2020-93-101.pdf
9. Хошуляк О.О. Ринок юридичних послуг Сполучених Штатів Америки: становлення та тенденції розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 7(3). С. 142-146. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_3_2016ua/38.pdf