



Вищий навчальний заклад «НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ринок юридичних послуг ОП «ПРАВО»

Шифр за ОП	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Період вивчення		Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
				Рік, коли пропонується вивчення	Семестр		
ОПП-18	Ринок юридичних послуг	Обов'язкова дисципліна професійної підготовки	Перший (бакалаврський)	1	2	5	Екзамен

Мова навчання: українська.

Форми здобуття освіти: очна, заочна.

Види навчальних занять: лекції, семінарські заняття, консультація.

Методи навчання: словесні та пояснювально-демонстраційні (виклад теоретичних засад функціонування ринку юридичних послуг, демонстрація моделей організації юридичної практики); метод проблемного викладання (аналіз тенденцій розвитку ринку юридичних послуг, конкуренції та регулювання); репродуктивні; практичні (аналіз реальних ситуацій на ринку юридичних послуг, визначення правових і організаційних моделей надання послуг, застосування стандартів професійної діяльності юриста); кейс-метод (аналіз взаємодії з клієнтами, формування юридичного продукту, ціноутворення та управління репутацією); метод аналізу нормативно-правових актів (регулювання адвокатської діяльності, нотаріату, надання правничих послуг, професійні стандарти); метод роботи з юридичними документами (договори про надання правничої допомоги, політики юридичних фірм, внутрішні стандарти якості послуг); моделювання професійних ситуацій (консультування клієнта, переговори, побудова стратегії надання послуг); дослідницький і порівняльно-правовий (аналіз моделей ринку юридичних послуг в Україні та за кордоном); інтерактивні методи (дискусія, дебати, рольові ігри) із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій відповідно до видів навчальних занять.

Оцінювання: поточне, підсумкове.

Мета викладання навчальної дисципліни: 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 консультаційного процесу.

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 програми, необхідні у правничій діяльності.
ПРН 17	Працювати в команді, забезпечуючи виконання завдань команди.

Засоби діагностики успішності навчання: усне опитування та участь у дискусіях на практичних заняттях; виконання практичних завдань (аналіз ситуацій на ринку юридичних послуг, визначення моделей надання правничої допомоги, оцінка конкурентних стратегій та якості юридичних послуг); тестування; перевірка індивідуальних і кейсових завдань (аналіз взаємодії з клієнтами, ціноутворення, формування юридичного продукту, управління репутацією та ризиками); аналіз нормативно-правових актів (законодавство про адвокатуру, нотаріат, надання правничих послуг, професійні стандарти); письмові роботи (ситуаційні завдання, тести, контрольні роботи, підготовка аналітичних висновків щодо функціонування та розвитку ринку юридичних послуг); питання для поточного та підсумкового контролю; оцінювання результатів неформальної освіти в порядку, визначеному Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті; підсумковий контроль у формі екзамену, що передбачає комплексну перевірку рівня досягнення програмних результатів навчання.

Зміст 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.

Неформальна освіта (онлайн-курси та платформи)

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

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. Так само не є обов'язковими саме ці курси та можуть бути пройдені інші тематичні курси, тренінги тощо.

Порядок зарахування результатів неформальної освіти:

Результати проходження онлайн-курсів можуть бути зараховані як складова самостійної роботи за зверненням 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.

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.

Методи оцінювання:

Для поточного контролю: усне та письмове опитування з питань ринку юридичних послуг; тестування; виконання практичних і кейсових завдань (аналіз ринкових ситуацій, розробка моделей надання юридичних послуг, оцінка ефективності діяльності); аналіз нормативно-правових актів і професійних стандартів у сфері надання правничих послуг; письмові роботи (розв'язання ситуаційних завдань, підготовка аналітичних висновків щодо функціонування та розвитку ринку юридичних послуг); контрольна робота (для заочної форми здобуття освіти); самостійна робота, результати неформальної освіти (онлайн-курси).

Для підсумкового контролю: проведення підсумкового контролю у формі тестування та/або письмової роботи з практичними завданнями.

Засоби діагностики результатів навчання:

Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою.

Підсумковий контроль передбачає проведення екзамену.

Порядок оцінювання результатів навчання:

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль та самостійна робота = 60 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

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		
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

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. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_3-4_2020-93-101.pdf
9. Хохуляк 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

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

Гарант освітньої програми:

Козакова Ірина Віталіївна,
кандидат юридичних наук, доцент