



Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ринок юридичних послуг

ОП «Право»

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ОПП - 18	Ринок юридичних послуг	Обов'язкова дисципліна професійної підготовки	перший (бакалаврський)	1	2	5	екзамен

**Мова навчання:** українська.

**Форми здобуття освіти:** очна (денна), заочна

**Види навчальних занять:** лекція, семінарське/практичне заняття, консультація.

**Методи навчання:** словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до 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 консультативного процесу.

**Загальні компетентності (ЗК):**

ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК3. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК9. Здатність працювати в команді.

**Спеціальні (фахові) компетентності (СК):**

СК9. 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 1. Визначати переконливість аргументів у процесі оцінки заздалегідь невідомих умов та обставин.

ПРН 3. 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.

**Засоби діагностики успішності навчання:** теоретичні питання, практичні завдання, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

**Зміст курсу:** Характеристика ринку юридичних послуг. Сегментування ринку юридичних послуг. Методи дослідження ринку юридичних послуг. Планування діяльності у сфері юридичних послуг. Особливості здійснення економічної діяльності та маркетингу у сфері юридичних послуг. Споживачі (клієнти) ринку юридичних послуг. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність. Види юридичних послуг та потреби клієнтів. Клієнтоорієнтованість як основа конкурентоспроможності юридичної фірми. Місцерозташування клієнтів та час надання юридичних послуг. Прихильність та платоспроможність клієнтів. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні. Юридичний консультативний процес та його стадії. Загальні та специфічні моделі юридичного консультування. Консультативна діяльність корпоративних юристів: характеристики та організація. Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату. Адвокатська консультативна діяльність та комерціалізація ринку адвокатських послуг. Огляд ринку юридичних послуг зарубіжних країн.

**Методи навчання на лекціях:** вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо).

**Методи навчання на практичних, семінарських заняттях:** вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

**Методи оцінювання:** для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проєктів, творчих завдань, тощо; для підсумкового контролю проведення підсумкового контролю (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

**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.

### **Рекомендована література:**

1. Паризький І.В. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні. *Юридична наука. Науковий журнал.* 2020. № 2 С. 15-20.

2. Паризький І.В. Особливості маркетингу адвокатських послуг. *Юридична наука. Науковий журнал.* 2020. № 3 С. 10-14

3. Про ринок юридичних послуг в Україні: <https://everlegal.ua/keruyuchyy-partner-everlegal-pro-rynok-yurydychnykh-poslug-2022-2023>

4. Стан ринку юридичних послуг: <https://jur-gazeta.com/publications/legal-business-in-ukraine/aktualniy-stand-rinku-yuridichnih-poslug-opituvannya-kerivnikiv-yuridichnih-firm.html>

5. Телестакова А., Кудрявцева К., Бахшалієв А. С. огли. Ринок юридичних послуг в Україні. Вісник АПСВТ, 2020, № 3-4. С.93-101.

6. Трішичева А. Старі труднощі та нові можливості: ринок юридичних послуг 2019/2020. URL: <https://jur-gazeta.com/publications/legal-business-in-ukraine/stari-trudnoshchita-novimozhливosti-rinok-yuridichnih-poslug-20192020.html>

7. Юридичний консалтинг. Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» заочної форми навчання / уклад. О. С. Марченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 33 с.

**Викладач: Паризький Ігор Володимирович**, доктор економічних наук, кандидат юридичних наук, доцент кафедри кримінального права, кримінології, цивільного та господарського права

**Гарант освітньої програми:**

**Козакова Ірина Віталіївна**,  
кандидат юридичних наук, доцент,  
завідувач кримінального права, кримінології,  
цивільного та господарського права

