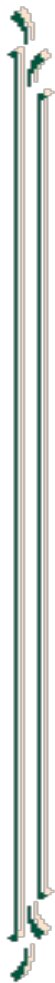




МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

Електронне видання



**ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»**

**Харків
2019**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

Електронне видання

**ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»**

для студентів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Бізнес-консалтинг»
заочної форми навчання

**Харків
2019**

Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» 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.

У к л а д а ч О. С. Марченко

*Рекомендовано до видання редакційно-видавничою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 1 від 15. 01. 2019 р.)*

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2019

1. ЗАГАЛЬНІ ПОРАДИ

Навчальна дисципліна «Юридичний консалтинг» спрямована на здобуття системних знань з методології, методики та практики професійної діяльності у сфері юридичного консалтингу. Її вивчення дозволить сформувати 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 юридичного консалтингу, 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 юридичного консалтингу, змісту, стадій, моделей та методів юридичного консультативного процесу.

Осягнення «Юридичного консалтингу» закладає методологічні та методичні засади практичних навичок студентів з організації юридичного консультативного процесу, діагностування проблем клієнтів, розроблення варіантів їх розв'язання, обрання найкращих рішень; формування клієнтської бази юридичного консалтингу, створення, упровадження та ефективного здійснення юридичних практик, забезпечення їх ефективності та конкурентоспроможності.

Курс юридичного консалтингу складається з трьох розділів: юридичний консалтинг як вид юридичної практичної діяльності та бізнес; організаційно-економічний механізм юридичного консалтингу; організація та технології юридичного консалтингу. Кращій підготовці до занять і більш глибокому засвоєнню навчального матеріалу сприяє виконання завдань для самостійної роботи: формулювання відповідей на питання теоретичні і тестові для самоконтролю, розв'язання практичних завдань, опрацювання рекомендованої літератури.

2. ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Практичне заняття 1. Юридичне консультування: головні організаційні форми та бізнес

План

1. Консультаційна діяльність корпоративних юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультаційна діяльність.
2. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність. Організаційні форми юридичного бізнесу.
3. Юридичні послуги: визначення, головні ознаки, типи, види, ринок.
4. Юридична фірма: економічний потенціал, структура, види.
5. Капітал, фінансові ресурси, витрати та доходи юридичної фірми.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Дайте визначення та розкрийте особливості організації консультаційної діяльності корпоративних юристів.
2. Охарактеризуйте адвокатську консультаційну діяльність.
3. Поняття юридичного консалтингу. Які специфічні організаційні форми юридичного бізнесу Вам відомі?
4. Особливості партнерських відносин у юридичному бізнесі.
5. Поняття юридичних послуг та їх головні ознаки.
6. За яким критерієм послуги юридичного консалтингу розділяються на послуги-функції та послуги консультативного типу?
7. Визначте поняття «юридичні практики» та «юридичні

індустрії».

8. Ринок юридичних послуг та його головні характеристики.

9. Види диверсифікованих юридичних фірм. Які юридичні фірми є спеціалізованими?

10. Чим відрізняються юридичні супермаркети від юридичних бутиків?

11. Які ресурси є складовими економічного потенціалу юридичної фірми?

12. Які підрозділи формують сервісну та функціональну структури юридичної фірми?

13. Головні категорії персоналу юридичної фірми.

14. Форми та системи оплати праці юристів, що застосовуються юридичними фірмами.

15. Власний та запозичений капітали юридичної фірми, їх джерела та види.

16. Основний капітал юридичної фірми, причини та види його зношення.

17. Оборотний капітал юридичної фірми, його види та особливості обороту.

18. Зміст поняття фінансів юридичної фірми. У чому полягають їх функції?

19. Фінансові ресурси юридичної фірми та їх види.

20. Грошові фонди підприємства. Які джерела їх формування?

21. Економічні витрати юридичного консалтингу та їх види.

22. Собівартість юридичної послуги: структура та види.

23. Дохід та прибуток юридичного консалтингу.

Практичні завдання

1. На основі даних таблиці 1 про юридичні практики визначте юридичні послуги консультативного типу, юридичні послуги-функції як аутсорсинг, юридичні послуги-функції як власні дії.

Таблиця 1 – Характеристика юридичних практик

Юридична практика з податкового права	Юридична практика з трудового права
Надання консультацій з оподаткування різних господарських операцій	Надання консультацій з питань трудового законодавства України
Попередня оцінка податкових наслідків передбачуваних угод та інвестиційних проектів, правовий аналіз податкових ситуацій, які виникли у підприємств під час здійснення господарської діяльності (з наданням відповідних рекомендацій)	Юридичний аналіз трудових спорів (звільнення, переведення, прийняття на роботу, компенсація збитку, завданого робітником, компенсація за вимушений прогул, компенсація збитку, завданого внаслідок нещасного випадку на виробництві тощо), надання консультацій про можливу відповідальність роботодавця
Податкове планування і оптимізація оподаткування	Розробка і реєстрація колективного договору підприємства
Правова експертиза дій і рішень податкових органів	Розробка трудових контрактів і договорів, складення локальних правових актів підприємства (положень, наказів, розпоряджень, посадових інструкцій тощо)
Захист прав клієнтів при виникненні податкових спорів	Юридичний супровід процедури скорочення штату та звільнення
Оскарження податкових повідомлень-рішень	Представництво інтересів при вирішенні трудових спорів у досудовому або судовому порядку

2. На основі даних таблиці 2 визначте вартість основного капіталу, оборотного капіталу надання юридичних послуг, капіталу обігу та нематеріальних активів юридичної фірми. Розрахуйте залишкову вартість основного капіталу, якщо його зношення – 10 % їх первісної вартості.

Таблиця 2 – Дані для розрахунку вартості капіталу

№ з/п	Активи юридичної фірми	Первісна вартість, тис. грн
1	Офісне обладнання	100
2	Автомобіль	1000
3	Авторські права	10
4	Меблі	10
5	Права на об'єкти промислової власності	100
6	Гроші на рахунках фірми і у касі	50
7	Запаси бланків	5
8	Комп'ютерні програми	10

Тестові питання

1. Головною відмінністю юридичного консультування від юридичного консалтингу є:

- а) високий рівень професіоналізму;
- б) спрямованість на досягнення певного правового результату;
- в) послідовність дій та заходів, які здійснює юрист у процесі юридичного консультування;
- г) необхідність володіння юристом знаннями та навичками надання юридичних консультацій;

д) професійна допомога у розв'язанні проблем суб'єктів господарювання з метою досягнення правового результату та отримання прибутку.

2. *Оберіть, що з переліку замовник юридичної консультації вважає перевагою діяльності внутрішнього (корпоративного) юриста у порівнянні з юридичним консалтингом:*

- а) професійність юридичного консультування;
- б) здатність до інноваційних рішень;
- в) знання методів юридичного консультування;
- г) забезпечення конфіденційності;
- д) заінтересованість в успішному розв'язанні правової проблеми замовника.

3. *Специфічною перевагою партнерства як організаційної форми юридичного бізнесу є:*

- а) можливість залучення та використання фінансових ресурсів партнерів;
- б) розподіл між партнерами ризиків та відповідальності;
- в) компетентне прийняття рішень;
- г) можливість залучення та використання інтелектуальних ресурсів партнерів;
- д) націленість партнерів на успіх бізнесу.

4. *Юридичні практики – це:*

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) сукупність юридичних послуг у певній галузі права;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) галузі суспільної діяльності, що є сферою надання юридичних послуг;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

5. *Багатопрофільна юридична фірма «повного циклу» – це:*

- а) юридичний супермаркет;

- б) юридичний кабінет;
- в) юридичний бутик;
- г) нішова юридична фірма;
- д) юридичний стартап.

6. Персонал юридичної фірми – це:

- а) сукупність штатних найманих працівників та працюючих власників;
- б) сукупність усіх найманих працівників та працюючих власників;
- в) кадри юридичної фірми;
- г) сукупність робітників та службовців юридичної фірми;
- д) трудовий колектив юридичної фірми.

7. Оберіть критерій, за яким визначаються власний та запозичений капітали юридичної фірми:

- а) особливості натурально-речової форми;
- б) характер обороту;
- в) термін корисного застосування;
- г) особливості носіїв знань;
- д) джерела коштів, що інвестуються в юридичний бізнес.

8. Визначте критерій, за яким визначаються основний та оборотний капітали юридичної фірми:

- а) види зобов'язань фірми;
- б) особливості обороту активів фірми;
- в) напрями використання прибутку;
- г) особливості носіїв знань;
- д) джерела коштів.

9. Витрати юридичної фірми на оплату праці найманих фахівців з права є:

- а) внутрішніми;
- б) зовнішніми;
- в) трансакційними;

- г) адміністративними;
- д) накладними.

10. *Бухгалтерський прибуток юридичної фірми – це:*

- а) надлишок валового доходу над зовнішніми витратами;
- б) надлишок валового доходу над внутрішніми витратами;
- в) нерозподілений прибуток фірми;
- г) чистий прибуток фірми;
- д) гонорар юриста.

Список рекомендованої літератури

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Ліра-К, 2015. 408 с.

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Ліра-К, 2015. 336 с.

Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.

Марченко О. С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки: монографія. Харків: Кортес-2001, 2007. 132 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2007.htm

Марченко О. С. Юридичний консалтинг в системі правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27). С. 67–77.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Ополе (Польща). 2017. С. 184–190.

Марченко О. С. Краудсорсингові технології управління знаннями інноваційної фірми. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава*

Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. Харків. 2013. № 2. С. 276–278.

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17>

Методичні поради

У першому питанні належить зосередитися, по-перше, на змісті, формах організації роботи внутрішніх (корпоративних) юристів. Слід розуміти, що внутрішнє юридичне кон-сультування – це сукупність різних видів консультаційної діяльності, що здійснюється найманими юристами підприємства та його спеціалізованими підрозділами (юридичними відділами та службами). По-друге, необхідно скласти уявлення про особливості адвокатської консультаційної роботи, сутністю якої є надання правової інформації, консультацій та роз'яснень з правових питань, правовий супровід діяльності юридичних і фізичних осіб, органів державної влади, органів місцевого самоврядування, держави. Потрібно визначити особливості діяльності адвоката як самозайнятої особи, розкрити організаційні характеристики адвокатського бюро, адвокатського об'єднання.

Вивчаючи друге питання, важливо розуміти, що юридичному консалтингу притаманні взаємопов'язані змістовні вектори: 1) підприємницький: самостійна ініціативна на власний ризик комерційна господарська діяльність індивідуально практикуючих юристів і юридичних фірм з надання юридичних послуг з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку; 2) професійно-інтелектуальний: інтелектуальна діяльність професіоналів з продукування, накопичення та передавання правових знань та інформації;

3) сервісний, оскільки юридичний консалтинг є діяльністю з обслуговування клієнтів з питань права. Слід зосередитися на порівняльній характеристиці головних організаційних форм юридичного бізнесу: одноособового володіння, партнерства, корпорації, розкритті їх специфіки. Студенти мають знати особливості дворівневих партнерств, учасниками яких є пайові та непайові партнери.

У третьому питанні треба усвідомити, що юридичні послуги – це певні дії фахівців з права, спрямовані на надання професійної допомоги суб'єктам господарювання та населенню (клієнтам юридичного консалтингу) у вирішенні їх правових питань та досягнення корисного ефекту як певного правового результату, отриманого клієнтами. Потрібно з'ясувати головні типи юридичних послуг: юридичні послуги консультативного типу; юридичні послуги-функції, у складі яких: а) послуги-функції як аутсорсинг – виконання юристом певних функцій персоналу клієнтської організації; б) послуги-функції як власні професійні дії юриста, необхідні для розв'язання правових проблем клієнта. Слід охарактеризувати види юридичних послуг. Важливо розуміти, що ринок юридичного консалтингу – це соціально-економічний механізм, який забезпечує передавання та прийняття прав власності на особливий об'єкт купівлі-продажу – правові знання та інформацію, які є змістом юридичних послуг.

Четверте питання передбачає досягнення видів юридичних фірм за критерієм спектру юридичних практик та індустрій. Це: 1) диверсифіковані юридичні фірми: а) компанії «повного циклу» – «юридичні супермаркети»; багатопрофільні середні та малі юридичні фірми, що надають повний спектр юридичних послуг для обмеженого кола клієнтів та мають невеликий штат юристів; б) «юридичні кабінети» – малі юридичні фірми, що надають обмежений спектр юридичних послуг; 2) спеціалізовані юридичні фірми: а) у певній індустрії чи юридичній практиці; б) фірми нішової спеціалізації, до яких належать фірми, що працюють у незайнятому сегменті ринку

юридичних послуг; юридичні стартапи як творці нових юридичних послуг та технологій юридичного консалтингу; юридичні бутики. Важливо визначити економічний потенціал юридичної фірми як сукупність ресурсів, умов та можливостей, що забезпечують досягнення цілей юридичного консалтингу. Слід скласти уявлення про загальну структуру юридичної фірми та її складові: 1) сервісна структура, яка, як правило, базується на визначенні департаментів, що здійснюють певні юридичні практики; 2) функціональна структура, яка представлена підрозділами, що здійснюють господарську діяльність. Належить сформувати знання про персонал юридичної фірми, організацію інтелектуальної праці юристів та її оплату.

При вивченні п'ятого питання маємо визначити: 1) власний капітал юридичної фірми, сформований за рахунок коштів її власників (засновників), та запозичений капітал; 2) основний капітал, який функціонує у процесі надання юридичних послуг протягом більше року, не змінюючи своєї натурально-речової форми, поступово зношується, вартість якого переноситься на вартість юридичних послуг частинами залежно від зношення, та оборотний капітал, який у процесі свого кругообігу використовується: а) у сфері юридичного обслуговування – це оборотний капітал надання юридичних послуг, який в одному послуговому циклі втрачає свою натурально-речову форму, вартість якого повністю включається у вартість юридичних послуг; б) у сфері обігу – це оборотний капітал сфери обігу; 3) фінанси юридичної фірми – це сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням її грошових фондів, організацією грошових потоків; 4) витрати юридичного консалтингу на оплату власникам (постачальникам) ресурсів, які залучаються до надання юридичних послуг: зовнішні (явні), внутрішні (неявні); постійні (умовно-постійні), перемінні (умовно-перемінні), постійно-перемінні; прямі та непрямі; 5) собівартість юридичної послуги; 6) валовий та чистий дохід; 7) прибуток: економічний, бухгалтерський, балансовий, чистий.

Практичне заняття 2. Організація та технології юридичного консалтингу

План

1. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги юридичної фірми.

2. Клієнтоорієнтованість як основа конкурентоспроможності юридичної фірми. Головні види клієнтів юридичного консалтингу.

3. Система «4С» у юридичному консалтингу. Маркетинг-мікс «8Р» юридичних послуг. Ціноутворення у сфері юридичного консалтингу. Внутрішній, інтерактивний, традиційний маркетинг, його формальна та неформальна форми.

4. Юридичний консультаційний процес та його стадії. Загальні та специфічні моделі юридичного консультування. Юридична консультація.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Що означає конкурентоспроможність юридичної фірми?

2. У чому полягають конкурентні переваги юридичної фірми?

3. Як Ви розумієте поняття клієнтоорієнтованості юридичного бізнесу?

4. Які види клієнтів юридичного консалтингу Ви знаєте?

5. Які складові системи «4С» Ви знаєте? Дайте їх інтерпретацію відповідно до особливостей юридичного бізнесу.
6. Якого клієнта юридичної фірми слід вважати лояльним?
7. Розкрийте зміст елементів маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р».
8. Охарактеризуйте підходи та методи визначення ціни юридичної послуги.
9. Зробіть порівняльний аналіз переваг та недоліків головних форм оплати юридичних послуг.
10. Які стадії притаманні юридичному консультативному процесу?
11. Що є метою юриста та клієнта на початковій (передконтрактній) стадії консультативного процесу?
12. Які фази охоплює основна (контрактна) стадія юридичного консультативного процесу?
13. Що є метою юриста та клієнта на заключній (післяконтрактній) стадії юридичного консультативного процесу?
14. Які поведінкові ролі притаманні юристу у консультативному процесі?
15. Яка модель консультативного процесу передбачає співпрацю юриста та клієнта на усіх стадіях консультування?
16. За якою моделлю консультативного процесу юрист є експертом, який пропонує рішення сформульованої клієнтом проблеми?
17. За якою моделлю працівники клієнтської організації є учасниками юридичного консультативного процесу як експерти, носії інформації, учасники розробки та упровадження консультативного проекту?
18. Які види юридичних консультацій Ви знаєте?

Практичне завдання

На основі матриці «прибутки-складнощі консультант-клієнтських відносин» охарактеризуйте клієнтів юридичного консалтингу відповідно до секторів А, В, С, D, Е.

П	10	В								Е	
Р	9										
И	8										
Б	7										
У	6										
Т	5				С						
К	4										
И	3										
	2										
	1	А								Д	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Складнощі консультант-клієнтських відносин

Тестові питання

1. *Реальна та потенційна можливості розроблення та прибуткового надання юридичних послуг, що користуються пріоритетним попитом клієнтів в умовах конкурентного ринку, – це:*

- а) конкурентоспроможність юридичної фірми;
- б) ефективність діяльності юридичної фірми;
- в) виробнича діяльність юридичної фірми;
- г) частка ринку юридичної фірми;
- д) ринкова вартість юридичної фірми.

2. *До специфічних конкурентних переваг юридичної фірми зараховують:*

- а) вигідне розташування;
- б) наявність дешевих джерел інформації;
- в) наявність юристів необхідної кваліфікації;
- г) низькі витрати на маркетинг послуг;
- д) сприятливий інвестиційний клімат.

3. *Інтерактивний маркетинг базується на ефективних взаємовідносинах:*

- а) менеджменту юридичної фірми та її клієнтів;
- б) менеджменту юридичної фірми та її співробітників-юристів;
- в) юристів та клієнтів юридичної фірми;
- г) підрозділів юридичної фірми;
- д) співробітників юридичної фірми.

4. *Внутрішній маркетинг базується на ефективних взаємовідносинах:*

- а) менеджменту юридичної фірми та її клієнтів;
- б) менеджменту юридичної фірми та її співробітників-юристів;
- в) юристів та клієнтів юридичної фірми;
- г) підрозділів юридичної фірми;
- д) співробітників юридичної фірми.

5. *Оберіть у переліку, що є характеристикою такого елемента маркетингового комплексу юридичного консалтингу, як «люди» (5Р):*

- а) клієнти та менеджмент юридичної фірми;
- б) юристи та менеджмент юридичної фірми;
- в) юристи та клієнти юридичної фірми;
- г) персонал юридичної фірми;
- д) сукупність дійсних та потенційних клієнтів юридичної фірми.

6. *Модель юридичного консультаційного процесу, що не передбачає дій юриста з діагностики та формулювання проблеми клієнта на початковій (передконтрактній) стадії консультаційного процесу, – це:*

- а) експертна модель;
- б) проектна модель;
- в) представництво клієнта;
- г) ці види діяльності юриста здійснюються за усіма моделями процесу юридичного консультування;
- д) внутрішнє юридичне консультування.

7. *Укажіть модель юридичного консультаційного процесу, яка визначається як «лікар-пацієнт»:*

- а) експертна модель;
- б) проектна модель;
- в) процесна модель;
- г) це є характерним для усіх моделей процесу юридичного консультування;
- д) внутрішнє юридичне консультування.

8. *Визначте модель юридичного консультаційного процесу, яка є специфічною для юридичного консалтингу:*

- а) експертна модель;
- б) проектна модель;
- в) процесна модель;
- г) представництво клієнта;
- д) внутрішнє юридичне консультування.

9. *Поведінкова роль юриста, що є відмінною ознакою процесної моделі юридичного консультаційного процесу, – це:*

- а) пропагандист;
- б) експерт;
- в) діагност;
- г) координатор співпраці;
- д) проектант.

10. Поведінкова роль юриста, що є специфічною для юридичного консалтингу, – це:

- а) пропагандист;
- б) експерт;
- в) діагност;
- г) координатор співпраці;
- д) захисник.

Список рекомендованої літератури

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Ліра-К, 2015. 408 с.

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Ліра-К, 2015. 336 с.

Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор-Вид-во, 2016. 378 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%9F-%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%A0%D0%A3%D0%A7%D0%9D%D0%98%D0%9A%201%20%D1%84%D0%B0%D0%B9%D0%BB.pdf>

Довгань Л. Є., Малик І. П., Шкробот М. В. Управлінський консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 198 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/16013/1/%D0%9D%D0%9F_%D0%A3%D0%9A.pdf

Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.

Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: ЛКА, 2016. 484 с. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/Konkurentospromozhnist_p-va_Lupak_Vasilciv.pdf

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL:

http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf

Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Изд. дом «Инжек», 2012. 250 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf

Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.

Менеджмент юридичної фірми / уклад.: Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. 136 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.pdf (дата звернення: 26.02.2018).

Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2012. 384 с. URL: http://cul.com.ua/preview/management%20u%20sferi%20posl_Morgulez.pdf

Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12375/1/Shevchenko_2014.pdf

Портер М. Конкуренция / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2005. 608 с.

Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. Москва: Альпина Паблишер, 2015. 456 с.

Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій. Київ: НУХТ, 2015. 119 с.

Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту: наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. Харків: Право, 2014. 204 с.

Методичні поради

У першому питанні важливо скласти уявлення про головні підходи до визначення конкурентних переваг юридичної фірми: а) підхід М. Портера, який основними конкурентними перевагами вважав низькі витрати виробництва, диференціацію товарів та послуг, концентрацію на потребах одного сегмента; б) якісний підхід – джерелом конкурентної переваги є постійне підвищення якості товарів та послуг; в) адаптивно-інноваційний підхід, за яким гнучкість та інноваційні ідеї є джерелом стійких конкурентних переваг; г) ціннісно-компетентісний підхід – джерелом конкурентної переваги є ексклюзивна цінність товару чи послуги, торгової марки, виробнича та ринкова компетентність суб'єкта господарювання. Слід сформулювати розуміння конкурентоспроможності юридичної фірми як її здатності до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку.

З другого питання слід винести розуміння змісту, заходів та ролі клієнтоорієнтованості юридичного бізнесу у забезпеченні його конкурентоспроможності. Важливо знати, що націленість на якісне юридичне обслуговування клієнтів є концептуальною засадою юридичного бізнесу. Необхідно визначити види клієнтів юридичного консалтингу за різними критеріями їх класифікації: а) «воронка продажів» юридичних послуг: всі, до кого може достукатися юрист (suspects); ліди (leads) – ті, хто явно виявив інтерес до послуг юриста; клієнти (clients); постійні клієнти; фанати; б) життєвий час і життєва цінність клієнта: базові, перспективні, потенційні, ситуаційні, випадкові, минулі, репутаційні клієнти. Важливо усвідомлювати, що життєва цінність клієнта вимірюється грошовим доходом та негрошовими вигодами, які отримуються юристом за

надану послугу; життєвий час клієнта – це період часу, протягом якого юрист забезпечує певні вигоди клієнту, а клієнт – вигоди юристу. Життєвий час клієнта може бути довгим, середнім та коротким.

У третьому питанні треба зосередити увагу на засвоєнні змісту та засобів забезпечення клієнтоорієнтованості юридичного консалтингу у контексті моделі «4С» Р. Лотерборна: «1С» (Customer value) – цінність юридичної послуги для клієнта, що вимагає ретельного осягнення споживчих переваг; «2С» (Costs) – витрати клієнта на юридичне обслуговування, що поділяються на прямі та непрямі; «3С» (Communication) – інформованість клієнта щодо юридичної послуги; «4С» (Convenience) – доступність юридичної послуги клієнту. Належить визначити фактори забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу, а також зміст складових маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р»: продукт (product); ціна (price); методи розподілу (place) та просування (promotion); люди (people) – персонал та клієнти; процес (process); підтвердження (physical evidence) – відгуки, рекомендації; продуктивність та якість (productivity and quality). Слід знати сутність внутрішнього, інтерактивного, традиційного маркетингу юридичних послуг, формального та неформального маркетингу в сфері юридичного консалтингу. Важливо знати головні підходи до ціноутворення у сфері юридичного консалтингу; з'ясувати особливості методів ціноутворення на юридичні послуги; сформулювати уявлення про головні форми оплати юридичних послуг: погодинну, фіксовану, відсоток від результату (гонорар успіху), комбіновану.

При вивченні четвертого питання треба зосередитися на головних стадіях процесу юридичного консультування: початковій (передконтрактній), на якій здійснюється попередня діагностика правової проблеми клієнта, намічаються цілі юридичного консультування; основній (контрактній), яка має фази діагностики правової проблеми клієнта, розробки

рекомендацій щодо її розв'язання, супроводу впровадження рекомендацій клієнтом; заключній (післяконтрактній), на якій відбувається оцінка результатів юридичного консалтингу, формуються засади майбутніх відносин з клієнтом. Варто усвідомити, що юридичний консультаційний процес здійснюється як юридичне обслуговування, яке може бути повним, якщо охоплює всі його стадії, та частковим, якщо, наприклад, клієнт не звертається до юриста за послугою з супроводу впровадження рекомендацій. Студент повинен знати головні види юридичних консультацій, загальні моделі юридичного консультування: експертну, проектну, процесну; специфічні моделі юридичного консультування: представництво, аутсорсинг, конференц-бізнес як форму навчального юридичного консалтингу, а також загальні поведінкові ролі консультанта у консультаційному процесі: пропагандист, експерт, діагност, координатор, викладач, помічник, розробник альтернатив, пошукач фактів; специфічні ролі юриста: представник, захисник, інформатор, функціонер.

3. РЕКОМЕНДОВАНІ САЙТИ

офіційні

- <https://portal.rada.gov.ua> Офіційний веб-портал Верховної Ради України.
- <https://www.president.gov.ua> Офіційне інтернет-представництво Президента України.
- <https://www.kmu.gov.ua> Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України.
- <https://www.me.gov.ua> Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
- <https://www.minfin.gov.ua> Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України.
- <https://www.mon.gov.ua> Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України.
- <https://radakmu.org.ua> Сайт Ради підприємців України при КМУ.
- <https://www.bank.gov.ua> Офіційне інтернет-представництво Національного банку України.
- <http://www.sts.gov.ua> Офіційний портал Державної фіскальної служби України.

асоціацій юристів

- <https://uba.ua/> Всеукраїнська громадська організація «Асоціація правників України».
- <https://www.uaa.org.ua/> Всеукраїнська громадська організація «Асоціація адвокатів України».

асоціацій консультантів

- <http://www.feaco.org> FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління).
- <http://www.imcusa.org/> ІМС USA (Інститут менеджмент-консультантів США).

- <http://www.consultancy.uk/> Консалтингова онлайн-платформа Consultancy UK.
- <https://aecu.org.ua/> Асоціація інженерів-консультантів України.
- <http://appc.org.ua/pres-reliz/> Асоціація професійних політичних консультантів України (АППК).
- <http://www.taxadvisers.org.ua/> Спілка податкових консультантів України.

інформаційно-аналітичні

➤ <http://econflaw.nlu.edu.ua/> Збірник наукових праць «Економічна теорія та право». Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. Публікуються результати теоретичних та прикладних досліджень у галузях економічних та юридичних наук, економічної теорії права, економічного аналізу права.

➤ <http://plaw.nlu.edu.ua/> Збірник наукових праць «Проблеми законності». Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. У збірнику вміщено наукові статті, присвячені актуальним проблемам правознавства: теорії й історії держави і права, конституційного й державного будівництва, цивільного, трудового, фінансового, господарського, адміністративного, митного, екологічного, кримінального права, кримінального й цивільного процесів, криміналістики, питанням боротьби зі злочинністю.

➤ <http://pravoua.com.ua/ua/> Юридичний журнал «Право України». Публікуються науково-теоретичні та практичні матеріали з актуальних загальнотеоретичних та галузевих правових питань, правозастосовної практики, а також пропозиції до законодавства, зарубіжний правовий досвід, практики Європейського суду з прав людини, Конституційного, Верховного, Вищого господарського, Вищого адміністративного судів України та Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ, міжнародного комерційного арбітражу, третейських судів тощо.

➤ <http://yurradnik.com.ua/>. «Юридичний радник». Журнал юристів України. Подає правову інформацію та аналітику.

➤ <http://jurist.ua/> Журнал сучасного правника «Український юрист». Подає аналітичні та інформаційні матеріали з юридичної практичної діяльності та юридичного бізнесу.

➤ <https://zib.com.ua/> Всеукраїнська щотижнева газета «Закон і бізнес» – інформаційні, аналітичні, консультаційні матеріали правової та економічної тематики.

➤ <http://yur-gazeta.com/> Всеукраїнське щотижнєве професійне юридичне видання «Юридична газета online». Основні рубрики видання: актуальна тема (висвітлення важливих та резонансних подій); юридичний бізнес (актуальні статті на тему ведення юридичного бізнесу); юридична практика (аналітичні матеріали з усіх галузей права); тема номера (висвітлення актуальної тематики); коментарі експертів (компетентна експертна оцінка провідних юристів); інтерв'ю з юристами (ексклюзивна правова інформація визнаних юридичних спеціалістів).

➤ <http://old.pravo.ua/> Газета українських юристів «Юридическая практика».

➤ <https://business.ua/> Журнал «Бізнес». Рубрики: бізнес, економіка, фінанси, персоналії, стратегії.

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» виставляється у залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100-бальною шкалою, що використовується в НЮУ ім. Ярослава Мудрого
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю несуттєвих помилок	Зараховано	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками		80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків		70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як пересклати	Не зараховано	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

5. ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Юридичне консультування як складова юридичної практичної діяльності.
2. Головні організаційні форми професійної діяльності з юридичного консультування.
3. Основні функції та організаційні форми професійної діяльності внутрішніх (корпоративних) юристів.
4. Адвокатська консультативна діяльність: особливості та організація.
5. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність.
6. Головні організаційні форми юридичного бізнесу.
7. Основні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні.
8. Юридичні послуги: визначення та ознаки. Правові знання та правова інформація, що складають зміст юридичних послуг.
9. Типи та види юридичних послуг.
10. Юридичні індустрії та юридичні практики.
11. Юридичні послуги on-line.
12. Ринок послуг юридичного консалтингу: визначення, попит, пропозиція, конкуренція.
13. Структура ринку юридичного консалтингу: предметна, суб'єктна, територіальна, конкурентна.
14. Особливості та тенденції розвитку ринку юридичних послуг України.
15. Юридична фірма як сервісне підприємство та інтелектуальна підприємницька організація, що навчається.
16. Види юридичних фірм.
17. Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний, результативний.
18. Структура юридичної фірми та її види.
19. Персонал юридичної фірми та його структура.
20. Оплата праці персоналу юридичної фірми.
21. Власний та запозичений капітали юридичної фірми.
22. Сутність та оборот основного капіталу юридичної фірми.
23. Причини та види зношення основного капіталу. Амортизація вартості основного капіталу.

24. Сутність та види оборотного капіталу юридичної фірми.
25. Інтелектуальний капітал юридичної фірми та його структура.
26. Фінанси юридичної фірми та фінансові відносини.
27. Види фінансових ресурсів юридичної фірми.
28. Економічний зміст витрат юридичного консалтингу.
29. Класифікація витрат юридичної фірми.
30. Зміст, структура, види та методи розрахунку собівартості юридичної послуги.
31. Дохід юридичної фірми та його економічні форми.
32. Прибуток юридичної фірми та його види.
33. Оподаткування господарської діяльності юридичної фірми.
34. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги юридичної фірми.
35. Зміст, заходи та роль клієнтоорієнтованості юридичного бізнесу у забезпеченні його конкурентоспроможності.
36. Види клієнтів юридичного консалтингу.
37. Зміст та засоби застосування у юридичному консалтингу моделі «4С».
38. Довіра та лояльність клієнтів юридичного консалтингу: зміст, фактори забезпечення.
39. Складові елементи маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р».
40. Ціноутворення на юридичні послуги.
41. Головні підходи та методи ціноутворення у сфері юридичного консалтингу.
42. Основні форми оплати юридичних послуг.
43. Зміст та заходи внутрішнього та інтерактивного маркетингу юридичних послуг.
44. Юридичний консультативний процес та його стадії. Юридичні консультації та їх види.
45. Загальні та спеціальні моделі юридичного консультування.
46. Загальні та спеціальні поведінкові ролі юриста в юридичному консультативному процесі.

ЗМІСТ

1. Загальні поради.....	3
2. Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи.....	4
3. Рекомендовані сайти.....	23
4. Критерії оцінювання рівня підготовки студентів.....	26
5. Питання до заліку.....	27

Навчальне видання

Електронне видання

**ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»**

для студентів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Бізнес-консалтинг»
заочної форми навчання

У к л а д а ч *МАРЧЕНКО Ольга Сергіївна*

Відповідальна за випуск *Л. С. Шевченко*

Редактор *Л. М. Рибалко*
Комп'ютерна верстка *Л. П. Лавриненко*