



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»
денної 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» денної форми навчання / уклад. О. С. Марченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 67 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 ДО ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ І ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Навчальна дисципліна «Юридичний консалтинг» спрямована на набуття студентами системних знань з методології, методики та практики професійної діяльності в сфері юридичного консалтингу. Її вивчення дозволить виробити сучасне розуміння змісту, цілей, завдань ефективної діяльності з надання юридичних послуг, засвоїти професійні знання та навички з правової допомоги суб'єктам господарювання та населенню. При вивченні навчальної дисципліни студенти отримують знання різних аспектів юридичної практичної діяльності, її видів, правової допомоги, роботи внутрішніх юристів, юридичного консалтингу, його організаційних форм та видів послуг; структури ринку юридичних послуг та тенденцій його розвитку; 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.

Вивчення навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» закладає методологічні та методичні засади практичних навичок студентів з організації юридичного консультативного процесу; діагностування проблем клієнтів, розроблення варіантів їх вирішення, обрання найкращих з них; формування клієнтської бази юридичного консалтингу; створення, впровадження 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 робота над завданнями для самостійного опрацювання, осмислення відповідей на теоретичні і тестові питання для самоконтролю та їх грамотне викладення, виконання практичних і тестових завдань, огляд рекомендованої літератури.

2. ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Модуль 1. ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ВИД ЮРИДИЧНОЇ ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА БІЗНЕС

Практичне заняття 1. Консультування з правових питань: юридична практика та юридичний консалтинг

План

1. Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності.
2. Консультативна діяльність корпоративних (in-house) юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультативна діяльність.
3. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність. Організаційні форми юридичного бізнесу.
4. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність та головні ознаки юридичної практичної діяльності.
2. Порівняйте зміст понять юридичної практичної діяльності та юридичної практики.
3. Які існують види юридичної практичної діяльності?
4. Визначте зміст та розкрийте види правової допомоги.
5. Охарактеризуйте первинну та вторинну безоплатну правову допомогу як державну гарантію.

6. Дайте визначення та розкрийте особливості організації консультативної діяльності корпоративних юристів.

7. Охарактеризуйте адвокатську консультативну діяльність.

8. Які відмінності притаманні діяльності адвокатів як самозайнятих осіб та юристів як фізичних осіб-підприємців?

9. Як організуються адвокатські бюро та адвокатські об'єднання?

10. Визначте поняття юридичного консалтингу. Які функції притаманні юридичному консалтингу як складовій правової економіки?

11. Які специфічні організаційні форми юридичного бізнесу вам відомі?

12. У чому полягають специфічні переваги та недоліки одноособових володінь, партнерств та корпорацій у юридичному консалтингу?

13. Розкрийте особливості партнерських відносин у юридичному бізнесі.

14. Охарактеризуйте стан та напрями розвитку українського юридичного бізнесу.

15. У чому полягає інтернаціоналізація юридичного бізнесу у сучасний період?

16. Визначте зміст та види юридичного краудсорсингу.

Практичне завдання

1. Порівняйте організаційні засади консультативної діяльності внутрішніх юристів, адвокатів як самозайнятих осіб та юристів – фізичних осіб-підприємців

Таблиця 1. Організаційні засади консультативної діяльності

Критерії	Корпоративний юрист	Адвокат – самозайнята особа	Юрист – ФОП
Спосіб включення у професійну консультативну діяльність			
Документи, необхідні для здійснення професійної діяльності			
Рівень самостійності у прийнятті рішень, пов'язаних з професійною діяльністю			
Можливість мати печатку, штамп, бланки із зазначенням свого прізвища, імені та по батькові			
Форма доходу			
Відповідальність			
Рівень незалежності від замовника консультації			
<i>Додайте власні критерії</i>			

Тестові питання

1. Головна відмінність змісту понять «юридична практична діяльність» та «юридична практика» – це:

- а) професійна основа;
- б) юридичні наслідки;
- в) спрямованість на досягнення певного правового результату;
- г) сполучення з набутим соціально-правовим досвідом;
- д) професійна допомога з розв'язання правових проблем суб'єктів господарювання.

2. До юридичних практичних дій не належить:

- а) ведення юридичної справи;
- б) тлумачення правових текстів;
- в) консультування з правових питань;
- г) організація адвокатського бюро;
- д) представництво інтересів суб'єктів, яким надається правова допомога.

3. Не є характеристикою діяльності адвоката як самозайнятої особи:

- а) повна вища юридична освіта адвоката;
- б) незалежна професійна діяльність щодо надання правової допомоги клієнту;
- в) спрямованість на отримання прибутку;
- г) договірні відносини з клієнтом, в інтересах яких здійснюється консультаційна діяльність;
- д) сплата податків.

4. Головна відмінність юридичного консультування та юридичного консалтингу – це:

- 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 з вирішення проблем суб'єктів господарювання з метою досягнення правового результату та отримання прибутку.

5. Незалежність від замовника юридичної консультації – це характеристика діяльності:

- а) внутрішнього юриста;
- б) юриста, який надає послуги юридичного консалтингу;

в) як внутрішнього юриста, так і юриста, який діє в сфері юридичного консалтингу;

г) це не є характеристикою будь-якої організаційної форми юридичного консультування;

д) консультант залежить від клієнта.

6. *З точки зору замовника юридичної консультації перевагою діяльності внутрішнього юриста порівняно з юридичним консалтингом є:*

а) професійність юридичного консультування;

б) здатність до інноваційних рішень;

в) знання методів юридичного консультування;

г) забезпечення конфіденційності;

д) зацікавленість у успішному розв'язанні правової проблеми замовника.

7. *З точки зору замовника юридичної консультації перевагою послуг юридичного консалтингу порівняно з консультаціями внутрішнього юриста є?*

а) професійність юридичного консультування;

б) здатність до інноваційних рішень;

в) знання методів юридичного консультування;

г) досвід консультаційної діяльності з розв'язання правових проблем різних замовників;

д) заінтересованість в успішному вирішенні правової проблеми замовника.

8. *Яка риса з наведених у переліку притаманна як діяльності внутрішніх юристів, так і юристів, які надають послуги юридичного консалтингу?*

а) професійність;

б) низькі витрати замовника на оплату консультації юриста;

в) можливість всебічного контролю діяльності юриста з боку замовника;

г) висока довіра замовника;

д) забезпечення конфіденційності.

9. Яка риса з наведених нижче є специфічним недоліком одноособового володіння як організаційної форми юридичного бізнесу?

- а) обмеженість інтелектуальних ресурсів;
- б) необхідність самостійного прийняття рішень;
- в) обмеженість фінансових ресурсів;
- г) залежність від здатностей власника управляти бізнесом;
- д) ризику та відповідальність власника.

10. Яка риса з наведених нижче є специфічною перевагою партнерства як організаційної форми юридичного бізнесу?

- 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.

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: Економічна теорія та право. Харків, 2013. № 2. С. 276–278.

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 5 лип. 2012 р. № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17>.

Методичні поради до самостійної роботи

При підготовці першого питання важливо засвоїти, що юридичне консультування є важливим напрямом юридичної практичної діяльності як системи свідомо-вольових конкретних дій і операцій з охорони і захисту прав, свобод та законних інтересів особи, що здійснюються юристами на професійній основі в межах права і мають юридичні наслідки. Важливо знати, що юридична практика – це нормативно закріплена система діяльності юристів із прийняття (зміни), тлумачення (конкретизації), використання і застосування правових приписів, яка сполучає накопичений і накопичуваний соціально-правовий досвід у цих сферах. Слід визначити головні ознаки та види юридичної практичної діяльності. Важливо знати види юридичних практичних дій, які здійснюються в процесі виконання фахівцями з права професійних функцій: ведення юридичної справи, тлумачення правових текстів, консультування з правових питань, представництво інтересів суб'єктів, яким надається правова допомога. Необхідно сформувати знання щодо змісту, форм, видів правової допомоги. Важливо з'ясувати, що в широкому розумінні правова допомога – це діяльність, спрямована на реалізацію та захист прав, свобод і законних інтересів заін-

тересованих суб'єктів, яка здійснюється уповноваженими на те особами чи органами в порядку і формах, не заборонених законодавством, пов'язана із застосуванням правових норм; у вузькому розумінні – це правові заходи, що здійснюються уповноваженими суб'єктами для забезпечення правильної орієнтації в чинному законодавстві конкретною особою, яка перебуває у складних життєвих обставинах та потребує сторонньої допомоги.

Осмислюючи друге питання важливо зосередитися, поперше, на змісті, формах організації діяльності корпоративних (in-house) юристів. Слід розуміти, що внутрішнє юридичне консультування – 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 діяльності, змістом якої є надання правової інформації, консультацій і роз'яснень з правових питань, правовий супровід діяльності юридичних і фізичних осіб, органів державної влади, органів місцевого самоврядування, держави. Варто вміти визначати особливості діяльності адвоката як самозайнятої особи, зміст організаційної характеристики адвокатського бюро, адвокатського об'єднання.

Вивчаючи третє питання, важливо розуміти, що юридичному консалтингу притаманні взаємопов'язані змістовні вектори: 1) підприємницький: самостійна ініціативна та 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 – що впливає з характеру юридичного консалтингу як діяльності з обслуговування клієнтів з питань права. Слід зосередитися на порівняльній характеристиці головних організаційних форм юридичного бізнесу: одноособового володіння, партнерства,

корпорації, розкритті їх специфіки. Важливо знати особливості дворівневих партнерств, учасниками яких є пайові та непайові партнери. Слід розкрити головні питання партнерських відносин, які важливо визначити у партнерських угодах. Необхідно охарактеризувати особливості організації діяльності юриста як фізичної особи-підприємця.

Для з'ясування змісту четвертого питання важливо виокремити ознаки сучасних тенденцій розвитку юридичного бізнесу в Україні, серед яких: його масштабізація, цифровізація та інтернаціоналізація, міжпослугова інтеграція, конкуренція за персонал, юридичні інновації, юридичні стартапи, юридичний краудсорсинг як технологія пошуку, відбору, мобілізації, передавання і використання правових знань у електронних спільнотах. Слід знати головні напрями та форми юридичного краудсорсингу.

Практичне заняття 2. Послуги юридичного консалтингу: види та ринок

План

1. Юридичні послуги: визначення, головні ознаки та типи.
2. Види юридичних послуг. Юридичні індустрії та юридичні практики. Юридичні послуги «on-line» та «pro bono». Міжнародний юридичний консалтинг.
3. Ринок послуг юридичного консалтингу: головні характеристики та структура. Особливості та тенденції розвитку ринку юридичних послуг України.
4. Регулювання професійної діяльності з юридичного консультивання в Україні.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Визначте поняття юридичних послуг та їх головні ознаки.
2. За яким критерієм визначаються типи послуг юридичного консалтингу: послуги-функції та послуги консультативного типу?
3. Які ознаки мають пакетні юридичні послуги?
4. Як визначаються юридичні практики та юридичні індустрії?
5. Наведіть приклади юридичних послуг «он-лайн».
6. У чому особливості юридичних послуг «про-боно»?
7. Визначте поняття ринку юридичних послуг та розкрийте його головні характеристики.
8. Охарактеризуйте структуру ринку юридичного консалтингу за предметним, суб'єктним та територіальним критеріями.
9. Які суб'єкти юридичного консалтингу формують пропозицію на українському ринку консалтингових послуг?
10. Охарактеризуйте конкуренцію на ринку юридичного консалтингу.
11. Дайте визначення міжнародному юридичному консалтингу.
12. Розкрийте причини, види та наслідки юридичного квазіконсалтингу.

Практичне завдання

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

Таблиця 2. Зміст послуг згідно з юридичними практиками

Юридична практика	
з податкового права	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

Тестові питання

1. Юридичні практики – це:

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

2. Юридичні індустрії – це:

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) сукупність юридичних послуг з певної 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.

3. Пакетні юридичні послуги – це

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) сукупність юридичних послуг певної юридичної індустрії;
- в) сукупність юридичних послуг певної юридичної практики;
- г) сукупність різних видів юридичних послуг, що здійснюються на певних стадіях юридичного обслуговування клієнтів;
- д) послуги міжнародного юридичного консалтингу.

4. Як оплачуються юридичні послуги «pro bono»?

- а) оплачує клієнт;
- б) оплачуються із місцевого бюджету;
- в) не оплачуються;
- г) оплачуються як гонорар адвокатів;
- д) надаються у кредит.

5. Виконання юристом – співробітником юридичної фірми функцій юрисконсульта клієнтської організації – це:

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) юридична індустрія;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) юридична практика;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

6. Виконання юристом певних робіт як необхідних складових надання правової допомоги клієнту – це:

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) юридична індустрія;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) юридична практика;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

7. Діяльність юриста з підготовки зовнішньоекономічних договорів клієнта – це:

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) юридична індустрія;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) пакетні юридичні послуги;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

8. Юридичний аналіз угод клієнта із землекористування – це:

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) юридична індустрія;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) юридична практика;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

9. Сполучення у процесі юридичного обслуговування правової та аудиторської експертизи господарської діяльності клієнта – це

- а) юридичні послуги консультативного типу;
- б) юридична індустрія;
- в) юридичні послуги-функції як власні дії;
- г) пакетні юридичні послуги;
- д) юридичні послуги-функції як аутсорсинг.

10. Комодифікація юридичних послуг – це:

- а) збільшення обсягу пропозиції на ринку юридичного консалтингу;
- б) поява нових юридичних послуг;
- в) збільшення пропозиції однотипних юридичних послуг;
- г) зменшення попиту на певні юридичні послуги;
- д) зменшення пропозиції певних видів юридичних послуг.

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.

Бойчук Р. П., Задохайло Д. В., Пашков В. М. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях: навч. посіб. Харків: ФІНИ, 2010. 384 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. Юридичні практики «рго вопо»: зміст та чинники розвитку в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 50-60.

Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2(25). С. 57-67.

Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. URL: <https://www.google.com/search?q=Охріменко+О.+О.%2C+Кухарук+А.+Д.+Міжнародний+консалтинг%3A+навч.+посіб.+Київ+%3A+НТУУ+«КПІ»>.

Про соціальні послуги: Закон України № 966-IV від 19. 06. 2003 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.

Про безоплатну правову допомогу^ Закон України № 3460-VI від 02. 06. 2011 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.

Хохуляк О. О. Ринок юридичних послуг Сполучених Штатів Америки: особливості становлення та тенденції розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Випуск 7. Частина 3. С. 142-146.

Хохуляк О. О. Ринок юридичних послуг в Україні: проблеми та перспективи. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/sre/2011_7/39.pdf

Хохуляк О. О. Поняття юридичних послуг та їх класифікація/ URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v4/NV-2012-v4_66.pdf/

Методичні поради до самостійної роботи

Працюючи над першим питанням, слід зрозуміти, що юридичні послуги – це певні дії фахівців з права, спрямовані на надання професійної допомоги суб'єктам господарювання та населенню (клієнтам юридичного консалтингу) у розв'язанні їх правових проблем та досягненні корисного ефекту як певного правового результату, отриманого клієнтами. Юридичні послуги нематеріальні, невіддільні від їх джерела – юриста, якісно неоднорідні. Їх специфічними ознаками є активна участь клієнта в сумісному з юристом розв'язанні його правової проблеми, нерозривність виробництва та споживання у формі співпраці юриста і клієнта; можливість отримання «у запас», унікальність як неповторність, обумовлену специфікою клієнта, необхідність договірною встановлення правомочностей юриста й клієнта, мобільність. Важливо знати, що юридичні послуги за своїм змістом та спрямованістю є соціальними, належать до послуг професійних, мають ознаки інтелектуальних й інформаційних послуг та початковий ефект. Їх змістом є правові знання та правова інформація. Інтеграція правових знань – це процес їх руху як інтелектуального ресурсу юридичного консалтингу, що включає етапи створення / залучення юристами правових знань, оволодіння знаннями, їх перетворення, обміну, збереження, дифузії та використання з метою надання професійної допомоги клієнтам у вирішенні їх правових проблем.

Вивчаючи друге питання, необхідно 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. Потім охарактеризувати види юридичних послуг за критеріями: 1) спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права; 2) типів клієнтів – громадяни, бізнес, державні установи, громадські організації тощо; 3) змісту правових проблем (поточні, стратегічні) клієнтів. Важливо визначити юридичні практики як сукупність послуг з певної галузі правових знань, які є предметом спеціалізації професійної практичної діяльності юристів, та юридичні індустрії – галузі та види суспільної діяльності як сфери юридичного консалтингу. Необхідно пам'ятати, що пакетні послуги юридичного консалтингу є складними та можуть включати: а) не тільки юридичні, а й управлінські, фінансові, економічні та інші послуги бізнес-консалтингу; б) різні види юридичних послуг, що здійснюються на певних стадіях юридичного обслуговування клієнтів. Потрібно охарактеризувати юридичні послуги «on-line», визначити зміст юридичних послуг «pro bono», які надаються юристами добровільно і безоплатно для користі тих осіб, які не мають коштів для їх оплати. Важливо визначити головні характеристики міжнародного юридичного консалтингу.

При вивченні третього питання слід 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, що становлять зміст юридичних послуг. Ринок послуг юридичного консалтингу є складовою: а) ринкової інфраструктури економіки; б) ринку ділових послуг і одночасно елементом його інфраструктури. Іншими словами, це ринок замовлень, обумовлений розривом у часі між замовленням та наданням юридичних послуг, на якому визначальна роль належить попиту. Слід розкрити зміст: 1) предметної структури ринку юридичного консалтингу за юридичними практиками та юридичними

індустріями; 2) суб'єктної структури пропозиції (суб'єкти юридичного консалтингу) та попиту (клієнти юридичного консалтингу); 3) територіальної структури. Важливо проаналізувати конкурентну структуру ринку юридичних послуг України. Слід з'ясувати причини, види та наслідки юридичного квазіконсалтингу. Необхідно зосередити увагу на визначенні особливостей та тенденціях розвитку ринку юридичних послуг України, серед яких: а) комодизація пропозиції, тобто насичення ринку однотипними послугами, які клієнту важко розрізняти; б) конференц-бізнес – зростання ринкової частки навчального юридичного консалтингу; в) спеціалізація на окремих індустріях; г) монополізація послуг з представництва у суді; д) нові конкуренти – послуги з безоплатної правової допомоги тощо.

Модуль 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ

Практичне заняття 3. Юридична фірма

План

1. Юридична фірма: сервісні, інтелектуальні та підприємницькі характеристики. Головні види юридичних фірм.
2. Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний, результативний.
3. Загальна структура юридичної фірми. Сервісні та функціональні підрозділи.
4. Персонал юридичної фірми та його оплата.
5. Середовище та життєвий цикл юридичної фірми.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Які особливості притаманні юридичній фірмі як сервісній організації?

2. Які ознаки характеризують юридичну фірму як інтелектуальну організацію, що навчається?
3. Які є види диверсифікованих юридичних фірм?
4. Які юридичні фірми є спеціалізованими?
5. Чим відрізняються юридичні супермаркети та юридичні бутики?
6. Які ресурси формують економічний потенціал юридичної фірми?
7. Які показники характеризують сервісний та інституціональний потенціали юридичної фірми у результативному аспекті?
8. Які підрозділи формують сервісну та функціональну структури юридичної фірми?
9. Розкриті головні види організаційної структури юридичної фірми.
10. Які є головні категорії персоналу юридичної фірми?
11. Як формується та визначається білінговий годинник юриста?
12. Які форми та системи оплати праці юристів застосовуються юридичними фірмами?
13. Чим відрізняється вплив елементів мікро- та макросередовища на ефективність та конкурентоспроможність юридичної фірми.
14. З яких елементів складається внутрішнє середовище юридичної фірми?
15. Які фази притаманні життєвому циклу юридичної фірми?

Практичне завдання

Юридична фірма має такі підрозділи: департамент з трудового права, відділ маркетингу, секретаріат, департамент з податкового права, відділ кадрів, бухгалтерія, департамент з медичного права, відділ білінгу. Побудуйте загальну структуру юридичної фірми.

Тестові питання

1. Клієнтоорієнтованість – це ознака юридичної фірми як:

- а) бізнес-організації;***
- б) сервісної організації;***
- в) інтелектуальної організації, що навчається;***
- г) юридичного супермаркету;***
- д) юридичного бутика.***

2. Пріоритетна роль професійних знань, здатностей та навичок юристів у юридичному обслуговуванні – це ознака юридичної фірми як:

- а) бізнес-організації;***
- б) сервісної організації;***
- в) інтелектуальної організації, що навчається;***
- г) юридичного супермаркету;***
- д) юридичного бутика.***

3. Багатопрофільна юридична фірма «повного циклу» – це:

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

4. Малі юридичні фірми, що надають обмежений спектр юридичних послуг, – це:

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

5. Економічний потенціал юридичної фірми, що характеризується можливим обсягом наданих юридичних послуг на базі наявних ресурсів, – це потенціал:

- а) управлінський;
- б) господарський;
- в) сервісний (виробничий);
- г) ресурсний;
- д) інституціональний.

6. Економічний потенціал юридичної фірми, що характеризується можливим обсягом прибутку, отриманого в результаті надання юридичних послуг на базі наявних ресурсів, – це потенціал:

- а) управлінський;
- б) господарський;
- в) сервісний (виробничий);
- г) ресурсний;
- д) інституціональний.

7. Який підрозділ у переліку належить до сервісної (виробничої) структури юридичної фірми?

- а) секретаріат;
- б) департамент з податкового права;
- в) бухгалтерія;
- г) відділ білінгу;
- д) відділ маркетингу.

8. 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.

9. Юристи – це категорія персоналу юридичної фірми:

- а) лінійні керівники;
- б) фахівці;
- в) службовці;
- г) робітники;
- д) функціональні керівники.

10. За яким критерієм умови та чинники господарської діяльності юридичної фірми включаються до її внутрішнього чи зовнішнього середовища?

- а) характер впливу на ефективність та конкурентоспроможність юридичної фірми;
- б) здатність юридичної фірми впливати на умови та чинники її господарської діяльності;
- в) результати управління умовами та чинниками господарської діяльності юридичної фірми;
- г) головні види умов та чинників господарської діяльності юридичної фірми;
- д) необхідність вивчення та використання в управлінні умов та чинників господарської діяльності юридичної фірми.

Список рекомендованої літератури

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультативної 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.

Бойчук Р. П., Задохайло Д. В., Пашков В. М. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях: навч. посіб. Харків: ФІНИ, 2010. 384 с.

Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%9F-%D0%9F%D0%BB.pdf>.

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

Марченко О. С., Ярмач 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/MONOGRAFII_2009/MARSHENKO_2007.htm.

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

Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2017. 600 с. URL: <http://cul.com.ua/preview/12271.pdf>.

Методичні поради до самостійної роботи

При вивченні першого питання важливо з'ясувати головні ознаки юридичної фірми як: а) сервісного підприємства: безпосередня участь клієнта в процесі юридичного обслуговування; високий ступінь індивідуалізації юридичного обслуговування відповідно до вимог клієнта; сполучення в професійній діяльності юристів функцій з надання юридичних послуг, управління процесом юридичного обслуговування та просування юридичних практик фірми; залежність результату юридичного обслуговування від характеру відносин між юристом та клієнтом; клієнтоорієнтованість послугового процесу; б) інтелектуальної організації, що навчається: головним ресурсом є професійні знання, здатності та навички юристів, капіталом – інтелектуальний капітал юридичного консалтингу; здатність створювати, набувати та поширювати знання, змінювати свою поведінку відповідно до нової інформації; навчання як процес засвоєння інформації та постійної адаптації до динамічного ринкового середовища; в) бізнес-організації: підприємницька діяльність професіоналів з права. Слід скласти уявлення про види юридичних фірм за критерієм спектру юридичних практик та індустрій: 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 невели-

кий штат юристів; б) «юридичні кабінети» – малі юридичні фірми, що надають обмежений спектр юридичних послуг; 2) спеціалізовані юридичні фірми: а) на певній індустрії чи юридичній практиці); б) фірми нішевої спеціалізації, до яких належать нішеві

фірми, що працюють у незайнятому сегменті ринку юридичних послуг; юридичні стартапи як творці нових юридичних послуг та технологій юридичного консалтингу; юридичні бутики.

Для висвітлення другого питання слід вивчити характеристики юридичної фірми як єдиного майнового комплексу, визначити її економічний потенціал як сукупність ресурсів, умов та можливостей, що забезпечують досягнення цілей юридичного консалтингу. Необхідно з'ясувати головні структурні елементи економічного потенціалу юридичної фірми за ресурсним підходом. Важливо визначити рівні економічного потенціалу юридичної фірми у результативному аспекті: процесний потенціал, що характеризується потенційним обсягом юридичних послуг у вартісному вимірі; інституціональний потенціал юридичної фірми як суб'єкта підприємницької діяльності, що характеризується потенційним прибутком.

Третє питання присвячено розкриттю загальної структури юридичної фірми та її складових: 1) сервісної структури як сукупності підрозділів, які прямо або опосередковано беруть участь у процесі надання юридичних послуг, та взаємозв'язків між ними. Сервісна структура юридичної фірми, як правило, базується на визначенні департаментів, що здійснюють певні юридичні практики; 2) функціональної структури, представленої підрозділами, що здійснюють господарську діяльність. Слід скласти уявлення про базові види організаційної структури юридичної фірми: лінійну і функціональну, їх модифікації та сучасні моделі.

Метою вивчення четвертого питання є формування знань про персонал юридичної фірми, організацію інтелектуальної праці юристів та її оплату. Важливо визначити особливості структури персоналу юридичної фірми, охарактеризувати такі його специфічні категорії, як керуючий партнер, діяльність якого поєднує функції керівників та співвласників юридичного бізнесу, та консультуючий партнер, який є одночасно власником юридичної фірми та консультантом з правових питань. Слід сформувати уявлення про білінговий годинник юриста. Важливо визначити голо-

вні принципи організації та оплати інтелектуальної праці юристів.

Розглядаючи п'яте питання, важливо знати, що: а) незалежні від юридичної фірми чинники та умови, що безпосередньо впливають на результати її господарської діяльності, належать до зовнішнього мікросередовища – це клієнти, постачальники, посередники, конкуренти, контактні аудиторії тощо; б) незалежні від юридичної фірми чинники та умови, що опосередковано впливають на результати її господарської діяльності, належать до зовнішнього макросередовища; в) залежні від юридичної фірми чинники та умови, що створюються фірмою та безпосередньо впливають на результати її господарської діяльності, є елементами її внутрішнього середовища: цілі, стратегії, завдання, персонал, технології, корпоративна культура. Слід розуміти зміст поняття «життєвий цикл юридичної фірми» як період часу з моменту її заснування до моменту завершення/реорганізації діяльності як суб'єкта господарювання. Важливо охарактеризувати головні фази життєвого циклу юридичної фірми: народження (заснування); дитинство і юність (зростання); стабільність (зрілість); старіння (занепад); завершення діяльності/відродження шляхом її радикальних трансформацій.

Практичне заняття 4. Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми

План

1. Майно та активи юридичної фірми.
2. Капітал юридичної фірми: визначення та види. Інтелектуальний капітал.
3. Фінансові ресурси та фінансова діяльність юридичної фірми. Краудфандинг у сфері юридичного консалтингу. Фінансовий стан юридичної фірми та його оцінка.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття єдиного майнового комплексу. Які є види майна юридичної фірми?

2. Охарактеризуйте активи юридичної фірми. Визначте поняття та види необоротних та оборотних активів.

3. Охарактеризуйте нематеріальні активи юридичної фірми, їх роль у забезпечення ефективності та конкурентоспроможності юридичного консалтингу.

4. Визначте власний капітал юридичної фірми, його джерела та види.

5. Охарактеризуйте джерела та види запозиченого капіталу юридичної фірми.

6. Визначте основний капітал юридичної фірми та його оборот.

7. Назвіть причини та види зношення основного капіталу юридичної фірми.

8. Розкрийте методи амортизації основного капіталу.

9. Визначте оборотний капітал юридичної фірми, його види та особливості обороту.

10. Визначте інтелектуальний капітал юридичної фірми та його головні складові.

11. Розкрийте зміст поняття фінансів юридичної фірми. У чому полягають їх функції ?

12. Визначте головні види фінансових відносин, суб'єктом яких є юридична фірма.

13. Охарактеризуйте зміст та завдання фінансової діяльності юридичної фірми.

14. Розкрийте поняття та види фінансування діяльності юридичної фірми.

15. Розкрийте особливості краудфандингу як технології фінансування консультаційних проектів юридичної фірми.

16. Охарактеризуйте фінансові ресурси юридичної фірми та їх види.

17. Визначте грошові фонди підприємства. Які існують джерела їх формування?

18. Визначте поняття та характеристики грошових потоків. Які є види грошових потоків?

Практичне завдання

На основі даних таблиці 3 визначте вартість основного

капіталу, оборотного капіталу надання юридичних послуг, капіталу обігу та нематеріальних активів юридичної фірми. Розрахуйте залишкову вартість основного капіталу, якщо їх зношення – 10 % їх первісної вартості.

Таблиця 3. Активи юридичної фірми

№ з/п	Вид активу	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 й у касі	50
7.	Запаси бланків	5
8.	Комп'ютерні програми	10

Тестові питання

1. За яким критерієм визначаються власний та запозичений капітал юридичної фірми? За:

- а) особливостями натурально-речової форми;
- б) характером обороту;
- в) терміном корисного застосування;
- г) особливостями носіїв знань;
- д) джерелами коштів, що інвестуються в юридичний бізнес.

2. Кредиторська заборгованість юридичної фірми – це складова:

- а) запозиченого капіталу;
- б) оборотного капіталу надання консалтингових послуг;
- в) основного капіталу;
- г) власного капіталу;
- д) капіталу обігу.

3. За яким критерієм визначаються основний та оборотний капітал юридичної фірми? За:

- а) видами зобов'язань фірми;
- б) особливостями обороту активів фірми;
- в) напрямками використання прибутку;
- г) особливостями носіїв знань;
- д) джерелами коштів.

4. Офісне обладнання юридичної фірми у вартісному вимірі – це складова:

- а) запозиченого капіталу;
- б) оборотного капіталу надання юридичних послуг;
- в) основного капіталу;
- г) власного капіталу;
- д) оборотних коштів.

5. Моральне зношування основного капіталу зумовлено:

- а) впливом природних факторів;
- б) використанням у юридичному обслуговуванні;
- в) появою більш дешевих аналогів;
- г) ліквідацією активів;
- д) умовами зберігання.

6. До нематеріальних активів юридичної фірми не належать:

- а) знання та навички персоналу;
- б) монетарні активи;
- в) клієнтська база;
- г) ділова репутація;
- д) партнерська мережа.

7. Внески засновників до статутного капіталу юридичної фірми – це її:

- а) власні фінансові ресурси;
- б) залучені фінансові ресурси;
- в) позичені фінансові ресурси;
- г) резервний фонд;
- д) зобов'язання.

8. До грошових фондів юридичної фірми не належать:

- а) статутний фонд;
- б) фонд оплати праці;
- в) основний та оборотний капітал;
- г) амортизаційний фонд;
- д) резервний фонд.

9. Що у переліку є джерелом коштів внутрішнього фінансування господарської діяльності юридичної фірми?

- а) прибуток;
- б) внески власників у статутний капітал;
- в) кредити;
- г) державні субсидії;
- д) благодійні внески.

10. Сукупність надходжень коштів від усіх видів господарських операцій юридичної фірми – це:

- а) від'ємний грошовий потік;
- б) стандартний грошовий потік;
- в) позитивний грошовий потік;
- г) грошовий потік з операційної діяльності;
- д) грошовий потік з фінансової діяльності

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.

Бойчук Р. П., Задахайло Д. В., Пашков В. М. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях: навч. посіб. Харків: ФІНИ, 2010. 384 с.

Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник.

Київ: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%9F-%D0%9F%D0%BB.pdf>.

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

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшміт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Ч. 1. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_1_2016.pdf.

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшміт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Ч. 2. Вінниця: ВНТУ, 2016. 144 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_2_2016.pdf

Захарченко В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2014. 300 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/MARSHENKO_2007.htm.

Марченко О. С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право.* 2014. № 2 (17). С. 37-46.

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

Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2017. 600 с. URL: <http://cul.com.ua/preview/12271.pdf>.

Методичні поради до самостійної роботи

Вивчаючи перше питання, важливо розуміти, що юридична фірма як суб'єкт господарської діяльності – юридична

особа становить єдиний майновий комплекс. З'ясувавши структуру майна юридичної фірми та джерела його формування, слід розкрити зміст активів юридичної фірми як її майна у матеріальній, нематеріальній, монетарній формах, що перебуває у її розпорядженні, використання якого забезпечує отримання економічної вигоди у майбутньому, одержання прибутку. Потрібно зосередити увагу на з'ясуванні сутності, видів та особливостей обороту нематеріальних активів юридичної фірми як немонетарних активів, які не мають матеріальної форми, але можуть бути ідентифіковані та оцінені, використання яких забезпечує отримання прибутку у майбутньому.

При вивченні другого питання важливо визначити капітал юридичної фірми як вартість необхідних для започаткування та здійснення підприємницької діяльності засобів юридичного обслуговування, цінностей у матеріальній, грошовій та нематеріальній формах, які забезпечують одержання прибутку. Слід виокреслити визначити види капіталу юридичної фірми за джерелами їх формування, а саме: а) власний капітал, сформований за рахунок коштів її власників (засновників), у складі якого капітал статутний – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу юридичної фірми; капітал додатковий – додатково вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток; б) запозичений капітал, джерелом якого є, насамперед, кредити банків. Слід засвоїти знання щодо сутності, структури та обороту основного капіталу юридичної фірми, який використовується у наданні юридичних послуг протягом більше ніж року, не змінюючи своєї натурально-речової форми, поступово зношується, вартість якого переноситься на вартість юридичних послуг частинами залежно від зношення. Важливо сформулювати уявлення про первинну та залишкову вартість основного капіталу, причини його фізичного та морального зношення, методи амортизації. Вивчаючи сутність та види оборотного капіталу юридичної фірми, важливо зрозуміти, що він 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. Оборотний капітал надання юридичних послуг та капітал обігу – це оборотні кошти юридичної фірми, а інтелектуальний капітал юридичної фірми – це капіталізовані спеціальні знання, насамперед, правові, що забезпечують зростання вартості та отримання прибутку і належать фірмі та її фахівцям – юристам. Слід визначити головні складові інтелектуального капіталу юридичної фірми: а) людський капітал як знання, здатності, навички, уміння та досвід юристів та інших фахівців, які використовуються у юридичному обслуговуванні клієнтів і є ресурсом зростання вартості та прибутку; б) структурний капітал юридичної фірми, що включає організаційний капітал, змістом якого є нематеріальні інтелектуальні активи, та мережевий капітал – накопичені й використовувані фірмою стійкі відносини з партнерами, клієнтами, організаціями тощо, у його складі: партнерський, клієнтський, соціальний капітал.

Вивчаючи третє питання, важливо розуміти, що фінанси юридичної фірми – це сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням її грошових фондів, організацією грошових потоків. Слід визначити види фінансових відносин, з'ясувати зміст акумулюючої, розподільної, контрольної функцій фінансів юридичної фірми. Необхідно зосередитися на суті фінансових ресурсів та їх видів, розкрити зміст власних, позикових та залучених фінансових ресурсів. Слід сформулювати знання про грошові фонди юридичної фірми та її кошти у нефондовій формі, охарактеризувати види грошових потоків. Важливо вивчати головні напрями фінансової роботи: фінансове прогнозування та планування; аналіз та контроль послугово-господарської діяльності; оперативна, поточна фінансово-економічна робота. Слід мати уявлення про нову технологію залучення юридичною фірмою фінансових ресурсів – краудфандинг (crowdfunding). Це технологія залучення коштів великої кількості людей – користувачів Інтернет, пов'язаних мережевими спільнотами, з метою фінансування різноманітних проєктів.

Практичне заняття 5. Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу

План

1. Витрати юридичної фірми. Собівартість юридичної послуги.
2. Доходи та прибуток юридичної фірми. Оподаткування. Фінансовий стан юридичної фірми та його оцінка.
3. Ціноутворення на юридичні послуги. Форми оплати юридичних послуг.
4. Особливості економічного механізму та оподаткування діяльності юристів як фізичних осіб-підприємців, адвокатів та їх організацій.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Визначте економічні витрати юридичного консалтингу та їх види.
2. Охарактеризуйте зовнішні та внутрішні витрати юридичного консалтингу.
3. Розкрийте види витрат юридичного консалтингу за критерієм їх залежності від зміни обсягу наданих юридичних послуг.
4. Дайте визначення прямим та непрямим, основним та накладним витратам юридичного консалтингу.
5. Собівартість юридичної послуги: структура та види.
6. Дохід та прибуток юридичного консалтингу.
7. Як визначаються беззбитковість та рентабельність юридичного консалтингу?
8. Які податки та збори сплачують юридичні фірми?
9. Як оцінюється фінансовий стан юридичної фірми?
10. Охарактеризуйте підходи та методи визначення ціни юридичної послуги.
11. Зробіть порівняльний аналіз переваг та недоліків го-

ловних форм оплати юридичних послуг.

12. Які податки сплачує юрист, який є фізичною особою-підприємцем?

13. Які є ставки єдиного податку за групами ФОП?

14. Як визначаються витрати та доходи адвокатів як самозайнятих осіб?

15. Як оподатковується діяльність адвокатів як самозайнятих осіб?

16. Як оподатковується діяльність адвокатських бюро та адвокатських об'єднань?

Практичне завдання

На основі даних таблиці 4 визначте ціну консультаційної години юриста за умов, що рентабельність юридичної послуги – 30% її собівартості.

Таблиця 4. Дані для визначення ціни консультаційної години юриста (рентабельність 30% від її собівартості)

Витрати ресурсів та часу на юридичну консультацію		
№ п/п	Види ресурсів, що витрачаються	час та витрати в грн/міс
1.	Кількість робочих годин юриста	100 год/міс
2.	Кількість робочих годин юриста, необхідних для підготовки та надання однієї консультації	10 год
3.	Заробітна плата юриста	10 тис. год/міс
4.	Нарахування на фонд заробітної плати (єдиний соціальний внесок).	22 % на міс від заробітної плати юриста
5.	Інші прямі витрати на надання юридичної консультації	1 тис. грн
6.	Амортизація основних засобів юридичної фірми у розрахунок	100 грн/міс
7.	Інші непрямі витрати на надання юридичних послуг	1 тис. грн/міс

Тестові питання

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

- а) внутрішніми;
- б) зовнішніми;
- в) трансакційними;
- г) адміністративними;
- д) накладними.

2. Які витрати юридичного бізнесу є внутрішніми?

- а) витрати на оплату праці найманих юристів;
- б) витрати на оплату оренди приміщення;
- в) витрати на оплату транспортних послуг;
- г) витрати використання юридичною фірмою власного приміщення партнера юридичного бізнесу;
- д) трансакційні витрати.

3. Що у переліку не є доходом юридичної фірми?

- а) отримана передоплата за юридичне обслуговування;
- б) виручка від надання юридичних послуг;
- в) грошові кошти, що накопичуються на банківському рахунку юридичної фірми;
- г) відсоток на депозитний банківський рахунок юридичної фірми;
- д) надходження орендної плати від орендарів приміщень юридичної фірми.

4. Надлишок доходу над витратами юридичної фірми – це:

- а) валовий дохід;
- б) дивіденди;
- в) прибуток;
- г) граничний дохід;
- д) рентабельність.

5. *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.

6. *Відносний показник ефективності юридичного консалтингу, який у загальному вигляді обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів), необхідних для його отримання, – це:*

- а) рентабельність;
- б) ліквідність;
- в) платоспроможність;
- г) фондівдача;
- д) капіталовіддача.

7. *Який підхід до ціноутворення застосовує юридична фірма, якщо ціна юридичної послуги визначається на основі оцінки клієнтом вигоди, яку він отримує у майбутньому від професійної правової допомоги?*

- а) витратний;
- б) інвестиційний;
- в) ціннісний;
- г) ринковий;
- д) комплексний.

8. *До якої форми оплати юридичних послуг належать розцінки, встановлені юридичною фірмою за розробку проектів договорів для клієнта?*

- а) відповідно до витраченого часу юриста на надання послуги;
- б) фіксована форма оплати;
- в) оплата від результату;
- г) комбінована оплата;

д) відповідно до витрат юриста на обслуговування клієнта.

9. Гонорар успіху – це форма оплати юридичних послуг:

- а) погодинна;
- б) фіксована;
- в) визначення відсотку від результату юридичного обслуговування;
- г) комбінована;
- д) абонементна.

10. Ставка податку на доходи фізичних осіб застосовується при оподаткуванні діяльності:

- а) юридичної фірми;
- б) юриста – ФОП;
- в) адвоката як самозайнятої особи;
- г) професійних об'єднань юристів;
- д) не застосовується.

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.

Бойчук Р. П., Задихайло Д. В., Пашков В. М. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях: навч. посіб. Харків: ФІНН, 2010. 384 с.

Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%9F-%D0%9F%D0%BB.pdf>.

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

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшміт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Ч. 1. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_1_2016.pdf.

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшміт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Ч. 2. Вінниця: ВНТУ, 2016. 144 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_2_2016.pdf

Захарченко В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2014. 300 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/MARSHENKO_2007.htm.

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

Масюк Р. С. Как начать частную юридическую практику. Харьков: Право, 2018. 216 с.

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 5 липня 2012 року № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17>.

Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015 року № 222-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.

Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2017. 600 с. URL: <http://cul.com.ua/preview/12271.pdf>.

Методичні поради до самостійної роботи

Щоб розкрити перше питання, спочатку з'ясуйте економічний зміст витрат юридичного консалтингу як плати власникам (постачальникам) ресурсів, які використовуються у наданні юридичних послуг. Важливо зосередитися на класифікації витрат юридичної фірми за критеріями: надходження ресурсів – зовнішні (явні), внутрішні (неявні); залежності їх величини від

зміни обсягу надання юридичних послуг – постійні (умовно-постійні), перемінні (умовно-перемінні), постійно-перемінні; ролі у процесі юридичного обслуговування – основні та накладні; спосіб включення у вартість юридичних послуг – прямі та непрямі; стадії юридичного консалтингового циклу – витрати продукування, обміну, впровадження у господарську практику клієнта правових знань та інформації, що набувають економічної форми юридичних послуг. Слід з'ясувати зміст, структуру, види та методи розрахунку собівартості юридичної послуги.

Розглядаючи друге питання, потрібно визначити зміст поняття «дохід» як будь-які надходження, які отримує юридична фірма в результаті здійснення господарської діяльності протягом певного періоду часу, та його головні економічні форми: валовий, чистий, середній, граничний дохід. При вивченні прибутку як позитивного фінансового результату діяльності юридичної фірми слід сфокусувати увагу на його економічному змісті, порядку розрахунку та формах. Важливо уміти вирізняти бухгалтерський і економічний прибуток, знати такі форми прибутку, як: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування та після оподаткування, чистий прибуток. Необхідно розуміти, що інтелектуальна рента отримується лідерами юридичного консалтингу як надприбуток, джерелом якого є їх інтелектуальні новації, закріплення високопрофесійних ресурсів, монопольне становище на ринку юридичних послуг, висока репутація. Слід правильно тлумачити поняття «беззбитковість» та «рентабельність» юридичної фірми. Безумовно корисним стане засвоєння знань про оподаткування господарської діяльності юридичної фірми. Потрібно усвідомити, що фінансовий стан як здатність юридичної фірми своєчасно здійснювати платежі та фінансувати свою діяльність на розширеній основі залежить від результатів її господарської діяльності та оцінюється за такими напрямками: економічна оцінка структури балансу юридичної фірми, аналіз ділової активності, ліквідності та платоспроможності, фінансових результатів і прибутковості (рентабельності) її господарської діяльності.

Третє питання присвячено вивченню ціноутворення на

юридичні послуги. Важливо визначити головні підходи до ціноутворення, стадії формування початкової ціни, а також з'ясувати особливості методів ціноутворення. Слід сформулювати уявлення про головні форми оплати юридичних послуг: погодинну, фіксовану, відсоток від результату (гонорар успіху), комбіновану.

Щоб правильно висвітлити четверте питання, слід засвоїти, по-перше, знання про витрати, доходи та оподаткування діяльності юриста, який має статус фізичної особи-підприємця (ФОП). Нагадаємо, що за чинним законодавством господарська діяльність з надання юридичних послуг ліцензуванню не підлягає, оподатковується у загальному порядку, а особа, яка бажає займатися цією діяльністю може обрати загальну чи спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, а також що ФОП як платники єдиного податку поділяються на групи, для яких визначаються певні норми доходу, чисельності працюючих та ставки податку. По-друге, при вивченні витрат, доходів та оподаткування адвокатів, адвокатських бюро та адвокатських об'єднань слід знати: а) за чинним законодавством незалежна професійна діяльність адвокатів як самозайнятих осіб оподатковується за ставкою податку на доходи фізичних осіб – 18% бази оподаткування, якою є сукупний чистий дохід, тобто різниця між доходом і документально підтвердженими витратами, необхідними для її провадження; б) оподаткування адвокатських бюро та адвокатських об'єднань як юридичних осіб залежить від обраної ними системи (загальна/спрощена) оподаткування, обліку та звітності. Важливо пам'ятати про принципи розрахунку бюджету руху грошових коштів приватнопрактикуючого юриста.

Модуль 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ

Практичне заняття 6. Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу

План

1. Конкурентне середовище та конкурентоспроможність юридичної фірми. Конкурентні переваги.

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

3. Система «4С» у юридичному консалтингу. Лояльність клієнтів.

4. Маркетинг-мікс «8Р» юридичних послуг. Канали залучення клієнтів. Нетворкінг у юридичному бізнесі.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Що означає конкурентоспроможність юридичної фірми?
2. Охарактеризуйте конкурентоспроможність юридичної послуги.

3. У чому полягають конкурентні переваги юридичної фірми?

4. Як ви розумієте поняття «клієнтоорієнтованість юридичного бізнесу».

5. Яку роль відіграє клієнтоорієнтованість у забезпеченні конкурентоспроможності юридичної фірми?

6. Які види клієнтів юридичного консалтингу ви знаєте?

7. Охарактеризуйте постійних клієнтів та їх роль у забезпеченні ефективності та конкурентоспроможності юридичного консалтингу.

8. Визначте поняття «життєвий цикл» та «життєва цінність клієнтів юридичного консалтингу».

9. Як визначається якісна та вартісна лінійка клієнтів юридичного консалтингу?

10. Які існують канали залучення клієнтів?

11. На які критерії спирається клієнт, обираючи юриста?

12. Які складові системи «4С» ви знаєте. Дайте їх інтерпретацію відповідно до особливостей юридичного бізнесу.

13. Якого клієнта юридичної фірми слід вважати лояльним?

14. Розкрийте зміст елементів маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р».

15. Як здійснюються внутрішній та інтерактивний маркетинг юридичних послуг?

16. Охарактеризуйте нетворкінг у юридичному бізнесі.

Практичне завдання

На основі нижченаведеної матриці «прибутки-складності 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									D
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

СКЛАДНОЩІ КОНСУЛЬТАНТ-КЛІЄНТСЬКИХ ВІДНОСИН

Тестові питання

1. Реальна та потенційна можливість 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 відносять:

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

3. Життєвий час клієнта юридичного консалтингу – це:

- а) період часу на надання клієнту юридичної послуги;
- б) період часу спілкування юриста та клієнта;
- в) період часу виконання юристом завдань клієнта;
- г) період часу на ведення юристом судової справи клієнта;
- д) період часу, протягом якого юрист забезпечує певні вигоди клієнта, а клієнт – вигоди юриста.

4. Життєва цінність клієнта юридичного консалтингу вимірюється:

- а) життєвим часом клієнта;
- б) грошовим доходом, який отримує юрист за надану послугу;

- в) негрошовими вигодами, які отримує юрист за надану послугу;
- г) грошовим доходом та негрошовими вигодами, які отримує юрист за надану послугу;
- д) лояльністю клієнта.

5. У типологізації клієнтів юридичного консалтингу за критерієм «воронки продажів» клієнтом юридичної фірми вважають:

- а) постійного клієнта;
- б) задоволеного клієнта;
- в) клієнта, який оплатив контракт з юристом;
- г) клієнта з довгим життєвим часом;
- д) лояльного клієнта.

6. Хто такі лідери за критерієм «воронки продажів» юридичної фірми:

- а) всі, до кого може «достукатися» юрист;
- б) ті, хто явно висловив інтерес до послуг юриста;
- в) ті, хто оплатив контракт з юристом;
- г) ті, хто зверталися до юриста неодноразово та демонструють високий рівень довіри та лояльності до нього;
- д) ті, хто в захваті від кожного спілкування з юристом.

7. До постійних клієнтів за критерієм «воронки продажів» юридичної фірми належать:

- а) всі, до кого може «достукатися» юрист;
- б) ті, хто виявив явний інтерес до послуг юриста;
- в) ті, хто оплатив контракт з юристом;
- г) ті, хто зверталися до юриста неодноразово та демонструють високий рівень довіри та лояльності до нього;
- д) ті, хто в захваті від кожного спілкування з юристом.

8. 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.

9. 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.

10. Що у переліку є характеристикою такого елементу маркетингового комплексу юридичного консалтингу, як «люди» (5P)?

- 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.

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 -Видавництво, 2016. – 378 с. URL: <http://dspace.neu.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: Видавництво 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/MARSHENKO_2008.pdf.

Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Вид. дім «Інжек», 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: конспект лекцій: електронне видання: галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр», спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів / уклад. Шевченко Л. С. 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 учбової літератури, 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 Паблшер, 2015. 456 с.

Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій для студ. галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» напрямку підготовки 6.030507 «Маркетинг» денної та заочної форм навч. Київ.: НУХТ, 2015. 119 с.

Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту / Шевченко Л. С., Макуха С. М., Марченко О. С. та ін. Харків: Право, 2014.

Методичні поради до самостійної роботи

Працюючи над першим питанням, важливо вникнути в суть складного поняття «конкурентне середовище юридичної фірми», змістове ядро якого складають умови, чинники та форми взаємодії суб'єктів ринку юридичного консалтингу, що визначають відповідний рівень економічного суперництва та можливість впливу окремих економічних агентів на ринкову ситуацію. Слід знати основні типи конкурентів юридичної фірми, а також розібратися з головними підходами до визначення конкурентних переваг юридичної фірми: а) М. Портера, який основними конкурентними перевагами вважав низькі витрати виробництва, диференціацію товарів та послуг, концентрацію на потребах одного сегмента; б) якісний підхід, прихильники якого стверджують, що 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-компетентнісний підхід, згідно з яким джерелом конкурентної переваги вважається ексклюзивна цінність товару чи послуги, торгової марки, виробнича та ринкова компетентність суб'єкта

господарювання. Слід сформуванню розуміння конкурентоспроможності юридичної фірми як її здатності до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Важливо охарактеризувати види конкурентоспроможності юридичного бізнесу, зокрема, такі: конкурентоспроможність юридичних послуг, персоналу, фірми в цілому; конкурентоспроможність локальна (галузева та регіональна), національна, міжнародна та глобальна. Важливо визначити найважливіші чинники конкурентоспроможності юридичної фірми.

При вивченні другого питання слід сформуванню 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. Слід 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 виявив явний інтерес до послуг юриста; клієнти (clients); постійні клієнти; фанати; б) життєвий час і життєва цінність клієнта: базові, перспективні, потенційні, ситуаційні, випадкові, минулі, репутаційні клієнти. Потрібно розуміти, що життєва цінність клієнта вимірюється грошовим доходом та негрошовими вигодами, які отримуються юристом за надану послугу; життєвий час – це період, протягом якого юрист забезпечує певні вигоди клієнту, а клієнт – вигоди юристу. Життєвий час клієнта може бути довгим, середнім та коротким. Важливо мати навички визначення видів клієнтів юридичної фірми на основі матриці клієнтів юридичного консалтингу «прибутки/складнощі консультант-клієнтських відносин», а також розуміти значення для конкурентоспроможності та ефективності юридичного консалтингу постійних клієнтів. Слід знати, як визначається якісна та вартісна лінійка клієнтів юридичного консалтингу, критерії вибору клієнтом юридичної фірми (юриста).

У третьому питанні увага фокусується на вивченні змісту та засобів забезпечення клієнтоорієнтованості юридичного консалтингу в контексті моделі «4С» Р. Лотерборна: «1С»

(Customer value) – цінність юридичної послуги для клієнта, що вимагає ретельного вивчення споживчих переваг; «2С» (Costs) – витрати клієнта на юридичне обслуговування, що поділяються на прямі й непрямі; «3С» (Communication) – інформованість клієнта щодо юридичної послуги; «4С» (Convenience) – доступність юридичної послуги клієнту. Важливо визначити зміст і фактори забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу.

Вивчаючи четверте питання, потрібно визначити зміст складових маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р»: продукт (product), ціна (price), методи розподілу (place) та просування (promotion), люди (people) – персонал та клієнти, процес (process), підтвердженні (physical evidence) – відгуки, рекомендації, продуктивність та якість (productivity and quality). Слід сформулювати знання про зміст внутрішнього, інтерактивного, традиційного маркетингу юридичних послуг, формального та неформального маркетингу в сфері юридичного консалтингу. Важливо знати канали залучення клієнтів, зокрема, в «on-line» середовищі, розуміти зміст нетворкінгу в юридичному бізнесі як діяльності з формування, накопичення, використання та збереження необхідних зв'язків юридичної фірми з бізнесом, державними установами, громадськими організаціями тощо як соціального капіталу юридичного консалтингу.

Практичне заняття 7. **Юридичний консультаційний процес**

План

1. Юридичний консультаційний процес та його стадії. Юридичне обслуговування. Юрист-консультант: вимоги та організація часу.
2. Юридична консультація, її види. Юридичний консультаційний проект.
3. Загальні та специфічні моделі юридичного консультування. Моделі юридичного консультування он-лайн. Алгоритми юридичних практик

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Запитання для самоконтролю

1. Які стадії притаманні юридичному консультаційному процесу?
2. Що є метою юриста і клієнта на початковій (передконтрактній) стадії консультаційного процесу?
3. Які фази охоплює основна (контрактна) стадія юридичного консультаційного процесу?
4. Що є метою юриста і клієнта на заключній (післяконтрактній) стадії юридичного консультаційного процесу?
5. Яка роль клієнта в юридичному консультаційному процесі?
6. Які поведінкові ролі притаманні юристу в консультаційному процесі?
7. Яка модель консультаційного процесу передбачає співпрацю юриста і клієнта на всіх стадіях консультування?
8. За якою моделлю консультаційного процесу юрист є експертом, який пропонує рішення сформульованої клієнтом проблеми?
9. За якою моделлю працівники клієнтської організації є учасниками юридичного консультаційного процесу як експерти, носії інформації, учасники розробки та впровадження консультаційного проекту?
11. Які види юридичних консультацій ви знаєте?
12. Порівняйте зміст та цілі підготовки юридичних меморандумів та юридичних висновків.

Практичне завдання

Спираючись на наведену нижче структуру, складіть проект зовнішнього меморандуму з обраної правової проблеми. Структура меморандуму: вступна частина (поставлені питання, короткі висновки, презумпції); основна частина; висновок.

Тестові питання

1. Що слід вважати кінцевим результатом початкової (передконтрактної) стадії юридичного консультаційного процесу?

- а) отримання клієнтом професійної поради;
- б) укладення контракту з надання юридичних послуг;
- в) попередня діагностика проблеми клієнта;
- г) отримання клієнтом необхідних правових знань та інформації;
- д) оплата клієнтом авансу за майбутню юридичну послугу.

2. Яка модель юридичного консультаційного процесу не передбачає дій юриста з діагностики та формулювання проблеми клієнта?

- а) експертна модель;
- б) проектна модель;
- в) процесна модель;
- г) ці види діяльності юриста здійснюються за всіма моделям процесу юридичного консультування;
- д) внутрішнє юридичне консультування.

3. Яка модель юридичного консультаційного процесу визначається як «лікар–пацієнт»?

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

4. Яка модель юридичного консультаційного процесу є специфічною для юридичного консалтингу?

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

5. Яка модель юридичного консультаційного процесу передбачає проведення конференцій, семінарів тощо?

- а) експертна модель;
- б) проектна модель;
- в) процесна модель;
- г) навчальна;
- д) аутсорсинг.

6. Яка поведінкова роль юриста є відмінною ознакою процесної моделі юридичного консультаційного процесу?

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

7. Яка поведінкова роль юриста є специфічною для юридичного консалтингу?

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

8. Зовнішній меморандум – це:

- а) усна юридична консультація;
- б) угода про принципи співпраці юриста і клієнта;
- в) документ, який містить аналіз конкретного правового питання клієнта;
- г) документ, який містить аналіз конкретного правового питання юридичної фірми;
- д) належним чином оформлена, остаточна письмова відповідь юриста на поставлене перед ним правове питання.

9. Внутрішній меморандум – це:

- а) усна юридична консультація;
- б) угода про принципи співпраці юриста і клієнта;
- в) документ, який містить аналіз конкретного правового питання клієнта;
- г) документ, який містить аналіз конкретного правового питання юридичної фірми;
- д) належним чином оформлена остаточна письмова відповідь юриста на поставлене перед ним правове питання.

10. Юридичний висновок – це:

- а) усна юридична консультація;
- б) угода про принципи співпраці юриста і клієнта;
- в) документ, який містить аналіз конкретного правового питання клієнта;
- г) документ, який містить аналіз конкретного правового питання юридичної фірми;
- д) належним чином оформлена остаточна письмова відповідь юриста на поставлене перед ним правове питання.

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.

Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія. Київ: КНЕУ, 2011. 327 с.

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.

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: Вид. дім «Інжек», 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: конспект лекцій: електронне видання: галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр», спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів / уклад. Шевченко Л. С. 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.

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

Методичні поради до самостійної роботи

Розкриття змісту першого питання передбачає усвідомлення консультування як процесу професійної діяльності юриста з розробки, надання та супроводу впровадження юридичної послуги в господарську практику клієнта, а також розуміння того, що процес юридичного консультування здійснюється не тільки при наданні юридичних послуг консультативного типу, а й юридичних послуг-функцій. Важливо виокремлювати головні стадії процесу юридичного консультування: початкову (передконтрактну), на якій здійснюється попередня діагностика правової проблеми клієнта, визначаються цілі юридичного консультування; основну (контрактну), яка має фази діагностики правової

проблеми клієнта, розробки рекомендацій щодо її розв'язання, супроводу впровадження рекомендацій клієнтом; заключну (післяконтрактну), на якій оцінюються результати юридичного консалтингу, формуються засади майбутніх відносин з клієнтом. Слід пам'ятати, що юридичний консультаційний процес здійснюється як юридичне обслуговування, яке може бути повним, якщо охоплює всі його стадії, та частковим, якщо клієнт не звертається до юриста за послугою із супроводу впровадження рекомендацій. Потрібно знати головні вимоги до юриста як консультанта, принципи управління його часом.

Друге питання присвячено вивченню методів та технологій надання юридичних консультацій. Його вивчення бажано починати з головних видів юридичних консультацій, звернувши особливу увагу на принципи та методи надання письмових консультацій. Важливо знати головні форми останніх: меморандум – документ, який містить аналіз конкретного правового питання. Зовнішній меморандум направляється клієнтам, внутрішній – співробітникам юридичної фірми (це внутрішній документ, предметом якого є аналіз правового питання, що є актуальним для юридичного консультування); юридичний висновок – належним чином оформлена остаточна письмова відповідь юриста на поставлене перед ним правове питання. Слід знати види юридичного висновку: висновок як правовий аналіз конкретного епізоду практичної діяльності клієнта; висновок як правова оцінка угоди; висновок як дослідження правового статусу існуючого або потенційного партнера клієнта; висновок по судовому процесу як стратегія ведення справи в суді та ін. Потрібно пам'ятати, що юридичний консультаційний проект як комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених та реалізованих юристом у процесі надання професійної допомоги клієнту в досягненні його цілей протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях, включає основні етапи: діагностика (виявлення проблем); розробка рішень; впровадження рішень. Здійснення консультаційного проекту може займати від декількох тижнів до декількох місяців, а якщо мова йде про абонемент

нтне обслуговування, то і до декількох років. Життєвий цикл юридичного консультаційного проекту має 5 фаз: ініціація; планування; виконання; контроль та моніторинг; завершення. Важливо засвоїти суть головних моделей юридичного консультаційного проекту: «водоспаду», інтерактивної, спіральної, інкрементної.

У третьому питанні доцільно здійснити порівняльний аналіз загальних моделей консультування: експертної, проектної, процесної, що дозволить з'ясувати їх загальні риси й особливості. Важливо сформувані знання про специфічні моделі юридичного консультування: представництво, аутсорсинг, конференц-бізнес як форма навчального юридичного консалтингу. Необхідно знати загальні поведінкові ролі консультанта в консультаційному процесі: пропагандист, експерт, діагност, координатор, викладач, помічник, розробник альтернатив, шукач фактів; специфічні ролі юриста: представник, захисник, інформатор, функціонер. Важливо скласти уявлення про алгоритми юридичних практик як сукупності завдань, інструкцій та схем щодо дій юриста на кожному етапі надання певної юридичної послуги, починаючи з визначення правової проблеми та завершуючи оцінкою результатів юридичного обслуговування.

3. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТУ ПРИ ВИВЧЕННІ ЕКОНОМІКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Офіційні сайти

➤ portal.rada.gov.ua Офіційний веб-портал Верховної Ради України. На сайті містяться Конституція України, законодавство, законопроекти. Тут можна отримати інформацію про пленарні засідання, депутатський корпус. На сайті є відсилання до сайтів парламентів зарубіжних країн, сторінки депутатських фракцій та груп, міжнародні парламентські інститути

➤ www.president.gov.ua Офіційне інтернет-представництво Президента України.

➤ <http://www.kmu.gov.ua> Урядовий портал пропонує офіційну інформацію Уряду України, статистику.

➤ <http://www.me.gov.ua> Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

➤ <http://www.minfin.gov.ua> Офіційний сайт Міністерства фінансів України поряд з іншою офіційною інформацією пропонує відвідувачам бюджет України, дослідження та огляди, публікації, закони, укази Президента, Постанови Кабінету Міністрів, скорочений зміст журналу “Фінанси України”.

➤ <http://www.mon.gov.ua> Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

➤ <http://radakmu.org.ua> Сайт Ради підприємців України при КМУ. На сайті створені форуми для обговорення різноманітних тем. Сайт має каталог відсилань до інших ресурсів Інтернет, які включають до себе державні органи влади, громадські організації та компанії України, активно залучені до процесів розвитку підприємництва в країні.

➤ <http://www.bank.gov.ua> Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. На сайті можна знайти інформацію про банківську систему, основні заходи грошово-кредитної політики, основні макроекономічні показники економічного та соціального стану України, статистичну інформацію (баланс НБУ, об’єми грошової маси, відсоткові ставки ре-

фінансування комерційних банків, монетарні показники України, тенденції), інформацію про Платіжний баланс України з коментарями та аналізом, інформацію про фінансові ринки, законодавство України, іншу офіційну інформацію.

➤ <http://www.sts.gov.ua> Сайт Державної фіскальної служби. Серед інших матеріалів на сайті публікується інформація про податкове законодавство, описана система оподаткування в Україні, надається бізнес-інформація, у тому числі й щодо індексів інфляції, розмірів мінімальної заробітної плати та облікових ставок НБУ, а також інша офіційна інформація; подані відсилання до сайтів органів законодавчої, виконавчої та судової влади, податкових відомств країн – учасниць СНД та інших держав.

➤ <http://www.ncee.net/> Сайт Council for Economic Education (США). На сайті багато інформації англійською мовою.

Сайти асоціацій консультантів

➤ <http://www.feaco.org> FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління).

➤ <http://www.imcusa.org/> IMC 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 сайти

➤ <http://www.business.ua> Щотижневий видання – газета “Бізнес”. На сайті викладені аналітичні матеріали та сайти, що публікуються у газеті. Основні рубрики: Держава та економіка. Фінанси. Промисловість. Практика підприємництва, менеджмент, маркетинг та технології, торгівля, податки.

➤ <http://kontrakty.ua> Український діловий щотижневик “Талицькі контракти” публікує ділові новини, статті та матеріали з фінансів, економічної теорії і практики тощо.

➤ <http://www.investgazeta.net> Українська інвестиційна газета «Інвестгазета» – всеукраїнський фінансово-економічний тижневик. Це професійне ділове видання, що висвітлює питання та проблеми вітчизняного бізнесу, світових ринків, перспектив залучення інвестицій. Подає новини фінансового та фондового ринків, інформацію про діяльність компаній, банків, аналітичні огляди, рейтинги, практичні рекомендації з менеджменту та маркетингу.

➤ <http://www.intellect.org.ua> Інтернет-портал аналітичних центрів України надає аналітичним центрам право публікувати свої матеріали (новини, аналітичні огляди, прогнози). За матеріалами сайту проводяться дискусії; відвідувачі сайту мають можливість залишити свої коментарі.

➤ <http://finance.ua> На сайті подається огляд валютного та аграрного ринків, фондового ринку України, Росії та країн дальнього зарубіжжя, готівкових та офіційних курсів валют, фінансові результати діяльності банків, українські та світові індекси фондового ринку, динаміка, графіки та таблиці.

➤ <http://www.ier.com.ua/> Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій наводить місячний економічний моніторинг України, моніторинг інфраструктури України, наукові матеріали, книги.

➤ <http://web.nlau.net> Локальна комп’ютерна мережа Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого надає додаткову літературу для самостійної роботи студентів.

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ

Кафедра економічної теорії використовує такі критерії при проведенні підсумкового контролю (заліку) з юридичного консалтингу:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100-бальною шкалою, що використовується в НІОУ
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 працювати перед тим, як перекладати	Не зараховано	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

5. ЗАПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Юридична практична діяльність: визначення, головні ознаки, види.
2. Правова допомога як форма практичної юридичної діяльності та її види.
3. Головні функції та організаційні форми професійної діяльності внутрішніх (корпоративних) юристів.
4. Адвокатська консультаційна діяльність: особливості та організація.
5. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність.
6. Головні організаційні форми юридичного бізнесу.
7. Головні 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 «про-боно».
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 оплата.
20. Середовище та життєвий цикл юридичної фірми.
21. Власний та запозичений капітал юридичної фірми.
22. Сутність, види 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 їх функції.
27. Види фінансових ресурсів юридичної фірми.
28. Грошові фонди юридичної фірми та її кошти у нефондовій формі.
29. Фінансова діяльність юридичної фірми.
30. Грошові потоки та їх види.
31. Економічний зміст витрат юридичного консалтингу.
32. Класифікація витрат юридичної фірми.
33. Зміст, структура, види та методи розрахунку собівартості юридичної послуги.
34. Дохід юридичної фірми та його економічні форми.
35. Прибуток юридичної фірми та його економічні форми.
36. Оподаткування господарської діяльності юридичної фірми.
37. Фінансовий стан юридичної фірми, напрями та критерії його оцінки.
38. Ціноутворення на юридичні послуги.
39. Головні підходи та методи ціноутворення в сфері юридичного консалтингу.
40. Головні форми оплати юридичних послуг.
41. Витрати, доходи та оподаткування діяльності юриста, який має статус фізична особа-підприємець (ФОП).
42. Витрати, доходи та оподаткування адвокатів як самозайнятих осіб.
43. Конкурентоспроможність юридичної фірми та її види. Конкурентоспроможність юридичних послуг.
44. Конкурентні переваги юридичної фірми.
45. Головні чинники конкурентоспроможності юридичної фірми.
46. Зміст, заходи та роль клієнторієнтованості юридичного бізнесу у забезпеченні його конкурентоспроможності.
47. Види клієнтів юридичного консалтингу.

48. Зміст та засоби застосування у юридичному консалтингу моделі «4С».
49. Фактори забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу.
50. Складові елементи маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р».
51. Зміст та заходи внутрішнього та інтерактивного маркетингу юридичних послуг.
52. Нетворкінг у юридичному бізнесі.
53. Юридичний консультаційний процес та його стадії.
54. Загальні та спеціальні моделі юридичного консультування.
55. Юридичне консультування он-лайн.
56. Загальні та спеціальні поведінкові ролі юриста у юридичному консультаційному процесі.
57. Головні вимоги до юриста як консультанта. Тайм-менеджмент юриста.
58. Головні види юридичних консультацій.
59. Меморандум та юридичний висновок: види, принципи підготовки.
60. Алгоритми юридичних практик.

З М І С Т

1	Загальні поради до вивчення навчальної дисципліни і підготовки до практичних занять.....	3
2	Плани практичних занять. завдання для самостійної роботи.....	4
3	Використання інтернету при вивченні економіки та організації консалтингової діяльності	59
4	Критерії оцінювання рівня підготовки студентів	62
5	Запитання до заліку.....	63

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»
денної форми навчання

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

Відповідальна за випуск *Л. С. Шевченко*

Редактор *О. І. Борисенко*
Комп'ютерна верстка *Л. П. Лавриненко*