

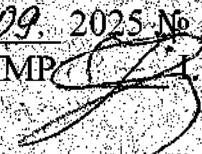
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут права
Кафедра міжнародного права та права Європейського Союзу

Затверджено

Науково-методична рада ДПУ,

від 16.09.2025 № 1

Голова НМР  І. ШЕМЕЛИНЕЦЬ

Робоча програма навчальної дисципліни

«Приватна юридична практика»

для підготовки здобувачів вищої освіти

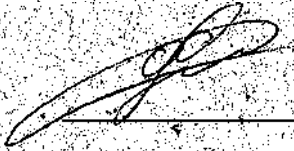
першого (бакалаврського) рівня

денної та заочної форми навчання

Статус дисципліни: вибіркова

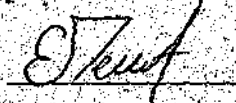
Укладач:

Я. ФОКІН, доцент кафедри
міжнародного права та права
Європейського Союзу, к. ю. н.



Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою
міжнародного права та права Європейського Союзу, від 28.08.25 № 1.

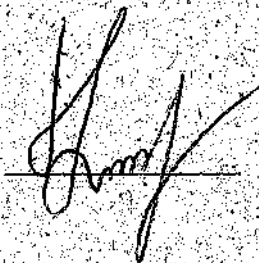
Завідувач кафедри



О. ЧЕРНЕЦЬКА, доцент, к. ю. н.

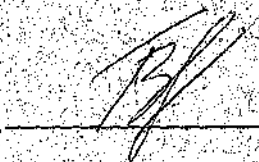
Розглянуто і схвалено вченою радою Навчально-наукового інституту права, від 19.09.2025
№ 3.

Голова вченої ради
ННІ права



В. ТОПЧИЙ,
професор, д. ю. н.

Завідувач навчально-методичного
відділу



Г. ГРИЩУК,
доктор філософії

Реєстраційний № _____

Зміст

1. ПЕРЕДМОВА	4
2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
3. КОМПЕТЕНТНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	5
4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	6
5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	8
6. ПИТАННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ	11
7. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ	13
8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	15
9. ЛИСТ МОНІТОРИНГУ ТА ДОДАТКИ	17

І. ПЕРЕДМОВА

Анотація навчальної дисципліни. «Приватна юридична практика» посідає ключове місце у підготовці здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання. Навчальна дисципліна спрямована на формування у студентів професійних компетентностей щодо застосування приватноправових норм у правозастосовній практиці; аналізу цивільно-правових, комерційних та договірних відносин; практичної діяльності юридичних консультантів і адвокатів у приватній сфері; захисту прав і законних інтересів клієнтів.

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системи знань та практичних умінь щодо основ приватної юридичної діяльності, розвитку навичок підготовки юридичних документів, аналізу договорів та правових позицій у приватноправових спорах.

Завдання навчальної дисципліни:

- Сформувати у здобувачів вищої освіти цілісне уявлення про систему приватного права та її застосування у практичній діяльності.
- Забезпечити засвоєння основних принципів цивільного, комерційного та сімейного права у контексті юридичної практики.
- Ознайомити студентів із нормативно-правовою базою, що регулює діяльність приватних юридичних фірм та адвокатів.
- Розвинути навички підготовки та аналізу договорів, правових висновків, позовних заяв і захисних документів.
- Сприяти формуванню здатності застосовувати приватноправові норми у правозастосовній та науково-дослідній діяльності.
- Навчити виявляти проблемні аспекти співвідношення національного законодавства і міжнародних норм у приватноправових відносинах.
- Сформувати критичне мислення щодо сучасних викликів і тенденцій розвитку приватної юридичної практики.

Міждисциплінарні зв'язки. Дисципліни-пререквізити: «Міжнародне економічне право», «Міжнародне публічне право (основні галузі та інститути)». Дисципліна-постреквізит: «Міжнародне митне право», «Міжнародне податкове право», «Порівняльне трудове право країн-членів ЄС».

Методи навчання:

- за характером подачі (викладення) навчального матеріалу: словесні (лекції, дискусія, розповідь), наочні (демонстрація презентації до теми) та активні методи навчання у відповідності до спеціалізації досліджень здобувачів вищої освіти (цільова аудиторія);
- за організаційним характером навчання: методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності; методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності; методи контролю та самоконтролю у навчанні.

Форми організації занять: лекційні заняття, семінарські заняття, самостійна та індивідуально-консультаційна робота, розгляд та аналіз ситуаційних завдань, кейсів, застосування інформаційних технологій та елементи дистанційного навчання в системі Moodle.

Форми та засоби діагностики результатів навчання. Контроль успішності навчання здобувачів проводиться у формах поточного і підсумкового контролю. Формами поточного контролю є:

- усне опитування;
- тестування;
- розв'язання задач, виконання вправ, певних розрахунків;
- письмові модульні контрольні роботи.

Підсумковий контроль – диф. залік.

Організація поточного та підсумкового контролю здійснюється з використанням засобів дистанційного навчання в системі Moodle.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Характеристика навчальної дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (120 год/4 кредити ЄКТС)

Показники	Характеристика навчальної дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС - 4	Вибіркова	
Модулів - 2	Рік підготовки	
Змістових модулів - 2	4-й	4-й
Загальні кількість годин - 120	Семестр	
	7-й	7-й
	Лекції	
	22 год.	4 год.
	Практичні заняття	
	18 год.	4 год.
	Самостійна робота	
	78 год.	110 год.
	Індивід.-консультаційна робота: 2 год.	
	Форма підсумкового контролю: диф. залік	

3. КОМПЕТЕНТНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Після вивчення курсу здобувачі вищої освіти повинні володіти наступними компетентностями та програмними результатами навчання:

Компетентності	Результати навчання
Загальні компетентності (ЗК): Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. Здатність працювати в міжнародному контексті. Спеціальні компетентності (СК): Здатність захищати національні інтереси власної держави за допомогою міжнародно-правових інструментів. Уміння надавати юридичні висновки й консультації з питань міжнародного права, національного права України та інших держав. Здатність адаптувати та використовувати міжнародно-правові норми та принципи в національній правовій системі. Здатність проведення порівняльно-правових досліджень окремих галузей та інститутів права.	Визначати сучасні досягнення міжнародного права (публічного та приватного), порівняльного законодавства, виявляти в подіях і фактах міжнародного життя тенденції та закономірності, формулювати їх та визначати пов'язані з ними майбутні можливості й ризики. Знати основні галузі та інститути міжнародного публічного права, міжнародного приватного права; глибоко розуміти основні інститути порівняльного правознавства. Формулювати концептуальні схеми вирішення міжнародно-правових і національно-правових проблем, аналізувати правові концепції на предмет логічної послідовності та практичної адекватності. Аналізувати зібрану й оброблену інформацію про стан міжнародних відносин, зовнішньої політики України та інших держав, складати аналітичні довідки, звіти й інші форми представлення результатів аналізу з правильним оформленням посилань на норми міжнародного та

1	національного (українського та закордонного) права. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.
---	---

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання
(120 год/4 кредити ЄКТС)

№ п/п	Змістовні модулі	Кількість годин				
		денна форма				
		Лек.	Практ	Ікр	СРС	Всього
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ I. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРИВАТНОЇ ЮРИДИЧНОЇ ПРАКТИКИ (ВСТУП, ОРГАНІЗАЦІЯ СЕРЕДОВИЩА, РОБОТА З КЛІЄНТАМИ ТА МАРКЕТИНГ).						
ЗМ 1 (Темі 1-4)						
T.1	Вступ до приватної юридичної практики: сутність, виклики та перспективи професії	2	2	-	8	12
T.2	Організація робочого середовища юриста: офіс, технічні ресурси та імідж	4	2	-	10	16
T.3	Клієнти приватного юриста: пошук, залучення та робота з первинними консультаціями	2	2	-	10	14
T.4	Маркетинг і реклама у сфері юридичних послуг	2	2	-	10	14
Всього за змістовним модулем:		10	8	-	38	56
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок практичного заняття – 40 хв.)						
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ II. УПРАВЛІННЯ, РОЗВИТОК ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ (УТРИМАННЯ КЛІЄНТІВ, МЕНЕДЖМЕНТ, ДОГОВОРИ, ПЕРСОНАЛ, ПАРТНЕРСТВО, ФІНАНСИ ТА ЗРОСТАННЯ).						
ЗМ 2 (Темі 5-8)						
T.5	Стратегії утримання клієнтів та побудова довгострокових відносин	4	4	2	10	20
T.6	Управління юридичним бізнесом: структуризація простору, керівництво проектами та забезпечення якості послуг	2	2	-	10	14
T.7	Договірні відносини, персонал та партнерство в юридичній практиці	4	2	-	10	16
T.8	Фінанси та зростання юридичної фірми: грошові потоки, розвиток і масштабування практики	2	2	-	10	14
Всього за змістовним модулем:		12	10	2	40	64
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок практичного заняття – 40 хв.)						
Форма підсумкового контролю – диф. залік						
Усього за навчальною дисципліною:		22	18	2	78	120

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти заочної форми навчання
(120 год/4 кредити ЕКТС)

№ п/п	Змістовні модулі	Кількість годин				
		заочна форма				
		Лек.	Практ	Ікр	СРС	Всього
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ I. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРИВАТНОЇ ЮРИДИЧНОЇ ПРАКТИКИ						
ЗМ I (Теми 1-4)						
T.1	Вступ до приватної юридичної практики: сутність, виклики та перспективи професії	1			13	14
T.2	Організація робочого середовища юриста: офіс, технічні ресурси та імідж	1			13	14
T.3	Клієнти приватного юриста: пошук, залучення та робота з первинними консультаціями		2		13	15
T.4	Маркетинг і реклама у сфері юридичних послуг				13	13
Всього за змістовним модулем:		2	2		52	56
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок практичного заняття – 40 хв.)						
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ II. УПРАВЛІННЯ, РОЗВИТОК ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ (УТРИМАННЯ КЛІЄНТІВ, МЕНЕДЖМЕНТ, ДОГОВОРИ, ПЕРСОНАЛ, ПАРТНЕРСТВО, ФІНАНСИ ТА ЗРОСТАННЯ).						
ЗМ II (Теми 5-8)						
T.5	Стратегії утримання клієнтів та побудова довгострокових відносин	2	2	2	14	20
T.6	Управління юридичним бізнесом: структуризація простору, керівництво проектами та забезпечення якості послуг				14	14
T.7	Договірні відносини, персонал та партнерство в юридичній практиці				14	14
T.8	Фінанси та зростання юридичної фірми: грошові потоки, розвиток і масштабування практики				16	16
Всього за змістовним модулем:		2	2	2	58	64
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок практичного заняття – 40 хв.)						
Форма підсумкового контролю – диф. залік						
Усього за навчальною дисципліною:		4	4	2	110	120

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРИВАТНОЇ ЮРИДИЧНОЇ ПРАКТИКИ

Тема 1. Вступ до приватної юридичної практики: сутність, виклики та перспективи професії

План лекційного заняття

1. Поняття приватної юридичної практики.
2. Відмінності між адвокатською діяльністю, юридичною фірмою та індивідуальною практикою.
3. Сучасні виклики професії юриста у XXI столітті.
4. Перспективи розвитку приватної юридичної практики в Україні та світі (міжнародний досвід).

План практичного заняття

1. Аналіз тенденцій розвитку юридичного ринку в Україні.
2. Порівняння особливостей приватної практики в Україні та країнах ЄС.
3. Обговорення переваг і ризиків приватної практики.
4. Дискусія: «Майбутнє юридичної професії в умовах цифровізації».

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати есе «Мій погляд на розвиток юридичної професії в Україні».
2. Ознайомитися з прогнозами розвитку юридичного ринку за даними міжнародних досліджень.
3. Проаналізувати приклади успішних практик приватних юристів у світі (США, Велика Британія, ЄС).

Рекомендована література: [1; 5; 8; 10]

Тема 2. Організація робочого середовища юриста: офіс, технічні ресурси та імідж

План лекційного заняття

1. Роль офісу в юридичній діяльності.
2. Технічне забезпечення та сучасні цифрові інструменти юриста.
3. Формування професійного іміджу юриста.
4. Міжнародні тенденції організації робочого простору юристів.

План практичного заняття

1. Обговорення: офіс чи дистанційна робота для юриста.
2. Порівняння моделей організації юридичної практики в Україні та США/ЄС.
3. Кейс-аналіз: оптимізація робочого простору юриста.
4. Практичне завдання: скласти перелік необхідних ресурсів для старту приватної практики.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати огляд сучасних програмних продуктів для юриста (Case Management, CRM).
2. Дослідити використання LegalTech у США та ЄС.
3. Порівняти витрати на організацію офісу та віддалену практику.

Рекомендована література: [2; 6; 8; 14; 17]

Тема 3. Клієнти приватного юриста: пошук, залучення та робота з первинними консультаціями

План лекційного заняття

1. Джерела залучення клієнтів у юридичній практиці.
2. Етика та правила комунікації з клієнтом.
3. Методика проведення первинної консультації.

План практичного заняття

1. Розбір кейсу: «Перший контакт з клієнтом».
2. Тренінг: постановка правильних запитань клієнту.
3. Дискусія: «Чи завжди клієнт має рацію?».

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати приклади сценаріїв первинної консультації.
2. Проаналізувати типові помилки юристів у роботі з клієнтами.
3. Ознайомитися з Кодексом адвокатської етики (розділи щодо взаємодії з клієнтом).

Рекомендована література: [3; 6; 17]

Тема 4. Маркетинг і реклама у сфері юридичних послуг

План лекційного заняття

1. Маркетингові інструменти у юридичному бізнесі.
2. Реклама юридичних послуг: правові обмеження та можливості.
3. Побудова особистого бренду юриста.
4. Міжнародний досвід просування юридичних послуг (США, Велика Британія, ЄС).

План практичного заняття

1. Аналіз рекламних кампаній юридичних компаній.
2. Практичне завдання: скласти коротку презентацію власних послуг.
3. Дискусія: «Просування юридичних послуг через соціальні мережі: український та міжнародний підхід».

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати огляд успішних маркетингових стратегій юристів у світі.
2. Розробити концепцію власного бренду (сайт, візитка, соціальні мережі).
3. Дослідити міжнародні обмеження реклами юридичних послуг (на прикладі США та Німеччини).

Рекомендована література: [3; 6; 8; 10; 13; 14; 17]

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. УПРАВЛІННЯ, РОЗВИТОК ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ (УТРИМАННЯ КЛІЄНТІВ, МЕНЕДЖМЕНТ, ДОГОВОРИ, ПЕРСОНАЛ, ПАРТНЕРСТВО, ФІНАНСИ ТА ЗРОСТАННЯ).

Тема 5. Стратегії утримання клієнтів та побудова довгострокових відносин

План лекційного заняття

1. Принципи довіри у відносинах «юрист–клієнт».
2. Методи утримання клієнтів.
3. Формування лояльності клієнтів.

План практичного заняття

1. Дискусія: «Чому клієнти йдуть до інших юристів?».
2. Аналіз кейсу: конфлікт із клієнтом та шляхи його вирішення.
3. Тренінг: техніки ефективної комунікації.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати приклади програм лояльності у юридичній сфері.
2. Дослідити роль рекомендацій і «сарафанного радіо» для юриста.
3. Розробити алгоритм дій у разі втрати клієнта.

Індивідуально-консультаційна робота

Індивідуально-консультаційна робота виконується у вигляді презентації або реферату на одну із запропонованих тем.

1. Сутність приватної юридичної практики та її відмінність від державної служби.
2. Майбутнє професії юриста у XXI столітті: український та міжнародний вимір.
3. Основні перешкоди та виклики на шляху організації приватної юридичної практики.
4. Організація офісу юриста: традиційна та дистанційна моделі.
5. Використання сучасних технічних ресурсів і LegalTech у роботі юриста.
6. Формування професійного іміджу юриста: український та зарубіжний досвід.
7. Психологія роботи з клієнтами: перший контакт та встановлення довіри.
8. Первинна консультація: методика, етика, типові помилки.
9. Джерела залучення клієнтів у приватній практиці: українська та міжнародна специфіка.
10. Маркетинг юридичних послуг: сучасні інструменти та світовий досвід.
11. Реклама юридичних послуг: правові обмеження в Україні та за кордоном.
12. Особистий бренд юриста: формування та просування.
13. Стратегії утримання клієнтів та побудова довгострокових відносин.
14. Організація роботи юридичної фірми: структура та управління персоналом.
15. Керівництво проектами в юридичному бізнесі: український та зарубіжний досвід.
16. Якість юридичної допомоги як фактор конкурентоспроможності.
17. Договір про надання правничої допомоги: зміст, форма, проблемні аспекти.
18. Моделі партнерства в юридичних компаніях: українська та міжнародна практика.
19. Фінансовий менеджмент у юридичній фірмі: планування та облік.
20. Стратегії зростання юридичної компанії: франшиза, альянси, міжнародна експансія.

Рекомендована література: [4; 13; 14; 17].

Тема 6. Управління юридичним бізнесом: структуризація простору, керівництво проектами та забезпечення якості послуг

План лекційного заняття

1. Організаційна структура юридичної фірми.
2. Методи управління юридичними проектами.
3. Забезпечення якості правничої допомоги.
4. Зарубіжні моделі управління юридичними компаніями (Big Law, boutique firms).

План практичного заняття

1. Аналіз моделі управління невеликою юридичною фірмою.
2. Обговорення: «Якість правничої допомоги як конкурентна перевага».
3. Практичне завдання: скласти схему управління юридичним проектом.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Підготувати огляд інструментів Legal Project Management.
2. Вивчити ISO-стандарти якості у сфері юридичних послуг (на прикладі ЄС).
3. Скласти короткий бізнес-план для юридичної практики.

Рекомендована література: [13; 14]

Тема 7. Договірні відносини, персонал та партнерство в юридичній практиці

План лекційного заняття

1. Договір про надання правничої допомоги.
2. Управління персоналом у юридичній компанії.
3. Партнерство та кооперація між юристами.
4. Міжнародний досвід партнерських моделей у юридичних фірмах.

План практичного заняття

1. Аналіз структури договору з клієнтом.
2. Порівняння договорів про правничу допомогу в Україні та ЄС.
3. Практикум: моделювання трудових відносин з помічниками юриста.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Проаналізувати типовий договір про правничу допомогу.
2. Дослідити моделі партнерства у міжнародних юридичних компаніях (equity/non-equity).
3. Підготувати доповідь «Роль персоналу у формуванні іміджу юридичної компанії».

Рекомендована література: [8; 10; 15; 17]

Тема 8. Фінанси та зростання юридичної фірми: грошові потоки, розвиток і масштабування практики

План лекційного заняття

1. Фінансові основи юридичної практики.
2. Методи управління грошовими потоками.
3. Стратегії масштабування юридичної фірми.
4. Міжнародні стратегії розвитку юридичних компаній (франшиза, мережеві моделі, альянси).

План семінарського заняття

1. Обговорення: «Чи може юрист бути підприємцем?».
2. Практичне завдання: скласти бюджет невеликої юридичної фірми.
3. Дискусія: «Фінансові ризики юридичного бізнесу в Україні та світі».

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

1. Дослідити питання оподаткування юридичної практики в Україні та ЄС.
2. Проаналізувати приклади зростання глобальних юридичних компаній (Baker McKenzie, Dentons).
3. Підготувати бізнес-модель розвитку власної юридичної практики.

Рекомендована література: [3; 12; 17]

6. ПИТАННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення поняття «приватна юридична практика».
2. Які основні ознаки відрізняють приватну юридичну практику від роботи юриста у державних органах?
3. У чому полягає суспільна роль приватного юриста?
4. Які переваги та недоліки має приватна юридична практика?
5. Охарактеризуйте сучасні тенденції розвитку юридичної професії в Україні.
6. Які глобальні виклики стоять перед юридичним бізнесом у XXI столітті?
7. Порівняйте український та міжнародний досвід у сфері приватної юридичної практики.
8. Які є ключові проблеми у становленні приватної юридичної практики в Україні?
9. Які моделі організації офісу юриста існують?
10. У чому різниця між традиційною та дистанційною моделлю юридичної роботи?
11. Які технічні засоби полегшують діяльність юриста?
12. Що таке LegalTech і як його застосовують у юридичній практиці?
13. Які перспективи впровадження штучного інтелекту у юридичній професії?
14. Що таке професійний імідж юриста та як його формувати?
15. Які етичні стандарти повинен дотримуватися юрист у приватній практиці?
16. Які особливості професійного іміджу юриста в різних правових культурах?
17. Яку роль відіграє психологія у роботі юриста з клієнтом?
18. Чому перший контакт з клієнтом є вирішальним для подальшої співпраці?
19. Які є основні етапи встановлення довіри між юристом і клієнтом?
20. Які особливості має проведення первинної консультації клієнта?
21. Які типові помилки юристів під час первинної консультації?
22. Які джерела залучення клієнтів є найбільш поширеними в Україні?
23. Порівняйте методи залучення клієнтів у приватній практиці в Україні та за кордоном.
24. Які маркетингові інструменти найчастіше застосовують юридичні компанії?
25. Які правові обмеження існують щодо реклами юридичних послуг в Україні?
26. Як врегульовано питання реклами юридичних послуг у країнах ЄС?
27. Що таке особистий бренд юриста та як його просувати?
28. Які методи допомагають утримувати клієнтів?
29. У чому полягає стратегічне значення довгострокових відносин з клієнтами?
30. Які ключові відмінності у розвитку юридичного бізнесу в Україні та інших країнах?
31. Які є форми організації юридичної фірми?
32. Які моделі управління персоналом у юридичних компаніях застосовуються?
33. Що таке «керівництво проектами» в юридичному бізнесі?
34. Які методи проектного менеджменту ефективні для юридичних компаній?
35. Як у зарубіжних країнах організовано управління юридичними проектами?
36. Які критерії визначають якість надання правничої допомоги?
37. Які наслідки для юриста має неналежна якість послуг?
38. Як забезпечується контроль якості у міжнародних юридичних компаніях?
39. Що таке договір про надання правничої допомоги?

40. Які істотні умови повинен містити договір про надання правничої допомоги?
41. Які проблемні аспекти виникають під час укладення договору з клієнтом?
42. Які моделі партнерства використовують юридичні компанії в Україні?
43. Які існують моделі партнерства у світовій практиці (Equity/Non-Equity)?
44. У чому полягають переваги партнерської моделі управління юридичною фірмою?
45. Яке значення має фінансовий менеджмент у діяльності юриста?
46. Які основні елементи фінансового планування в юридичній фірмі?
47. Які моделі оплати праці юристів застосовують у міжнародній практиці?
48. Які методи фінансового обліку використовують у юридичних компаніях?
49. Що таке стратегія зростання юридичної компанії?
50. Які можливості дає франчайзинг у юридичному бізнесі?
51. У чому полягає значення альянсів між юридичними фірмами?
52. Які приклади міжнародної експансії юридичних компаній ви знаєте?
53. Які ризики супроводжують вихід юридичної компанії на міжнародний ринок?
54. Які переваги та недоліки має співпраця з іноземними партнерами?
55. Які компетенції необхідні юристу для роботи в міжнародному середовищі?
56. Які особливості ведення юридичного бізнесу у США та Великій Британії?
57. Чим відрізняється регулювання адвокатської діяльності в Україні та країнах ЄС?
58. Які механізми саморегулювання юридичної професії існують у світі?
59. Які міжнародні організації відіграють роль у розвитку юридичної професії?
60. Які тенденції майбутнього розвитку приватної юридичної практики у світі?

7. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Денна форма

Модулі	Змістовний модуль 1			
Загальна кількість балів за модулем №1	17			
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4
Семінарське заняття	3	3	3	3
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять та написання контрольної роботи			
Модульна контрольна робота	5			
Модулі	Змістовний модуль 2			
Загальна кількість балів за модулем №2	28			
Теми	T.5	T.6	T.7	T.8
Семінарське заняття	3+3	3	3	3
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять та написання контрольної роботи			
Модульна контрольна робота	5			
Індивідуально-консультаційна робота	8			
Підсумковий тестовий контроль на порталі дистанційної освіти Moodle	5			

Допуск – 50 балів
Диф. залік – 50 балів
Загальна оцінка з курсу – 100 балів

Заочна форма

Модуль	Змістовний модуль 1			
Загальна кількість балів за модулем №1	15			
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4
Практичні заняття	-	-	5	-
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час практичних занять та написання контрольної роботи			
Модульна контрольна робота	10			
Модуль	Змістовний модуль 2			
Загальна кількість балів за модулем №2	30			
Теми	T.5	T.6	T.7	T.8
Практичні заняття	5	-	-	3
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час практичних занять та написання контрольної роботи			
Модульна контрольна робота	15			
Індивідуально-консультаційна робота	10			
Підсумковий тестовий контроль на порталі дистанційної освіти Moodle	5			

Допуск – 50 балів
Диф. залік – 50 балів
Загальна оцінка з курсу – 100 балів

Критерії оцінювання роботи на семінарських заняттях

Максимальна кількість балів отриманих здобувачем вищої освіти на практичному занятті становить 3 (5) бали (табл. 7.1). Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення семінарського заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Таблиця 7.1

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на практичних заняттях

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	денна	заочна
Оцінюється робота здобувача, який у повному обсязі дав відповіді на всі питання. При цьому використовував актуальну наукову термінологію, належним чином обґрунтовував свої думки та зробив узагальнені підсумки.	3	5
Оцінюється робота здобувача, який в основному розкрив зміст теоретичних питань. Проте, при висвітленні деяких питань не вистачало достатньої аргументації, допускалися при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.	2	3
Оцінюється робота здобувача, який дав фрагментарні відповіді на теоретичні питання (без аргументації й обґрунтування, підсумків), у відповідях присутні неточності та помилки або відповідь дана лише на окремі питання.	1	1
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який дав неправильну відповідь на всі теоретичні питання, допустив істотні помилки, оперував неактуальною застарілою інформацією або відповіді на питання відсутні взагалі.	0	0

Критерії оцінювання модульних контрольних робіт

Формою проміжного поточного контролю є модульні контрольні роботи, які проводяться у письмовій формі та кожна з яких оцінюється від 0 до 5 (0 від 0 до 15) балів (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Розподіл балів за різні види завдань в межах модульної контрольної роботи

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання	
	денна	заочна
Теоретичні питання	1	4

Тестовий блок	3	4
Практичні завдання	1	2
Всього	5	(I)10/ (II)15

Критерії оцінювання індивідуально-консультаційної роботи.

Індивідуально-консультаційна робота проводиться у формі реферату, презентації, проєктів або в інших формах описаних робочою програмою або методичною розробкою і оцінюється від 0 до 8 (від 0 до 10) балів (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Шкала оцінювання індивідуально-консультаційної роботи здобувачів вищої освіти

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	денна	заочна
Послідовність, логічність написання реферату, а також підготовки по ньому презентації та, відповідно, його захист, а також виокремлення з різних джерел основних положень, які структурно об'єднані, проаналізовані та узагальнені висновками.	8	10
Послідовність, логічність написання реферату, але без підготовки презентації.	5	5
Не написання реферату та презентації по ньому.	0	0

Підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за результатами поточного контролю (від 0 до 50 балів) та підсумкового контролю (від 0 до 50 балів). Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є отримання не менше 25 балів за поточний контроль та 25 балів за підсумковий контроль у формі диф. залку.

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, включає обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ Moodle (максимально до 5 балів).

Неформальна освіта

Таблиця 7.4

Шкала та критерії перезарахування результатів навчання, здобутих в неформальній освіті здобувача (до 25% обсягу контактних годин дисципліни)

Кількість балів	Форма заняття та діяльності	Критерії оцінювання	Рекомендовані ресурси для здобуття результату
8	Індивідуально-консультаційна робота	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату обсягом 30 годин (1 кредит ECTS) або більше	Масові онлайн курси: https://www.dpu.edu.ua/osvita/neformalnainformalna-osvita
3	Практичне заняття	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату за темою заняття	Масові онлайн курси на платформі EdERA, Прометеус тощо. Онлайн курси мережевої академії Cisco (https://www.netacad.com/) тощо
0		Відсутній результат або результат не відповідає тематиці дисципліни	

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бердач І.Ю., Москаленко А.В. Приватна юридична практика. — К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. — 184 с.
2. Правознавство: навч. посібник для здобувачів вищої освіти неюридичних спеціальностей / кол. авт.; за заг. ред. к.ю.н., доц. Т.М. Лежисвої. Дніпро: ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», 2021. 204 с. Правознавство: навчальний посібник, за заг. ред. С.В. Петкова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 360 с.

3. Лісовський П., Лісовська Ю. Теорія міжнародних відносин : навч. посіб. Київ : Вид. дім «Кондор», 2022. 176 с.
4. Лісовський П., Лісовська Ю. Теорія міжнародних відносин : навч. посіб. Київ : Вид. дім «Кондор», 2022. 176 с.
5. Міжнародне публічне право: основи теорії : навчально-методичний посібник / Х. Н. Бехруз, С. С. Андрейченко, М. В. Грушко та ін. – Одеса : Видавництво «Юридика», 2023. – 252 с.
6. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 № 5076-VI : станом на 1 січ. 2025 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text>.
7. Масюк В. Як розпочати приватну юридичну практику : Практ. посіб. Київ : Право, 2024. 210 с.
8. Требін М., Герасіна Л., Панфілов О. Теорія міжнародних відносин : підручник / ред. М. Требін. Харків : Право, 2022. 472 с. URL : <http://surl.li/ajzxn>.

Допоміжна:

9. Падалка М. Взаємодія міжнародного права з національною системою У. *Наукові записки. серія: право*. 2023. № 14. С. 268–272. URL : <https://pravo.cusu.edu.ua/index.php/pravo/article/view/304/306>.
10. Кучур А. Національне та міжнародне право в умовах сьогодення. *Інтеграція теорії у практику: проблеми, пошуки, перспективи* : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. м. Чернівці, 4 листоп. 2022 р. Чернівці, 2022. С. 171–173. URL : <http://surl.li/hmwisc>.
11. Шевчук, О. Юридичні клініки в механізмі дуальної освіти: аналіз результатів педагогічного експерименту / Оксана Шевчук, Ірина Юркевич // *Актуальні проблеми правознавства*. – 2021. – Вип. 2. – С. 69-76.
12. Лагуш Л. Міжнародна практика застосування медіації в діяльності юридичних клінік в Україні. *Підприємство, господарство і право*. 2021. № 6. С. 221–227. URL : <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2021.6.36>.

Інформаційні ресурси Інтернет:

13. Основні принципи ООН щодо ролі юристів (1990 р.). URL : www.ohchr.org/en/instruments-mechanisms/instruments/basic-principles-role-lawyers.
14. Рекомендація Rec(2000)21 Комітету Міністрів Ради Європи щодо свободи здійснення професії юриста. URL : rm.coe.int/16804d5930.
15. Хартія основних принципів європейської адвокатської професії (CCBE, 2006 р.). URL : www.ccbe.eu/fileadmin/speciality_distribution/public/documents/DEONTOLOGY/DEON_Guides_charters/EN_DEON_2006_CCBE-Charter.pdf.

Міжнародні видання:

16. Klämberg M., Yuyi Iwasawa, Domestic Application of International Law: Focusing on Direct Applicability, Brill | Nijhoff, 2022, 314 pp, ISBN 9789004509863. *Leiden Journal of International Law*, 2024. P. 1–4. URL : <http://surl.li/ufjqw>.
17. Miller R. J. The International Law of Colonialism: Johnson v. McIntosh and the Doctrine of Discovery Applied. *Worldwide Tribal Law Journal*. 2024. Vol. 23, no. 1. P. 43–49. URL : <https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1105&context=tlj>.

**ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ
РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри обліку та аудиту
від _____ 20__ р. № _____

Укладач:

Я. ФОКІН, доцент кафедри
міжнародного права та права
Європейського Союзу, к. ю. н.

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни

(протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)

Навчальний рік	Дата засідання кафедри	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП