



Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

Юридичний факультет

Кафедра кримінального права, кримінології, цивільного та господарського  
права

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Декан юридичного факультету



С.В. Матвєєв

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

**РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ**

(назва навчальної дисципліни)

підготовки перший (бакалаврський) рівень  
(назва рівня вищої освіти)

галузі знань 08 «Право»  
(шифр і назва галузі знань)

Спеціальність 08 «Право»  
(код і найменування спеціальності)

освітньо-професійної програми «Право»  
(найменування освітньої програми)

тип дисципліни дисципліна професійної підготовки

2020 рік

**ПОГОДЖЕНО:**

Гарант освітньої програми



\_\_\_\_\_

(підпис)

І.В.Шаповалова

(прізвище, ініціали)

**РЕКОМЕНДОВАНО:**

Кафедрою кримінального права,  
кримінології, цивільного та господарського  
права протокол № 1  
від «28» серпня 2020 року

**Завідувач кафедри**



**І.В. Шаповалова**

**Розробники: Паризький І.В., д.ю.н., к.ю.н., професор**

## 1. Опис навчальної дисципліни

**Мова навчання:** українська

**Статус дисципліни:** обов'язкова

**Передумови вивчення навчальної дисципліни:** Вивчення дисципліни повинне базуватись на знаннях, отриманих здобувачами вищої освіти під час опанування ними фундаментальних дисциплін: історія держави і права, теорія держави і права, юридична деонтологія тощо, а також результати навчання здобуті в процесі вивчення цих дисциплін.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни «Ринок юридичних послуг» є особливості маркетингу юридичних послуг.

**Інформаційний обсяг навчальної дисципліни.** На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин 5 кредити ECTS.

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Ринок юридичних послуг» є закріплення, розширення та поглиблення знань здобувачі вищої освіти щодо змісту норм законодавства, яке регулює організацію та здійснення комерціалізації юридичних практик, основ маркетингу юридичних послуг активізація їх аналітичної діяльності, вироблення навиків самостійного аналізу та організації юридичної діяльності.

**Основними завданнями** вивчення дисципліни «Ринок юридичних послуг» є:

- засвоєння теоретичних основ маркетингу ринку послуг;
- здобуття навичок аналізу ринку юридичних послуг та визначати найефективніший спосіб поведінки на ньому для досягнення поставлених цілей;
- з'ясування правових та економічних засад комерціалізації юридичних практик;
- створення передумов для успішного цілеспрямованого старту практичної юридичної кар'єри, уміння оцінювання попиту та пропозиції на юридичні послуги та формувати їх;
- формування соціально відповідального підходу студентів до практичної юридичної діяльності, фахового та відповідального ставлення до своїх послуг та до клієнтів, колег, партнерів;
- засвоєння студентами практичних навичок застосування галузевих знань при консультуванні клієнтів різного типу.

## 3. Компетентності та заплановані результати навчання

Дисципліна «Ринок юридичних послуг» забезпечує набуття здобувачами вищої освіти **компетентностей:**

### Загальні компетентності (ЗК)

ЗК2	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК3	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
ЗК4	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
ЗК6	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
ЗК7	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

### Спеціальні (фахові) компетентності

СК1	Здатність застосовувати знання з основ теорії та філософії права, знання і розуміння структури правничої професії та її ролі у суспільстві.
-----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

СК11	Здатність визначати належні та прийнятні для юридичного аналізу факти.
СК13	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку права, його місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій.

### **Програмні результати навчання (ПР)**

ПР2	Здійснювати аналіз суспільних процесів у контексті аналізованої проблеми і демонструвати власне бачення шляхів її розв'язання.
ПР9	Самостійно визначати ті обставини, у з'ясуванні яких потрібна допомога, і діяти відповідно до отриманих рекомендацій.
ПР12	Доносити до респондента матеріал з певної проблематики доступно і зрозуміло.
ПР15	Вільно використовувати для професійної діяльності доступні інформаційні технології і бази даних.
ПР20	Пояснювати природу та зміст основних правових явищ і процесів.
ПР23	Надавати консультації щодо можливих способів захисту прав та інтересів клієнтів у різних правових ситуаціях.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

№ пп	Найменування тем курсу	Кількість годин									
		Денна форма					Заочна форма				
		Всього	Лекції	Семінари	СРС	ІКР	Всього	Лекції	Семінари	СРС	ІКР
<b>Змістовний модуль 1. Характеристика ринку послуг. Особливості маркетингу юридичних послуг</b>											
1	Характеристика ринку послуг	18	2	6	10	-	18	1	-	17	-
2	Методи маркетингового дослідження ринку	18	2	6	10	-	18	1	-	17	-
3	Комплекс маркетингу сервісного підприємства	19	2	6	11	-	19	2	-	17	-
4	Планування маркетингу у сфері послуг	19	2	6	11	-	19	2	-	17	-
5	Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг	19	3	7	9	-	19	2	1	16	-
<b>Змістовний модуль 2. Теоретико-правові аспекти юридичних послуг</b>											
6	Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату	19	3	7	9	-	19	2	1	16	-
7	Специфіка комерціалізації юридичних послуг України	19	3	7	9	-	19	2	1	16	-
8	Особливості маркетингу адвокатських послуг	19	3	7	9	-	19	2	1	16	-
<b>Усього годин</b>		<b>150</b>	<b>20</b>	<b>52</b>	<b>78</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>132</b>	<b>-</b>
<b>Форма підсумкового контролю: диференційований залік</b>											

#### 5. Зміст програми навчальної дисципліни

##### Тема 1. Характеристика ринку послуг.

Поняття та характеристика послуги. Основні відмінності послуги від товару.

Функціонування сфери послуг.

Класифікація та сегментація послуг, їх види.

Поняття ринку послуг. Специфіка формування ринку послуг. Якість послуг.

##### Тема 2. Методи маркетингового дослідження ринку.

Дослідження ринку послуг. Активні та пасивні методи дослідження.

Аналіз конкурентного середовища, його цілі та зміст. Аналіз сил, які діють на суб'єкт господарювання.

Оцінка ринкових позицій та можливих дій конкурентів. Конкурентний аналіз та ключові фактори успіху.

Аналізу попиту на послуги та факторів, що впливають на його зміну. Види прогнозів.

Методи прогнозування попиту на послуги: види та особливості застосування.

##### Тема 3. Комплекс маркетингу сервісного підприємства

Сутність маркетингу послуг, його цілі, завдання, функції та принципи.

Концепції маркетингу послуг та умови їх застосування.

Особливості комплексу маркетингу в сфері послуг.

### **Тема 3. Планування маркетингу у сфері послуг**

Модель пакету послуги. Процес надання послуги.

Комунікативна політика та просування послуги.

Планування маркетингу у сфері послуг.

### **Тема 5. Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг**

Сутність та специфіка маркетингу юридичних послуг. Законодавчі основи комерціалізації послуг у сфері юридичної діяльності.

Поняття та класифікація юридичних послуг.

Особливості ринку юридичних послуг

Попит на юридичні послуги. Вимоги споживачів до послуг юридичних фірм.

Просування юридичних послуг та роль репутації юридичної фірми.

Плата за юридичні послуги.

Фактори ціноутворення та цінова політика підприємства з надання юридичних послуг.

Ринок юридичних послуг в Україні та перспективні напрямки його розвитку.

### **Тема 6. Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату**

Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату. Нормативне регулювання фінансування діяльності органів нотаріату.

Обмеження у веденні приватної нотаріальної практики та отримання плати за вчинені нотаріальні дії.

Особливості конкуренції на «ринку нотаріальних послуг» та перспективи його розвитку в Україні.

### **Тема 7. Специфіка комерціалізації юридичних послуг України**

Зміст та види юридичного консультування. Форми реалізації консалтингових послуг у сфері права.

Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні.

Система ціноутворення та оплати послуг з юридичного консалтингу.

### **Тема 8. Особливості маркетингу адвокатських послуг**

Особливості маркетингу адвокатських послуг та правові аспекти фінансування діяльності адвокатів.

Суть та структури комплексу маркетингу адвокатських послуг.

Просування адвокатських послуг: обмеження та допустимі стратегії.

Етичні особливості маркетингу адвокатських послуг.

## **1. Темі лекцій**

<b>№ з/п</b>	<b>Назва теми</b>	<b>Обсяг у годинах</b>	
		<b>Денна форма</b>	<b>Заочна форма</b>
1	Характеристика ринку послуг	2	1
2	Методи маркетингового дослідження ринку	2	1
3	Комплекс маркетингу сервісного підприємства	2	2
4	Планування маркетингу у сфері послуг	2	2
5	Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг	3	2
6	Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату	3	2
7	Специфіка комерціалізації юридичних послуг України	3	2
8	Особливості маркетингу адвокатських послуг	3	2
<b>Усього годин</b>		<b>20 год.</b>	<b>14 год.</b>

**7. Темы практичних занять**  
*Не передбачено навчальним планом*

**8. Темы семінарських занять**

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Характеристика ринку послуг	6	-
2	Методи маркетингового дослідження ринку	6	-
3	Комплекс маркетингу сервісного підприємства	6	-
4	Планування маркетингу у сфері послуг	6	-
5	Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг	7	1
6	Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату	7	1
7	Специфіка комерціалізації юридичних послуг України	7	1
8	Особливості маркетингу адвокатських послуг	7	1
<b>Усього годин</b>		<b>52 год.</b>	<b>4 год.</b>

**9. Темы лабораторних занять**  
*Не передбачено навчальним планом*

**10. Самостійна робота**

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Характеристика ринку послуг	10	17
2	Методи маркетингового дослідження ринку	10	17
3	Комплекс маркетингу сервісного підприємства	11	17
4	Планування маркетингу у сфері послуг	11	17
5	Особливості маркетингу у сфері юридичних послуг	9	16
6	Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату	9	16
7	Специфіка комерціалізації юридичних послуг України	9	16
8	Особливості маркетингу адвокатських послуг	9	16
<b>Усього годин</b>		<b>78 год.</b>	<b>132 год.</b>

**11. Завдання для самостійної роботи**

Самостійна робота здобувачів вищої освіти передбачає підготовку до лекцій, семінарських занять, контрольних робіт, вирішення кейсів та інших практичних завдань за окремими найважливішими проблемами курсу, написання рефератів, виконання індивідуальних завдань, наукову роботу здобувачів вищої освіти.

2. Розкрийте поняття послуги та основні її характеристики.
3. Охарактеризуйте головні відмінності послуги від товару.
4. Здійсніть касифікацію та сегментація послуг, опишіть вимоги до якості послуг.
5. Поясніть поняття ринку послуг та специфіка його формування..
6. Опишіть особливості дослідження ринку та назвіть основні його методи
7. Вкажіть цілі та зміст аналізу конкурентного середовища.

8. Поясніть мету та методи аналізу попиту на послуги та факторів, що впливають на його зміну.
9. Охарактеризуйте методи прогнозування попиту на послуги.
10. Поясніть сутність маркетингу послуг, його цілі, завдання, функції та принципи.
11. Опишіть концепції маркетингу послуг та умови їх застосування.
12. Наведіть особливості комплексу маркетингу в сфері послуг.
13. Поясніть завдання та процес планування маркетингу у сфері послуг.
14. Розкрийте сутність та специфіка маркетингу юридичних послуг.
15. Вкажіть законодавчі основи комерціалізації послуг у сфері юридичної діяльності.
16. Поясніть особливості попиту на юридичні послуги та вимоги споживачів до них.
17. Опишіть методи просування юридичних послуг та основи цінової політики.
18. Проаналізуйте ринок юридичних послуг в Україні та перспективні напрямки його розвитку.
19. З'ясуйте теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату.
20. Опишіть суть конкуренції на «ринку нотаріальних послуг» та перспективи розвитку цього ринку в Україні.
21. Уточніть зміст та види юридичного консультування, форми реалізації консалтингових послуг у сфері права.
22. Визначте специфіку комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні та оплати юридичних послуг.
23. Поясніть особливості маркетингу адвокатських послуг.
24. Виокреміть суть та структуру комплексу маркетингу адвокатських послуг.
25. Визначте етичні особливості маркетингу адвокатських послуг.

### **Теми рефератів**

1. Специфіка маркетингу послуг.
2. Методи дослідження ринку послуг
3. Ціноутворення на ринку послуг та особливості їх просування.
4. Комплекс маркетингу сервісного підприємства.
5. Основи планування маркетингу у сфері послуг.
6. Поняття та особливості юридичної послуги.
7. Маркетинг юридичних послуг.
8. Правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату.
9. Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні.
10. Особливості маркетингу адвокатських послуг.

### **12. Питання для підготовки до підсумкового контролю (диференційованого заліку)**

1. Предмет і система навчальної дисципліни «Ринок юридичних послуг».
2. Поняття послуги та основні її відмінності від товару.
3. Характеристика послуг та їх класифікації.
4. Особливості функціонування сфери послуг.
5. Ринок послуг та фактори, що впливають на його формування та розвиток.
6. Основи маркетингу послуг, його цілі, завдання, принципи та функції.
7. Якість послуг та управління нею.
8. Активні та пасивні методи дослідження ринку послуг.
9. Цілі аналізу конкурентного середовища та його складові.
10. Методи аналізу попиту на послуги.
11. Етапи планування маркетингу послуг.



12. Комплекс маркетингу сервісного підприємства.
13. Порядок розробки маркетингової стратегії на ринку послуг.
14. Ціноутворення на ринку послуг.
15. Методи просування послуг.
16. Брендіві стратегії на ринку послуг.
17. Прогнозування обсягу реалізації сервісних послуг.
18. Поняття юридичної послуги.
19. Особливості маркетингу юридичних послуг.
20. Характеристики ринку юридичних послуг.
21. Відмінність комплексу маркетингу юридичної фірми від інших сервісних підприємств.
22. Складові комплексу маркетингу у сфері юридичних послуг.
23. Політика ціноутворення на ринку юридичних послуг.
24. Нормативно-правові особливості фінансового забезпечення юридичної діяльності.
25. Зміст консалтингових послуг в юридичній сфері.
26. Особливості комерціалізації послуг юридичного консалтингу.
27. Системи оплати послуг юридичного консалтингу.
28. Засоби та обмеження просування юридичних послуг.
29. Риси конкуренції на ринку юридичних послуг.
30. Принципи боротьби за клієнта на ринку юридичних послуг.
31. Оцінка якості надання юридичних послуг та рівня задоволення клієнта.
32. Перспективи розвитку ринку юридичних послуг в Україні.
33. Теоретико-правові аспекти фінансового забезпечення діяльності органів нотаріату.
34. Форми ведення нотаріальної діяльності.
35. Перспективи приватного нотаріату в Україні.
36. Нормативне регулювання оплати за вчинення нотаріальних дій.
37. Обмеження щодо оплати за вчинення нотаріальних дій.
38. Особливості визначення вартості нотаріальних послуг.
39. Можливості розвитку «ринку нотаріальних послуг» в Україні.
40. Якість нотаріальних послуг.
41. Перспективи фінансування діяльності органів нотаріату.
42. Зарубіжний досвід комерціалізації діяльності нотаріусів.
43. Зміст та риси адвокатських послуг.
44. Законодавче регулювання здійснення адвокатської діяльності та її фінансування.
45. Суть та структура комплексу маркетингу адвокатських послуг.
46. Правові обмеження в просуванні адвокатських послуг.
47. Адвокатська етика та діяльність на ринку юридичних послуг.
48. Роль реклами у просуванні адвокатських послуг.
49. Особливості та нормативно-правові засади здійснення реклами адвокатської діяльності
50. Репутація адвоката та маркетинг його послуг.
51. Аналіз ринку адвокатських послуг в Україні та можливості його зростання.
52. Специфіка конкуренції на ринку адвокатських послуг.

### **13. Методи навчання**

#### ***Методи навчання на лекціях:***

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

### **Методи навчання на практичних, семінарських заняттях:**

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

### **14. Методи оцінювання**

У процесі вивчення дисципліни «Ринок юридичних послуг» використовуються такі методи оцінювання: для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проєктів, творчих завдань, тощо; для модульного контролю у вигляді письмової відповіді, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо; для підсумкового контролю проведення диференційованого заліку (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

### **15. Засоби діагностики результатів навчання**

Робоча програма передбачає застосування засобів діагностики результатів навчання за формами контролю знань:

- *поточний контроль* може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою.
- *модульний контроль* передбачає письмове виконання різних видів контрольних завдань.
- *підсумковий контроль* передбачає проведення диференційного заліку.

### **16. Критерії та порядок оцінювання результатів навчання**

Рекомендоване оцінювання окремих видів навчальної діяльності здобувача вищої освіти:

№	Вид навчальної діяльності здобувачів вищої освіти*	Кількість балів
1.	Реферат, есе	1-5
2.	Вирішення ситуаційних завдань, розв'язання задач	1-5
3.	Індивідуальне завдання	1-5
4.	Відповідь на практичному, семінарському, лабораторному занятті	1-5
5.	Ділова гра, практичний кейс, тощо.	1-10
6.	Участь у публічних заходах (конференція, олімпіада тощо)	1-10
7.	Модульний контроль (для денної форми здобуття освіти)	1-20
8.	Контрольна робота (для заочної форми здобуття освіти)	1-50

\*види навчальної діяльності здобувачів освіти обираються та оцінюються викладачем за рекомендованою шкалою в залежності від особливостей навчальної дисципліни.

Для визначення ступеня засвоєння навчального матеріалу та поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти оцінюються за такими критеріями:

Бали	Критерії оцінювання
90-100	Здобувач вищої освіти повною мірою засвоїв програмний матеріал, виявляє знання основної та додаткової літератури, наводить власні міркування, робить узагальнюючі висновки, використовує знання інших галузей знань, вдало наводить приклади.

82-89	Здобувач вищої освіти демонструє достатньо високий рівень знань, при цьому відповідь досить повна, логічна, з елементами самостійності, але містить деякі неточності або незначні помилки, або присутня недостатня чіткість у визначенні понять.
75-81	Здобувач вищої освіти володіє достатнім обсягом навчального матеріалу, здатний його аналізувати, але не має достатніх знань для формування висновків, не завжди здатний асоціювати теоретичні знання з практичними прикладами
64-74	Здобувач вищої освіти в загальній формі розбирається в матеріалі, проте відповідь неповна, неглибока, містить неточності, є помилки у формулюванні понять, відчуваються складнощі в застосуванні знань при наведенні прикладів.
60-63	Здобувач вищої освіти в загальній формі розбирається в матеріалі, допускає суттєві помилки при висвітленні матеріалу, формулюванні понять, не може навести приклади.
35-59	Здобувач вищої освіти не володіє переважною частиною програмного матеріалу, допускає суттєві помилки при висвітленні понять.
1-34	Здобувач вищої освіти не засвоїв програмний матеріал.

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

### Порядок переведення оцінок у систему ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	ОЦІНКА A ECTS	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		для диференційованого заліку, екзамену, курсової роботи (проекту), практики	для недиференційованого заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
75-81	C		
64-74	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### 17. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

*Для денної форми здобуття освіти*

Поточний контроль та самостійна робота								Підсумковий контроль	Сума	
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2					Самостійна робота
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8			
3	3	3	3	3	5	5	5	10	40	100
Модульний контроль 1 - 10					Модульний контроль 2 - 10					

*Для заочної форми здобуття освіти*

Поточний контроль та самостійна робота		Підсумковий контроль	Сума
Контрольна робота	Самостійна робота		
50	10	50	100

### **18. Методичне забезпечення**

Методичне забезпечення дисципліни «Ринок юридичних послуг» узагальнено в комплексі навчально-методичного забезпечення, який включає:

- силабус;
- робочу програму навчальної дисципліни;
- методичні вказівки до вивчення дисципліни;
- опорний конспект лекцій;
- варіанти завдань для самостійної та індивідуальної роботи студентів;
- варіанти завдань для модульного контролю;
- варіанти завдань для підсумкового контролю;
- інші матеріали.

### **19. Рекомендована література**

1. Головань І.В. Бізнес-адвокатура в Україні. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. 128 с.
2. Грищенко І.М. Маркетингові основи комерційного посередництва: навч. посібн. / І.М. Грищенко. К. : Грамота, 2006. 303 с.
3. Іванова Л. О. *Маркетинг послуг : навчальний посібник* / Л. О. Іванова, Б. Б. Семак, О. М. Вовчанська. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Вильямс, 2005. 1008 с.
5. Марченко В. Економічні аспекти діяльності нотаріату в Україні. *Мала енциклопедія нотаріуса*. 2011. №6 (60). URL: <http://yurradnik.com.ua/stati/d0-b5-d0-ba-d0-be-d0-bd-d0-be-d0-bc-d1-96-d1-87-d0-bd-d1-96-d0-b0-d1-81-d0-bf-d0-b5-d0-ba-d1-82-d0-b8-d0-b4-d1-96-d1-8f-d0-bb-d1-8c-d0-bd-d0-be-d1-81-d1-82-d1-96-d0-bd-d0-be-d1-82-d0-b0-d1-80-2/>.
6. Марченко О.С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Х.: Кортес-2001, 2007. 132 с.
7. Марченко О.С. *Юридичний консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету*. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 101 с.
8. Паризький І.В. *Адміністративна юстиція як стримуючий чинник вирішення завдань у рамках кримінального судочинства olume 10 - Issue 40 / April 2021* <http://www.amazoniainvestiga.info> ISSN 2322- 6307
9. Паризький І.В. *Особливості маркетингу адвокатських послуг*. *Юридична наука*. 2020. № 3. С. 10-14.
10. Паризький І.В. *Специфіка комерціалізації послуг юридичного консалтингу в Україні*. *Правова позиція*, № 4 (29), 2020 С 68 – 73.
11. Спектор О.М., Негода В.О. *Шляхи реформування нотаріальної діяльності в Україні в контексті міжнародних стандартів та зарубіжного досвіду. Сучасні питання економіки і права*. 2014. Вип. 1. С. 108-112.

12. Хохуляк О.О. Комплекс маркетингу у сфері юридичних послуг. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2012. Вип. 623-626. С. 195-201.
13. Чижмарь К. І. *Гарантії нотаріальної діяльності: деякі питання теорії та практики. Науковий вісник публічного та приватного права*. 2017. Вип. 4. С. 61-65.
14. Чижмарь К. Плата за нотаріат: чи має держава фінансувати нотаріусів? *Юридична газета*, 13 серпня 2019 р. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/plata-za-notariat-chi-mae-derzhava-finansuvati-notariusiv.html>.
15. Шевченко Л.С. *Юридичний маркетинг: від теорії до практики. Економічна теорія та право*. 2016. № 2. С. 67-79.
16. Шканова О.М. *Маркетинг послуг. Навчальний посібник*. Київ, "Кондор", 2017. 302 с.
17. Школа І.М., Хохуляк О.О. Ознаки юридичної послуги як об'єкта комерційної діяльності. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 2. С. 256-262.
18. Яременко С.С., Савченко В.О. *Специфіка маркетингу юридичних послуг. Академічний огляд*. 2017. № 2. С. 65-74.

#### **Періодичні видання:**

1. Журнал «Вісник господарського судочинства»
2. Журнал «Юридичний вісник»
3. Журнал «Юридична наука».
4. Журнал *Правова позиція*
5. *Amazonia investiq*
6. Журнал «Закон і бізнес».
7. Журнал «Право України».
8. Вісник прокуратури.
9. *Економіка. Право. Фінанси*.
10. Серія видань «Юридична газета» та ін.

#### **20. Інформаційні ресурси**

1. <http://rada.gov.ua/> – офіційний сайт Верховної Ради України
2. <https://www.kmu.gov.ua/> – офіційний сайт Кабінету Міністрів України
3. <http://www.mlsp.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства соціальної політики України
4. <https://www.president.gov.ua/documents> – офіційний сайт Президента України
5. <https://minjust.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства юстиції України.
6. <https://lawyersunion.org.ua> – сайт Спілки юристів України
7. [www.drs.gov.ua](http://www.drs.gov.ua) > regulations - – Нормативно-правові акти України
8. <http://www.nbuv.gov.ua> – Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського.
9. <http://nlu.org.ua> – Національна бібліотека України ім. Ярослава Мудрого
10. <http://pravo.biz.ua/> -Pravo.biz.ua : юридична бібліотека
11. <http://law.biz.ua/books/0023/0204.ht> - Електронна юридична бібліотека
12. <http://www.pravoznavec.com.ua/> - Правознавець : електронна б-ка юрид. л-ри
13. <http://lexlibrary.org/> - Електронна юридична бібліотека Плех
14. <http://znatoki.net/> - Юридична бібліотека на Znatoki.net
15. <http://www.yur-info.org.ua/> - Юр-Инфо – сайт для юриста