



Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Lobbing międzynarodowy						
Kierunek studiów	-----						
Data rozpoczęcia studiów	luty 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2023/2024		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć			z dziedziny nauk humanistycznych lub nauk społecznych		
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			on-line		
Rok studiów	-----	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	-----	Liczba punktów ECTS			2.0		
Profil kształcenia	ogólniakademicki/praktyczny	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Grzegorz Szczodrowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Grzegorz Szczodrowski				
Formy zajęć i metody nauczania	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 30						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		2.0		18.0	50
Cel przedmiotu	<p>Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy, a co za tym idzie wykształcenie umiejętności i kompetencji, dotyczącej osiągania celów gospodarczych przez podmioty gospodarcze metodami lobbingu. Współcześnie, szeroko dyskutuje się i analizuje strategie rozwoju spółek, innowacje itp., a o lobbingu nie mówi się prawie wcale lub sprowadzając wszystko do banałów. Tymczasem, <i>public choice theory</i>, której częścią są badania nad działalnością grup interesu i lobbingiem, to dziedzina nauki, która doczekała się w ciągu kilkudziesięciu lat kilku noblistów.</p>						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[K7_W71] ma wiedzę ogólną w zakresie nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych obejmującą ich podstawy i zastosowania		Student opisuje i wyciąga wnioski co do sposobu osiągania przez przedsiębiorstwa celów gospodarczych metodami lobbingu.		Ocena logiki wyводу w case study.		
	[K7_U71] potrafi zastosować wiedzę z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych do rozwiązywania problemów		Student potrafi wykorzystać dorobek przedmiotowy lobbingu do oceny przypadków i budowy w grupie własnych case study.		Ocena doboru przedmiotu case study.		
		Student biorąc pod uwagę		Ocena formułowania			

	[K7_K71] potrafi wyjaśnić potrzebę korzystania z wiedzy z zakresu nauk humanistycznych lub społecznych lub ekonomicznych lub prawnych w funkcjonowaniu w środowisku społecznym	dynamiczny charakter lobbingu, rozumie konieczność regularnego śledzenia zmian na tym polu zachodzących.	wniosków przyczynowo-skutkowych w case study.
Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rola grup interesu w kształtowaniu polityki gospodarczej rządów. 2. Istota lobbingu, definicje lobbisty. 3. Pojęcie lobbingu, lobbing a inne formy nacisku i komunikowania się. 4. Mechanizmy funkcjonowania grup interesu. 5. Modele lobbingu. Zarządzanie lobbingiem. 6. Lobbing bezpośredni i pośredni, ofensywny i defensywny, kampanie medialne. 7. Amerykański i europejski wzorzec lobbingu - regulacje prawne i etyczne. 8. Polskie regulacje prawne dotyczące lobbingu. 9. Specyfika lobbingu w Unii Europejskiej – lobbing jako element unijnej demokracji. 10. Lobbing w organach UE: KE, PE i RE, skuteczność lobbingu w UE, ograniczenia lobbingu. 11. Europejskie, oficjalne grupy interesów. 12. Polski lobbing w Unii Europejskiej. Lobbing z perspektywy krajowej, polskie przedstawicielstwa w Brukseli. 13. Lobbing a korupcja, ekonomiczny, polityczny i kulturowy wymiar korupcji, pola korupcji. 14. Przykłady korupcjogennych przepisów w prawie polskim. 15. Metody ograniczania wpływu grup interesów na procesy polityczne i gospodarcze. 16. Przykłady lobbingu na arenie międzynarodowej – case study. 		
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa ocena końcowej
	Obecność	75%	10%
	Case study	60%	90%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>M. Rosińska-Bukowska, <i>Ewolucja działalności lobbingowej korporacji transnarodowych – znaczenie zachodzących zmian dla oceny etyczności</i>, https://depot.ceon.pl/handle/123456789/7094 [dostęp 5.12.2022].</p> <p>J. Czub, A. Vetulani-Cęgiel: <i>Leksykon lobbingu w Unii Europejskiej</i>, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2018.</p> <p>A. Vetulani-Cęgiel: <i>Polski lobbing w obszarze prawa autorskiego</i>, Wydawnictwo. Elipsa, Warszawa 2020.</p> <p>Z. Machelski, L. Rubisz (red.), <i>Grupy interesu. Teorie i działanie</i>, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2003.</p> <p>Krzysztof Jasiołkowski, Małgorzata Molęda-Zdziech, Urszula Kurczewska. <i>Lobbing. Sztuka skutecznego wywierania wpływu</i>. Kraków. Oficyna Ekonomiczna 2006 (wyd. II zmienione i rozszerzone).</p> <p>U. Kurczewska: <i>Lobbing i grupy interesu w Unii Europejskiej</i>, PWN, Warszawa 2011.</p> <p>P. Kuczma, <i>Lobbing w Polsce</i>, Dom Organizatora, Toruń 2010.</p>	
	Uzupełniająca lista lektur	U. Kurczewska: <i>Lobbing i grupy interesu w Unii Europejskiej</i> , PWN, Warszawa 2011.	

		<p>R. van Schendelen: <i>Machiavelli w Brukseli. Sztuka lobbingu w Unii Europejskiej</i>, GWP, Gdańsk 2006.</p> <p>G. Szczodrowski (red.), <i>Transformacja gospodarcza a sektor publiczny</i>, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.</p>
	Adresy eZasobów	https://mdl.ug.edu.pl/course/view.php?id=3398
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<ul style="list-style-type: none"> - charakterystyka grup interesu - sposoby działania lobbystów - cechy skutecznego lobbingu - główni gracze na arenie międzynarodowej - lobbng z punktu widzenia korporacji - korupcja a lobbng - lobbng a interes publiczny - przykłady lobbingu „na czasie”: elektrownie wiatrowe, zielony ład, lobbng paliwowy itp. 	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	