

Nazwa przedmiotu	Lobbing międzynarodowy - e-learning.						Kod ECTS	14.3.E.FZ.3181				
							Pkt.ECTS	2				
							Limit osób	25				
Jednostka prowadząca przedmiot	KPG	Nazwa kierunku	Ekonomia/MSG		Nazwa specjalności	BRAK;						
Nazwisko prowadzącego	dr Grzegorz Szczodrowski											
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	30	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 SS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):						Semestr:		5,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):						Status przedmiotu:		Fakultatywny				
Sumaryczna liczba godzin:						0	Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć	Zajęcia on-line. Wydział Ekonomiczny											
Metody dydaktyczne	Formy kształcenia na odległość (e-learning),											
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne	brak											
Wymagania wstępne	Podstawowa wiedza ogólnoeconomiczna.											
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia	Zaliczenie na ocenę											
Kryteria oceny	Przedmiot składa się z 6. bloków tematycznych, w każdym można zdobyć 10 punktów, czyli łącznie 60 (nie licząc premii). Skala ocen: 31 - 36 pkt. - dost., 37 - 42 - pkt. - dost. plus, 43 - 48 pkt. - db, 49 - 54 pkt. - db plus, 55 - 60 pkt. - bdb											
Cele przedmiotu												
Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy, a co za tym idzie wykształcenie umiejętności i kompetencji, dotyczącej osiągania celów gospodarczych przez podmioty gospodarcze metodami lobbingu. Ukazane zostały: teoria, metody i techniki lobbingu, a także instytucje, w których możliwy jest skuteczny lobbing międzynarodowy, przede wszystkim na arenie UE.												
Efekty uczenia się												
Wiedza	E1_W02	Student ma zaawansowaną wiedzę w zakresie uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w skali krajowej i międzynarodowej.										
	E1_W05	Student charakteryzuje podstawowe uwarunkowania prowadzenia lobbingu w skali krajowej i międzynarodowej.										
	MSG1_W06	Student identyfikuje główne płaszczyzny lobbingu podlegające regulacjom wewnętrznym i międzynarodowym.										
	MSG1_W08	Student rozumie i opisuje sposoby osiągania przez przedsiębiorstwa celów gospodarczych metodami lobbingu, zna zasady działania interesariuszy zewnętrznych.										
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy	
E1_W02					X				X			
E1_W05				X					X			
MSG1_W06				X					X			

MSG1_W08					X				X		
Umiejętności	E1_U03	Student potrafi analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk gospodarczych i społecznych oraz trafnie analizować te zjawiska za pomocą adekwatnych metod i narzędzi lobbistycznych.									
	E1_U08	Student posiada umiejętność obserwacji, rozumienia i analizowania zjawisk oraz procesów gospodarczych i społecznych przez pryzmat filozofii lobbingu.									
	MSG1_U04	Student potrafi wykorzystać dorobek przedmiotowy lobbingu do oceny przypadków i budowy w grupie własnych case study.									
	MSG1_U10	Student posiada umiejętność prezentowania własnego stanowiska, popierając je argumentacją opartą na teoriach i technikach lobbingu.									

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
E1_U03					X				X		
E1_U08				X					X		
MSG1_U04					X				X		
MSG1_U10				X					X		

Kompetencje	E1_K02	Student biorąc pod uwagę dynamiczny charakter lobbingu, rozumie konieczność regularnego śledzenia zmian na tym polu zachodzących.									
	E1_K06	Student ma świadomość ważności zachowania się w życiu zawodowym w sposób profesjonalny, wykorzystuje wartości etyczne.									
	MSG1_K02	Student wykorzystując podejście lobbingsowe, potrafi efektywnie uczestniczyć w podejmowaniu i realizacji grupowych zadań projektowych dotyczących funkcjonowania współczesnych podmiotów gospodarczych w warunkach postępującego umiędzynarodawiania działalności gospodarczej.									
	MSG1_K06	Student ma świadomość ważności zachowania się w życiu zawodowym w sposób profesjonalny, wykorzystuje wartości etyczne.									

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
E1_K02					X				X		
E1_K06									X		
MSG1_K02					X				X		
MSG1_K06									X		

Treści programowe

Grupy interesu.
 Istota lobbingu.
 Pojęcie lobbingu, lobbying a inne formy nacisku, definicje lobbisty, lobbying a inne formy komunikowania, rodzaje i podstawowe.
 Mechanizmy funkcjonowania grup interesu.
 Modele lobbingu i lobbiszczy.
 Amerykański i europejski wzorzec lobbingu, regulacje prawne i etyczne w USA i Unii Europejskiej, lobbista jako zawód.
 Polskie regulacje prawne dotyczący lobbingu.
 Lobbying przed przyjęciem ustawy, zawodu lobbisty w świetle prawa polskiego.
 Strategie, metody i narzędzia lobbistów.
 Lobbying bezpośredni i pośredni, ofensywny i defensywny, narzędzia lobbisty, kampanie medialne.
 Specyfika lobbingu w Unii Europejskiej.
 Struktury procesów decyzyjnych w UE, lobbying w organach KE i PE, skuteczność lobbingu w UE, ograniczenia lobbingu.

Lobbying jako element unijnej demokracji, zarządzanie lobbingsiem.

Europejskie, oficjalne grupy interesów.

Polski lobbying w Unii Europejskiej.

Lobbying z perspektywy krajowej, polskie przedstawicielstwa w Brukseli.

"Brudny" lobbying.

Lobbying a korupcja, ekonomiczny, polityczny i kulturowy wymiar korupcji, pola korupcji, przykłady korupcyjnych przepisów w prawie polskim.

Metody ograniczania wpływu grup interesów na procesy polityczne i gospodarcze.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura obowiązkowa:

1. J. Czub, A. Vetulani-Cęgiel: Leksykon lobbingu w Unii Europejskiej, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2018.
2. A. Vetulani-Cęgiel: Polski lobbying w obszarze prawa autorskiego, Wydawnictwo. Elipsa, Warszawa 2020.
3. U. Kurczewska: lobbying i grupy interesu w Unii Europejskiej, PWN, Warszawa 2011.

Literatura uzupełniająca:

1. P. van Buitenen: Oszustwa bez tajemnic. Korupcja w Unii Europejskiej, EON, Wrocław 2002.
2. M. Clamen: Lobbying i jego sekrety, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2005.
3. M. Gajda, K. Tarnawska: Lobbying rolny a budżet Unii Europejskiej, Kantor Wydawniczy Zakamycze 2002.
4. J.P. Gunning: Zrozumieć demokrację, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie, Warszawa 2001.
5. Kształtowanie się środowiska biznesu jako grupy interesu w Polsce, red. J. Gładysz-Jakóbiak, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2002.
6. Transformacja gospodarcza a sektor publiczny, red. G. Szczodrowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
7. R. van Schendelen: Machiavelli w Brukseli. Sztuka lobbingu w Unii Europejskiej, GWP, Gdańsk 2006.

Kontakt

grzegorz.szczodrowski@ug.edu.pl