

Nazwa przedmiotu	Lobbing międzynarodowy - e-learning.						Kod ECTS	14.3.E.FZ.3182				
							Pkt.ECTS	2				
							Limit osób	20				
Jednostka prowadząca przedmiot	KPG	Nazwa kierunku	Ekonomia/MSG		Nazwa specjalności	BRAK;						
Nazwisko prowadzącego	dr Grzegorz Szczodrowski											
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	20	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		3 NS1,				
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	Ocena wystawiona zostanie w w oparciu o zsumowanie punktów zdobytych w każdym bloku tematycznym. 51 - 60% - 3; 61-70% - 3,5; 71-80% - 4; 81-90% - 4,5; 91-100% - 5.											
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			
E1_W05				X					X			
MSG1_W06									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		
MSG1_U04				X					X		
MSG1_U10									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		
E1_K06				X					X		
MSG1_K02									X		
MSG1_K06				X					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 lobbistów.
 Amerykański i europejski wzorzec lobbingu, regulacje prawne i etyczne w USA i Unii Europejskiej, lobbista jako zawód.
 Polskie regulacje prawne dotyczące lobbingu.
 Lobbying przed przyjęciem ustawy, zawodowy lobbista 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 korupcjogennych 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-Jakóbk, 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,