

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Współczesny lobbying gospodarczy, PG_00177361						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Polityki Gospodarczej						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Grzegorz Szczodrowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	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: 0.0						
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		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest ukazanie znaczenia oraz technik lobbyngu wykorzystywanych przez przedsiębiorców i inne podmioty w dążeniu do osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Zakres kursu obejmuje zarówno kontekst krajowy (ze szczególnym uwzględnieniem Polski), jak i międzynarodowy ze szczególnym naciskiem na doświadczenia Stanów Zjednoczonych oraz funkcjonowanie lobbyngu na forum Unii Europejskiej.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONMU2_U01] potrafi twórczo interpretować i wyjaśniać zjawiska gospodarcze i społeczne oraz relacje między tymi zjawiskami, korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu	Student potrafi twórczo określać kluczowe aspekty lobbingu korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_U04] potrafi prognozować oraz modelować złożone procesy gospodarcze i społeczne z wykorzystaniem metod i narzędzi ilościowych i jakościowych stworzonych przez nauki ekonomiczne (w tym statystykę i ekonometrię)	Student buduje strategię działań lobbistycznych wykorzystując, jeśli to konieczne metody i narzędzia ilościowe i jakościowe stworzone przez nauki ekonomiczne.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_U07] potrafi samodzielnie proponować rozwiązania złożonego problemu gospodarczego lub społecznego, dobierać metody analizy i przeprowadzenia rozstrzygających procedur w tym zakresie	Student posiada umiejętność analizowania przypadków lobbingu gospodarczego w zakresie przyczynowo skutkowym.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGMU2_W01] ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę z zakresu nauk ekonomicznych, w szczególności ekonomii, jej miejsca w systemie nauk, relacji z innymi naukami i dziedzinami wiedzy	Student ma pogłębioną i uporządkowaną wiedzę w zakresie istoty lobbingu gospodarczego i jego miejsca w systemie nauk ekonomicznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W04] ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach i elementach struktur i instytucji ekonomicznych, w tym instytucji, organizacji i podmiotów gospodarczych, rozumie przyczyny, przebieg, skalę i konsekwencje zmian w nich zachodzących oraz występujące między nimi zależności w skali krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej; zna teorie wyjaśniające zależności między nimi	Student dysponuje pogłębioną wiedzą w zakresie mechanizmów i praktyki stosowania lobbingu gospodarczego.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_W10] dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w szczególności o charakterze międzynarodowym	Student dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z lobbowaniem podmiotów gospodarczych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Student kreuje profil lobbingowy swojej organizacji.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_U08] potrafi samodzielnie analizować zjawiska i procesy gospodarcze i społeczne, posiada umiejętność pogłębionej teoretycznej oceny tych zjawisk, z zastosowaniem odpowiednio dobranej metody badawczej	Student posiada umiejętność zauważania, rozumienia i wyciągania wniosków dotyczących natury lobbingu.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONMU2_U02] potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do opisu i analizowania przyczyn i przebiegu procesów i zjawisk gospodarczych i społecznych oraz potrafi formułować własne opinie i krytycznie dobierać dane i metody analiz na podstawie dorobku nauk ekonomicznych i społecznych	Student potrafi skojarzyć teorie z praktyką gospodarczą.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_K05] jest gotów do inicjowania działań na rzecz interesu publicznego, inspirowania oraz organizowania projektów na rzecz środowiska i otoczenia biznesu międzynarodowego, w zgodzie z ideą zrównoważonego rozwoju i wynikającymi z niej wymaganiami prawnymi, ekonomicznymi, ekologicznymi, politycznymi i społecznymi	Student kreuje profil lobbingowy swojej organizacji.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_K03] jest gotów do aktywnego uczestniczenia w grupach, organizacjach i instytucjach realizujących profesjonalne projekty dotyczące funkcjonowania podmiotów gospodarczych w warunkach globalizacji i rozwoju procesów integracyjnych	W życiu zawodowym Student bierze udział w ocenie działań lobbingowych.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U10] potrafi właściwie dobierać i wykorzystywać źródła informacji na temat międzynarodowych stosunków gospodarczych, dokonywać ich oceny, krytycznej analizy i twórczej interpretacji, potrafi je zaprezentować w sposób innowacyjny, stosując zaawansowane techniki informacyjno-komunikacyjne	Student posiada umiejętność prezentowania własnego stanowiska, popierając je argumentacją opartą na teoriach i technikach lobbingu.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U04] potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku Unii Europejskiej	Student potrafi wykorzystać dorobek przedmiotowy lobbingu do oceny przypadków i budowy w grupie własnych case study.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGMU2_U01] potrafi twórczo interpretować i wyjaśniać złożone i nietypowe zjawiska ekonomiczne oraz relacje występujące między nimi, korzystając z posiadanej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów i międzynarodowych stosunków gospodarczych	Student potrafi skojarzyć teorie z praktyką gospodarczą.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[EKONMU2_W02] ma pogłębioną wiedzę o różnych rodzajach istniejących podmiotów i organizacji gospodarczych oraz poszerzoną wiedzę o instytucjach publicznych	Student ma pogłębioną wiedzę dotyczącą pojęcia i istoty lobbingu gospodarczego.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_K03] inspirowanie i organizowanie przygotowywanie projektów ekonomiczno-społecznych, w zgodzie z ideą zrównoważonego rozwoju, potrafiąc godzić wymagania prawne, ekonomiczne, ekologiczne, polityczne i społeczne	W życiu zawodowym Student bierze udział w ocenie działań lobbingowych.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[EKONMU2_W04] zna różne rodzaje więzi gospodarczych i społecznych oraz występujące między nimi prawidłowości, ma pogłębioną wiedzę w zakresie więzi gospodarczych i finansowych łączących przedsiębiorstwa	Student dysponuje wiedzą w zakresie mechanizmów i praktyki stosowania lobbingu gospodarczego.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	1. Grupy interesu. 2. Istota lobbingu, pojęcie lobbingu, lobbying a inne formy nacisku, definicje lobbisty, lobbying a inne formy komunikowania. 3. Rodzaje i podstawowe. mechanizmy funkcjonowania grup interesu. 4. Modele lobbingu i lobbisci, merykański i europejski wzorzec lobbingu, regulacje prawne i etyczne w USA i Unii Europejskiej, lobbista jako zawód. 5. Polskie regulacje prawne dotyczące lobbingu, lobbying przed przyjęciem ustawy, zawodowy lobbista w świetle prawa polskiego. 6. Strategie, metody i narzędzia lobbistów. Lobbying bezpośredni i pośredni, ofensywny i defensywny, narzędzia lobbisty, kampanie medialne. 7. Specyfika lobbingu w Unii Europejskiej, struktury procesów decyzyjnych w UE, lobbying w organach KE i PE. 8. Skuteczność lobbingu w UE, ograniczenia lobbingu. Lobbying jako element unijnej demokracji, zarządzanie lobbingiem. 9. Europejskie, oficjalne grupy interesów. i Polski lobbying w Unii Europejskiej, lobbying z perspektywy krajowej, polskie przedstawicielstwa w Brukseli. 10. "Brudny" lobbying, lobbying a korupcja, ekonomiczny, polityczny i kulturowy wymiar korupcji, pola korupcji, przykłady korupcjogennych przepisów w prawie polskim. 11. Metody ograniczania wpływu grup interesów na procesy polityczne i gospodarcze. Dylematy lub wyjaśnienia dotyczące prezentowanych treści mogą być przedmiotem konsultacji.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	studium przypadku	51.0%	30.0%
	test pisemny	51.0%	70.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur 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. 4. Źródła wskazane przez wykładowcę.		

	Uzupełniająca lista lektur	1. M. Clamen: Lobbing i jego sekrety, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2005. 2. J.P. Gunning: Zrozumieć demokrację, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie, Warszawa 2001. 3. Kształtowanie się środowiska biznesu jako grupy interesu w Polsce, red. J. Gładysz-Jakóbk, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2002. 4. Transformacja gospodarcza a sektor publiczny, red. G. Szczodrowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002. 5. R. van Schendelen: Machiavelli w Brukseli. Sztuka lobbingu w Unii Europejskiej, GWP, Gdańsk 2006.
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.