

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Lobbing gospodarczy: jak biznes kształtuje politykę i zyski, PG_00206731						
Kierunek studiów	Ekonomia (O), Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na odległość (e-learning)		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		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	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 20.0						
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	20		4.0		26.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest ukazanie znaczenia oraz technik lobbingu 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 lobbingu na forum Unii Europejskiej.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[EKONL3_U13] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi, w zakresie poznanych treści, pracować w zespole, przyjmując różne role.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[EKONL3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań, związane z wykonywaniem zawodu	Student, w zakresie poznanych treści, identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy lobbingu w pracy.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK5] realizacja zadania problemowego
	[EKONL3_W05] ma wiedzę o człowieku jako podmiocie tworzącym struktury społeczne i zasady ich funkcjonowania oraz o jego działaniu w tych strukturach, zna dobrze motywy podejmowania decyzji gospodarczych przez człowieka	Student rozumie i opisuje istotę lobbingu, metody działania i aktorów lobbingu.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[MSG3_U14] potrafi współdziałać i pracować w grupie (w tym w środowisku międzynarodowym), przyjmując w niej różne role	Student potrafi, w zakresie poznanych treści, pracować w zespole, przyjmując różne role.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna
	[MSG3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Student, w zakresie poznanych treści, identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy lobbingu w pracy.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK5] realizacja zadania problemowego
	[MSG3_W09] ma wiedzę o człowieku jako jednostce podejmującej decyzje ekonomiczne, działającej w strukturach społecznych i jednostkach organizacyjnych, w szczególności przedsiębiorstwach lub prowadzącej indywidualną działalność gospodarczą	Student rozumie i opisuje istotę lobbingu, metody działania i aktorów lobbingu.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW3] opracowanie tekstowe/ praca pisemna

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	<table><tr><td>Sposób oceniania (składowe)</td><td>Próg zaliczeniowy</td><td>Składowa oceny końcowej</td></tr><tr><td>Sumowanie ocen poszczególnych tematów</td><td>51.0%</td><td>100.0%</td></tr></table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Sumowanie ocen poszczególnych tematów	51.0%	100.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej							
Sumowanie ocen poszczególnych tematów	51.0%	100.0%							
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. J. Czuby, 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.