

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	WE - Lobbying międzynarodowy, PG_00131437						
Kierunek studiów	Archeologia (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2024/2025		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć					
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	1	Język wykładowy			polski		
Semestr studiów	2	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		dr Grzegorz Szczodrowski				
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		2.0		18.0	50
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy, a co za tym idzie wykształcenie umiejętności i kompetencji, dotyczącej osiągania celów gospodarczych przez przedsiębiorstwa metodami lobbyngu. Współcześnie, szeroko dyskutuje się i analizuje strategie rozwoju spółek, innowacje itp., a o lobbyngu nie mówi się prawie wcale lub sprowadzając wszystko do banałów. Tymczasem, public choice theory, której częścią są badania nad działalnością grup interesu i lobbyngiem, to dziedzina nauki, która tworzyli również nobliści.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
			Student opisuje i wyciąga wnioski w zakresie sposobu wykorzystania lobbyngu w działalności przedsiębiorstwa. Student potrafi wykorzystać wiedzę dotyczącą lobbyngu do oceny działań i stworzenia własnego studium przypadku. Student rozumie konieczność systematycznego śledzenia zmian w technikach lobbyngu i wykorzystywania lobbyngu w praktyce.		[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU5] realizacja zadania problemowego [SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK5] realizacja zadania problemowego		
Treści przedmiotu	1. Rola grup interesu w kształtowaniu polityki gospodarczej rządów. 2. Istota lobbyngu, definicje lobbyngisty. 3. Pojęcie lobbyngu, lobbyng a inne formy nacisku i komunikowania się. 4. Mechanizmy funkcjonowania grup interesu. 5. Modele lobbyngu. Zarządzanie lobbyngiem. 6. Lobbyng bezpośredni i pośredni, ofensywny i defensywny, kampanie medialne. 7. Amerykański i europejski wzorzec lobbyngu - regulacje prawne i etyczne. 8. Polskie regulacje prawne dotyczące lobbyngu. 9. Specyfika lobbyngu w Unii Europejskiej lobbyng jako element unijnej demokracji. 10. Lobbyng w organach UE: KE, PE i RE, skuteczność lobbyngu w UE, ograniczenia lobbyngu. 11. Europejskie, oficjalne grupy interesów. 12. Polski lobbyng w Unii Europejskiej. Lobbyng z perspektywy krajowej, polskie przedstawicielstwa w Brukseli. 13. Lobbyng a korupcja, ekonomiczny, polityczny i kulturowy wymiar korupcji, pola korupcji. 14. Przykłady korupcyjogennych przepisów w prawie polskim. 15. Metody ograniczania wpływu grup interesów na procesy polityczne i gospodarcze. 16. Przykłady lobbyngu na arenie międzynarodowej case study.						
Wymagania wstępne i dodatkowe							

Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa ocena końcowej
	obeność	70.0%	10.0%
	studium przypadku	60.0%	90.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. M. Rosińska-Bukowska, Ewolucja działalności lobbingsowej korporacji transnarodowych znaczenie zachodzących zmian dla oceny etyczności, https://depot.ceon.pl/handle/123456789/7094 [dostęp 5.12.2022]. 2. J. Czub, A. Vetulani-Cęgieł: Leksykon lobbingu w Unii Europejskiej, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2018. 3. Grupy interesu. Teorie i działanie, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2003. 4. Krzysztof Jasiecki, Małgorzata Mołęda-Zdziech, Urszula Kurczewska. Lobbings. Sztuka skutecznego wywierania wpływu. Kraków. Oficyna Ekonomiczna 2006 (wyd. II zmienione i rozszerzone). 5. P. Kuczma, Lobbings w Polsce, Dom Organizatora, Toruń 2010.	
	Uzupełniająca lista lektur	U. Kurczewska: Lobbings i grupy interesu w Unii Europejskiej, PWN, Warszawa 2011. R. van Schendelen: Machiavelli w Brukseli. Sztuka lobbingsu w Unii Europejskiej, GWP, Gdańsk 2006. G. Szczodrowski (red.), Transformacja gospodarcza a sektor publiczny, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	charakterystyka grup interesu - sposoby działania lobbystów - cechy skutecznego lobbingsu - główni gracze na arenie międzynarodowej - lobbings z punktu widzenia korporacji - korupcja a lobbings - lobbings a interes publiczny - przykłady lobbingsu na czasie: elektrownie wiatrowe, zielony ład, lobbings paliwowy itp.		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.