|  |  |
| --- | --- |
| **Назва курсу** |  Лоббінг та групи тиску |
| **Адреса викладання курсу** | м. Львів, вул. Університетська 1, ауд. 205 |
| **Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна** | Філософський факультет, кафедра політології |
| **Галузь знань, шифр та назва спеціальності** | 05 – Соціальні та поведінкові науки052 – Політологія |
| **Викладачі курсу** | Панарін Андрій Сергійович |
| **Контактна інформація викладачів** | panarinAS@ukr.net |
| **Консультації по курсу відбуваються** | Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації через Skype або подібні ресурси. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача або дзвонити. |
| **Сторінка курсу** | <http://filos.lnu.edu.ua/department/politilogy>  |
| **Інформація про курс** | Дисципліна «Лоббінг та групи тиску» є дисципліною вільного вибору з спеціальності «Політологія», яка викладається у 8 семестрі в обсязі 4 кредити (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. .  |
| **Коротка анотація курсу** | Вибірковий курс «Лоббінг та групи тиску» для студентів спеціальності «Політологія» присвячений багатогранній темі взаємодії груп інтересів з органами державної влади. Курс дає можливість студентам отримати поглиблені знання про основні теоретичні підходи, спрямовані на вивчення лобізму, а також ознайомиться з практичними прикладами і методами лобістської діяльності. В рамках дисципліни проводиться порівняльний аналіз моделей і практик лобізму в різних країнах світу, а також на наднаціональному рівні. Розкривається роль GR (Зв'язків з органами державної влади) в корпоративному секторі. Студенти мають можливість отримати практичні знання про те, яким чином проводяться лобістські кампанії, яка структура прийняття політичних рішень, як влаштований механізм політичного впливу. Курс має міждисциплінарний характер і буде корисний всім, хто цікавиться питаннями політичної соціології, політичного управління, політичного консалтингу, політекономії. |
| **Мета та цілі курсу** | Метою вивчення дисципліни є познайомити студентів з поняттям і базовими теоретико-методологічними підходами до дослідження лобізму і групового підходу в політиці; розкрити концептуалізацію особливостей функціонування груп інтересів і груп тиску на різних рівнях політики і в політичних системах різного типу; визначити особливості організаційних, технологічних і управлінських процедур в механізмі прийняття політичних рішень на внутрішньосистемному і міжнародному рівнях; провести порівняльний аналіз крос-культурних особливостей лобізму на різних стадіях функціонування політичної системи і процесу прийняття рішень; дослідити методи дослідження моделей і практик лобізму на корпоративному, регіональному, національному та міжнародному рівнях; вивчення механізмів впливу на процес прийняття рішень в умовах перехідного суспільства в сучасній Україні. |
| **Література для вивчення дисципліни** | **Базова література:**1. GR и лоббизм. Теория и технологии. Учебник и практикум / ред.

В.Ачкасова, И.Минтусов, О.Филатова. М.: Юрайт, 2015.1. Байков А.А., Сушенцов А.А. Страновые особенности лоббизма в США

и Японии // Международные процессы. 2010. Т. 8. №2.1. Брыкин А.В. Взаимодействие с органами государственной власти или

Government Relations в России. М.: Наука, 2013.1. Дегтярев А.А. О роли формальных принципов и неформальных правил

в современном GR менеджменте // Государство, бизнес, общество:современные теории и российские реалии / Под ред. Л.Е.Ильичевой.М.: Аналитик, 2012.1. Дилеммы Британии. Поиск путей развития / Под ред. А.А. Громыко. –

М.: Весь мир, 2014.1. Закария Ф. Будущее свободы: нелиберальная демократия в США и за

их пределами. – М.: Ладомир, 2004.1. Ильичева Л.Е. Лоббизм и интересы предпринимательства. М.: Мысль, 2000.
2. Каневский П.С. Группы интересов в политических системах

Центральной и Восточной Европы // Социология. 2013. №2.1. Каневский П.С. Механизм влияния групп интересов в Европейском

союзе: политико-социологический анализ // Вестник Московскогоуниверситета. Серия 18: Социология и политология. 2016. №2.1. Каневский П.С. Национальные модели лоббизма: типы и механизмы

функционирования // Вестник Московского университета. Серия 18.Социология и политология. 2013. №3.1. Каневский П.С. Эволюция и современное состояние теории групп

интересов // Вестник Московского университета. Серия 18:Социология и политология. 2014. №4.1. Кордонский С.Г. Рынки власти: Административные рынки СССР и

России. М.: ОГИ, 2006.**Додаткова література:**1. Мельвиль А.Ю. О траекториях посткоммунистических трансформаций

// Полис. 2004. №2.1. Никитин А., Шатилов А., Муляр С., Вечернин Д. GR для малого и

среднего бизнеса. М.: Проспект, 2015.1. Павроз А.В. Группы интересов и лоббизм в политике. СПб.: Изд-во С.-

Петерб. ун-та, 2006.1. Субочев В.В. Ответственность публичной власти как важнейшее

условие модернизации России // Право и управление. XXI век. 2011.№1 (18).1. Толстых П.А. GR. Практикум по лоббизму в России. М.: НИККОЛО

М, 2007.1. Федералист. Политические эссе А. Гамильтона, Дж. Мэдисона и Дж.

Джея. М.: Прогресс, 1994.1. Шмиттер Ф. Неокорпоративизм. Неокорпоративизм // Полис. 1997.

№2.1. Шохин А.Н. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском Союзе.

М.: ИД ГУ ВШЭ, 2008.1. Campos N.F., Giovannoni F. Lobbying, corruption and political influence //

Public Choice. 2007. Vol. 131. №1-2.1. Chari R., Murphy G. Examining and Assessing the Regulation of Lobbyists

in Canada, the USA, the EU Institutions and Germany - A Report for theDepartment of the Environment, Heritage and Local Government. –University of Dublin. 2007.1. Coleman W., Underhill G. Regionalism and Global Economic Integration:

Europe, Asia and the Americas. – Routledge, 2012.1. Coxall W.N. Pressure Groups in British Politics. – Routledge, 2014.
2. Drazen A. Is There a Different Political Economy for Developing Countries?

Issues, Perspectives, and Methodology. Paper Presented to Plenary of theAfrican Economic Research Consortium. 2006.1. Fitzgerald J. Lobbying in Australia: You Can’t Expect Anything to Change

if You Don’t Speak Up. – Rosenberg Publishing, 2006.1. Geiger A. EU Lobbying Handbook. – Berlin: BookBaby, 2006.
2. Girono G. Staying on the Right Side of the Law // 3rd Annual Government

Relations Summit. Ottawa, 2006.1. Gueguen D. Reshaping European Lobbying. Brussels: PACT European

Affairs, 2013.1. Holman C., Lunenburg W. Lobbying and Transparency: A Comparative

Analysis of Regulatory Reform // Interest Groups & Advocacy. 2012. №1.1. Interest Group Politics in Europe / Ed. by Beyers J., Eising R., Maloney

W.A. // West European Politics. 2010. Special Issue.1. Kennett P. Governance, Globalization and Public Policy. Edward Elgar

Publishing, 2008.1. Kulish N. And on Your Left, Behind Those Walls, Lobbyists Are at Work //

The New York Times. 22.11.2012.1. LaVaque-Manty M. Bentley, Truman, and the Study of Groups // Annual

Review of Political Science. 2006. №9.1. Legislation on Lobbying in Europe. OECD, 2007.
2. Leech B. Lobbyists at Work. Apress, 2013.
3. Mack C. Business, Politics, and the Practice of Government Relations.

Greenwood Publishing Group, 1997.1. Ronit K., Schneider V. The Strange Case of Regulating Lobbying in

Germany // Parliamentary Affairs. 1998. Vol.51. №.4.1. Sabatier P.A., Jenkins-Smith H.C. Policy Change And Learning: An

Advocacy Coalition Approach (Theoretical Lenses on Public Policy).Westview Press, 1993. |
| **Тривалість курсу** | 41 год. |
| **Обсяг курсу** | 41годин аудиторних занять. З них 26 годин лекцій, 13 годин лабораторних робіт/практичних занять.  |
| **Очікувані результати навчання** | Після завершення цього курсу студент буде : **Знати:*** теоретико-методологічні підходи дослідження і проведення проектів в сфері взаємодії груп інтересів і груп тиску з органами влади;
* технології підготовки та подання проектних робіт у сфері вивчення лобізму відповідно до нормативних документів;
* знати поняття і базові теоретико-методологічні підходи до дослідження лобізму і групового підходу в політиці;

**Вміти:** * вміти застосовувати соціологічні та міждисциплінарні підходи для самостійного дослідження і проведення проектів в сфері взаємодії груп інтересів і груп тиску з органами влади;
* вміти самостійно розробляти, здійснювати і представляти проектні роботи у сфері вивчення лобізму відповідно до нормативних документів;
* аналізувати теоретичні і методологічні проблем групового підходу в політиці і процесі взаємодії груп інтересів з органами державної влади; застосовувати існуючі методи і процедури при розробці і проведенні досліджень в предметному полі соціології лобізму;
* узагальнювати і застосовувати теорії та методи соціальних і гуманітарних наук, пов’язаних з груповим підходом в політиці і практикою лобістської діяльності, при здійсненні дослідницької, аналітичної і консалтингової діяльності в предметному полі лобізму.
 |
| **Ключові слова** | Лобізм, лобіювання, групи тиску. |
| **Формат курсу** | Очний |
|  | Проведення лекцій та консультації для кращого розуміння тем |
| **Теми** | Тема 1. Сутність лобізму. Історичні етапи формування лобізму.Тема 2. Груповий підхід в політиціТема 3. Форми і методи лобізмуТема 4. Теорія і практика лобізму в СШАТема 5. Теорія і практика лобізму у Об’єднаному королівстві Великобританії та країнах Вестмінстерської системиТема 6. Ґенеза та особливості європейсько-континентальної моделі лобізмуТема 7. Особливості лобізму у ЄвросоюзіТема 8. Групи інтересів, групи тиску та їхня класифікаціяТема 9. Суб’єкти і структура міжнародного лобізмуТема 10. Лобізм у структурі корпоративного менеджменту та GR Тема 11. Особливості лобізму у суспільствах перехідного типуТема 12. Становлення та особливості інституту лобізму в сучасній УкраїніТема 13. Організація лобістської кампанії і технології лобістської діяльності |
| **Підсумковий контроль, форма** | залік в кінці семеструусний |
| **Пререквізити** | Для засвоєння курсу «Лоббінг та групи тиску» студент повинен мати базову підготовку з курсів «Партії та партійні системи», «Вибори та виборчі системи» та «Політична психологія». Ця дисципліна створює систему ґрунтовних знань про основні теоретичні підходи, спрямовані на вивчення лобізму, а також дає можливість ознайомитись з практичними прикладами і методами лобістської діяльності. В межах дисципліни студенти ознайомляться з порівняльний аналізом моделей і практик лобізму в різних країнах світу, а також на наднаціональному рівні. Студенти мають можливість отримати практичні знання про те, яким чином проводяться лобістські кампанії, яка структура прийняття політичних рішень, як влаштований механізм політичного впливу. Курс готує студентів до вивчення та освоєння навичок практичного використання комунікаційних технологій на старших курсах, зокрема при викладанні таких фахових та спеціальних дисциплін як «Комунікаційні технології», «Зв’язки з громадськістю», «ЗМІ у системі політичної комунікації», «PR-жанри і PR-технології», «Організація PR-кампаній», «Спічрайтинг і спіндокторинг». |
| **Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу** | Передбачено: лекції, презентації самостійно опрацьованого матеріалу, дискусії щодо визначених проблем, підготовку аналітичних матеріалів стосовно роботи консультанта по зв’язках з громадськістю. |
| **Необхідне обладнання** | Фліпчарт, мультімедійний проектор |
| **Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)** | Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:1)практичні/самостійні тощо: 25% семестрової оцінки за умови, що максимальна кількість балів – 25;2)контрольні заміри (модулі): 25 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 25;3) залік: 50 % семестрової оцінки. Максимальна кількість балів – 50.Підсумкова максимальна кількість балів – 100.  |
| **Питання до заліку чи екзамену.** | 1. Поняття «лобізм» та підходи до визначення лобізму. Історичні корені лобізму.
2. Критерії лобізму. Політичний сенс лобізму.
3. Лобізм як селекція соціальних проблем і форма організації зворотного зв’язку владних органів із зацікавленими групами.
4. Лобізм як інтегральний елемент політичної системи. Лобізм як один із способів взаємодії громадянського суспільства і держави.
5. Цілі, методи і суб’єкти лобіювання.
6. Поняття і основні концептуальні підходи до дослідження груп інтересів в політиці. Груповий підхід в роботах А. Бентлі, Д.Трумена.
7. Теорія плюралізму інтересів і поліархії Р.Даля. Методологічна суперечка між плюралістами і елітистами про структуру влади і процесі прийняття рішень в США.
8. Місце груп інтересів в теоріях політичного менеджменту, державного управління та процесу прийняття політичних рішень.
9. Розвиток теорії неоплюралізму в кінці XX- початку XXI ст. і методологічні основи дослідження лобістської діяльності.
10. Лобізм як спосіб управління політичними кампаніями і впливу на процес прийняття політичних рішень.
11. Прямий і непрямий (опосередкований) лобізм як основні типи сучасного лобізму.
12. Фінансування політичних партій і виборчих кампаній як метод лобізму. Відкриті і тіньові методи фінансування виборчих кампаній.
13. Роль громадської думки в механізмі лобістської діяльності. Лобістські кампанії в ЗМІ. Роль інтернет-технологій в формуванні громадської думки.
14. Генезис і особливі ознаки інституту лобізму в США.
15. Особливості американської системи поділу влади, механізму «стримувань і противаг».
16. Двопартійна система в США та її вплив на представництво групових інтересів.
17. Механізм лобістської діяльності в США.
18. Використання методів лобізму в управлінні виборчими кампаніями в США.
19. Лобізм в органах виконавчої і законодавчої влади. Суб’єкти лобістської діяльності в США.
20. Феномен «залізного трикутника» влади. Регулювання лобістської діяльності в США: нормативні акти від 1946, 1995 і 2007 рр.
21. Розвиток і особливі ознаки інституту лобізму в Великобританії і країнах Вестмінстерської системи.
22. Механізм лобізму в Великобританії і країнах Вестмінстерської системи, особливості лобізму у виборчих кампаніях.
23. Особливості поділу влади в Великобританії і процес державного управління. Р
24. оль і функції Цивільної служби в процесі прийняття рішень. Професійні організації та асоціації лобістів в Великобританії.
25. Регулювання лобістської діяльності в країнах Вестмінстерської системи. Правові та громадські вимоги, які пред’являють до суб’єктів і об’єктів лобіювання.
26. Порівняльний аналіз політико-правових актів та етичних кодексів Великобританії, Канади, Австралії та Нової Зеландії.
27. Соціальні та політико-економічні передумови становлення європейсько-континентальної моделі лобізму.
28. Корпоративізм як соціально-політична основа європейсько-континентальної моделі лобізму.
29. Теорія корпоративної солідарності Е. Дюркгейма.
30. Наукове протиставлення общинних і асоціативних інтересів європейських товариств (Gemeinschaft і Gesellschaft Ф.Тенніса і М. Вебера).
31. Теорія неокорпоратівізму Ф.Шміттера. Роль і функції неокорпоратівізму в Західній Європі у другій половині XX ст.
32. Моделі корпоративізму.
33. Трипартизм як модель соціально-політичного партнерства та її роль в процесі узгодження і прийняття рішень. Інституалізація трипартизму і консультаційних комісій в органах влади в країнах Західної Європи у другій половині ХХ ст.
34. Генезис і особливості наднаціональної політичної системи Євросоюзу. Механізм і структура лобістської діяльності в ЄС.
35. Особливості проведення політичних кампаній на рівні Євросоюзу і роль груп інтересів.
36. Об’єкти лобістської діяльності в ЄС. Особливості процесу прийняття рішень в наднаціональних органах ЄС.
37. Суб’єкти лобізму і їх роль в процесі прийняття рішень на наднаціональному рівні.
38. Комунальний і міжурядовий методи прийняття рішень в органах влади ЄС.
39. Співвідношення галузевих, корпоративних і цивільних інтересів в ЄС. Правові основи регулювання лобізму в Євросоюзі.
40. Відмінність груп інтересів від політичних партій. Класифікація груп: добровільні, демократичні, з індивідуальним членством.
41. Компанія як група тиску. Аналіз діяльності компанії як суб’єкта групового політичного процесу.
42. Типи функціонального представництва інтересів.
43. Групи тиску як членські організації. Групи тиску і соціальні рухи.
44. Практика лобіювання групових інтересів у час виборчих кампаній.
45. Поняття і концептуалізація міжнародного лобізму. Багаторівневий характер міжнародного лобізму: міждержавний, іноземний, етнічний лобізм.
46. Об’єкти і суб’єкти міжнародного лобізму.
47. Особливості проведення та управління політичними кампаніями на глобальному рівні: механізм і зміст.
48. Держави, міжнародні політичні та економічні організації як суб’єкти і об’єкти лобізму.
49. Структура і технології механізму міжнародного лобізму.
50. Правові підстави і проблема регулювання міжнародної лобістської діяльності.
51. Корпорація як суб’єкт владних відносин і політичного менеджменту.
52. Місце корпорацій в механізмі лобістської діяльності на національному та міжнародному рівнях.
53. Місце і роль GR в управлінській структурі корпорації.
54. Структура GR відділів. Цілі і завдання GR відділів на національному та міжнародному рівнях.
55. Створення GR відділу і формування сегментів відповідальності.
56. Соціологічні методи у супроводі діяльності GR відділу.
57. Особливості формування, функціонування та взаємодії груп інтересів в суспільствах перехідного типу.
58. Роль груп інтересів в управлінні політичними кампаніями і здійсненні впливу на органи державної влади в суспільствах перехідного типу.
59. Особливості політичного процесу і процесу прийняття рішень в перехідних країнах на прикладі Східної Європи.
60. Проблема регулювання лобізму і обмеження корупції в перехідних суспільствах.
61. Соціологічні методи вимірювання корупції в перехідних суспільствах.
62. Розвиток інститутів і механізмів контролю за процесом прийняття рішень і апаратом управління.
63. Особливості політичної системи, державного управління та процесу прийняття рішень в СРСР.
64. Трансформація моделі лобістських відносин у 1990-2000-і рр.
65. Особливості українського корпоративізму.
66. Групи інтересів бізнесу в умовах нової ринкової системи. Місце і роль груп інтересів в процесі проведення суспільно-політичних кампаній і здійсненні впливу на процес прийняття політичних рішень в сучасної Україні.
67. Механізм лобістської діяльності в політичних інститутах сучасної України.
68. Особливості лобізму на рівні законодавчої і виконавчої влади. Лобізм на локальному рівні.
69. Досвід зарубіжних моделей лобізму і висновки для України.
70. Умови і структури лобіювання: галузева кооперація, наявність інформаційно-аналітичного центру, громадської організації, зв’язок із засобами масової інформації, фінансова підтримка лобістської структури.
71. Діяльність лобістської структури: аналіз ситуації, постановка мети (основної та додаткової), вироблення стратегії, підготовка плану компанії, етапи реалізації плану, аналіз підсумків.
72. Ресурси лобістських груп: власність, інформація, кваліфікація і досвід, культурний вплив, національні та регіональні зв’язки тощо.
73. Типологія лобістської діяльності: «прямий» лобізм, «непрямий» лобізм, «внутрішній» лобізм.
74. Пріоритетні сфери лобістської діяльності: в країнах з унітарною системою державного устрою, в країнах з федеративним державним устроєм.
75. Основні методи лобістської діяльності: метод прямого впливу, метод непрямого впливу, «метод гасіння пожежі», метод політичного альянсу.
76. Технології лобістської діяльності.
77. Правові та етичні аспекти лобізму. Переваги та недоліки лобізму.
 |
| **Опитування** | Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу. |

**Підготував \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ доц. Панарін А.С.**