

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Філософський факультет
Кафедра теорії та історії політичної науки

Затверджено

На засіданні кафедри теорії та історії політичної науки
філософського факультету
Львівського національного університету імені Івана
Франка (протокол № 1 від 31.08.2022 р.)

Завідувач кафедри



Шипунов Г. В.

Силабус з навчальної дисципліни
«Адвокація і лобіювання»,
що викладається в межах ОПІ «Політологія» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти для здобувачів
зі спеціальності 052 «Політологія»
2022 рік вступу

Львів 2022 р.

Назва курсу	Адвокація і лобіювання
Адреса викладання курсу	м. Львів, вул. Університетська, 1
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Філософський факультет, кафедра теорії та історії політичної науки
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність: 052 «Політологія»
Викладач (-і)	Потерейко Орислава Олегівна, кандидат політичних наук, асистент кафедри теорії та історії політичної науки
Контактна інформація викладача (-ів)	oryslava.potereiko@lnu.edu.ua Сторінка викладача: https://filos.lnu.edu.ua/employee/potereyko-o-o Місце знаходження: Львів, Львівський національний університет імені Івана Франка, вул. Університетська 1, ауд. 204
Консультації по курсу відбуваються	Філософський факультет, вул. Університетська, 1 Онлайн-консультації
Сторінка курсу	https://filos.lnu.edu.ua/academics/bachelor/curriculum-politology

Інформація про курс	Програма курсу передбачає поглиблення теоретичних знань, набутих студентством у процесі вивчення соціальної структури суспільства. Опанування курсу передбачає засвоєння знань про сутність поняття та механізми адвокації та лобіювання, як складової частини інституту політики.
Коротка анотація курсу	Дисципліна «Адвокація і лобіювання» є вибірковою курсом зі спеціальності 052 «Політологія», для освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, яка викладається в 8 семестрі в обсязі 3,5 кредити (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS). У структурі годин курсу виокремлено такі складові: лекційні заняття – 26 год.; семінарські заняття – 13 год., самостійні завдання – 66 год.
Мета та цілі курсу	Основною метою курсу є ознайомлення слухачів і слухачок з поняттям «адвокація» та «лобіювання», їхніми спільними та відмінними характеристиками, роллю та механізмами реалізації і впровадження. Важливим акцентом у проблематиці курсу стане дослідження та аналіз успішних моделей адвокатської та лобістської діяльності, можлива екстраполяція досвіду зарубіжних кампаній в українські реалії. Окрім теоретичних знань, студенти і студентки поглиблюють аналітичні вміння та навички критичного аналізу. Специфіка основного предмету дослідження цього курсу вказує на його актуальність та міждисциплінарний характер.
Література для вивчення дисципліни	<ol style="list-style-type: none"> 1. Адвокаційна діяльність та некомерційне лобіювання в Україні: посібник / Прокопенко О.В. – Київ: 2017 – 82 с. 2. Бабаєв В.М. Управління проектами: Навчальний посібник для студентів спеціальності «Управління проектами» / Бабаєв В.М. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 244 с. 3. Базілевич Д., Нестерович В., Федоренко В. Інститут лобіювання в Україні та за кордоном : походження, проблеми, перспективи розвитку : науково-інформаційне видання ; Інститут професійного лобіювання та адвокатів. К., 2015. 105 с. 4. Батенко Л. П. Управління проектами: Навч. посібник / Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. — К.: КНЕУ, 2003. — 231 с. 5. Боковикова Ю. В. Взаємодія влади і бізнесу. Теорія та практика державного управління. — 2015. — Вип. 4 (51). — С. 1–7. 6. Діалог суспільства і влади : європейські правові стандарти та досвід : Збірка документів. Пер з іноз. мов / За заг. ред. В. М. Литвина. К. : Парламентське вид-во, 2011. 480 с 7. Смелянов В.М. Розвиток партнерських відносин бізнесу і влади в системі державного управління

- сталим розвитком регіонів України: теорія, методологія, практика : монографія. Миколаїв : ПП Смельянова Т.В., 2012. 420 с.
8. Крутій О. М. Діалогова взаємодія органів держаної влади та громадськості: [монографія] / О. М. Крутій. — Х.: Вид-во ХарРІНАДУ “Магістр”, 2008. — С. 118–119.
 9. Прийняття проектних рішень: Навчальний посібник / Фещур Р. В., Кічор В. П., Якимів А. І., Тимчишин І. Є., Янішевський В. С., Лебідь Т. В., Самуляк В. Ю., Когут І. В., Шишковський С. В. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. — 220 с.
 10. Менджул М.В., Навроцький В.В. Кампанії адвокати як інструмент демократичних перетворень. Ужгород : «Видавництво Олександри Гаркуші», 2011. 59 с.
 11. Парсонс В. Публічна політика: Вступ до теорії й практики аналізу політики: пер. з англ. О. Дем'янчук. К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. 549 с.
 12. Публічне лобіювання: Навч. посіб. ; під заг. ред. канд. філос. наук Р. Кобця, канд. істор. наук С. Панциря. Київ, Фонд — Європа ХХІ, 2008. 160 с.
 13. Прокопенко О.В. Адвокаційна діяльність та некомерційне лобіювання в Україні: посібник. Київ: 2017. 82 с.
 14. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведева; за ред. В. А. Рача. — К.: «К. І. С. », 2010. — 276 с.
 15. Теліпко В. В. Лобізм, Government Relations і Public Affairs: до вито- ків понять / В. В. Теліпко // Юрид. авангард. — 2009. — № 1. — С. 33– 39.

Інтернет-джерела

1. Електронний курс з дисципліни «Технології соціальної адвокації» на платформі <https://elearning.kubg.edu.ua>
2. Поташній Ю. М. Лобізм по-українськи. Віче. 2011. № 11. URL : <http://www.viche.info/journal/1494>.
3. Юрчишин Я. Адвокаційна діяльність та її особливості у роботі з парламентом Лабораторія законодавчих ініціатив. USAID. Фонд Східна Європа. 2017. 44 с. URL: <http://radaprogram.org/sites/default/files/publications/advocasi.pdf>

Тривалість курсу

105 год

Обсяг курсу	39 год аудиторних, з них 26 годин лекцій. 66 годин самостійної роботи
Очікувані результати навчання	<p>У результаті успішного проходження навчальної дисципліни «Адвокація і лобіювання» студент набуде:</p> <p><i>Спеціальні (фахові) компетентності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Здатність застосовувати основні форми, способи і засоби політичного консалтингу. • Здатність застосовувати теоретичні моделі ухвалення політичних рішень та формувати стратегії забезпечення прозорості процесу прийняття рішень. • Здатність аналізувати та прогнозувати особливості впливу соціальних груп, груп інтересів та груп тиску на політичну реальність, організація та здійснення діяльності з захисту групових інтересів в політичному процесі. <p><i>Програмні результати</i> навчання після вивчення навчальної дисципліни «Адвокація і лобіювання»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Застосовувати теорії та методи прикладної політології, політичних комунікацій, спеціальних політологічних дисциплін у професійній діяльності. • Застосовувати здобуті навички для успішної консультативної діяльності в роботі з політичними лідерами, інститутами, органами державної влади та громадськими організаціями. • Конструювати дизайн та реалізовувати соціально-політичні проекти, використовувати навички комунікації з громадським сектором та зв'язків з громадськістю в процесі реалізації цих проектів. • Застосовувати теорії соціальної стратифікації, групової взаємодії, діяльності груп інтересів та груп тиску на місцевому, регіональному та державному рівні здійснення публічної політики. <p>Після завершення курсу студент повинен:</p> <p>знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поняття та характерні особливості понять «адвокація» та «лобіювання»; • Особливості адвокатської та лобістської діяльності; • Механізми реалізації адвокації та лобіювання у сфері політики, державного управління та управлінського менеджменту. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Формування здатності добирати й застосовувати різні методи адвокації та лобіювання, розробляти програми адвокаційних кампаній; • Формування здатності застосовувати знання у практичних ситуаціях та приймати обґрунтовані

	<p>рішення;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Застосовувати методи управлінського менеджменту, адвокації та лобіювання для організації та розробки власних кампаній та подальшого керівництва ними.
Ключові слова	Адвокація, лобіювання, державне управління, управлінський менеджмент, організація проектів.
Формат курсу	Очний
теми	ДОДАТОК (схема курсу)
Підсумковий контроль, форма	Залік
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти потребують базових знань із дисциплін «Вступ до спеціальності», «Історія і теорія демократії».
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Презентації Лекції Колаборативне навчання Дискусії Он-лайн навчання (на платформах ZOOM та Microsoft Teams).
Необхідні обладнання	Проектор Роздатковий матеріал Навчально-методичні рекомендації Програмне забезпечення для доступу до платформ ZOOM та Microsoft Teams.

<p>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</p>	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за таким співвідношенням: 45 балів – усні відповіді на семінарських заняттях та виконання домашніх завдань 5 балів – самостійна творча робота (есе) 50 балів – підготовка проекту-кампанії</p> <p>Підсумкова максимальна кількість балів – 100 балів.</p>
<p>Питання до заліку чи екзамену</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрийте зміст управління проектами. 2. Наведіть класифікацію проектів. 3. Лобізм та корупція. 4. Визначення легальних форм лобіювання. 5. Перспективи легалізації лобіювання в Україні. 6. Моделі правового регулювання лобізму. 7. Лобіювання в США. 8. Лобіювання в інститутах ЄС. 9. Методи міжнародного лобізму. 10. Інформаційний лобізм. 11. Адвокація як форма громадського лобізму. 12. Функції адвокації. 13. Етапи адвокаційної компанії. 14. Місце правових та етичних норм в адвокаційному процесі. 15. Професійні кодекси лобістів. 16. Етика адвокаційної діяльності. 17. Культурні та ментальні передумови політичного лобіювання в Україні. 18. Основні параметри організації адвокатської діяльності. 19. Політика роботи з населенням у лобістській діяльності. 20. Структура адвокатської комунікації. 21. Прямі технології лобіювання. 22. Не прямі технології лобіювання. 23. Інфраструктурні технології адвокації. 24. Моделі регулювання адвокації. 25. Функції лобізму. 26. Класифікація видів адвокації. 27. Професіоналізація лобізму. 28. Мета та задачі професійної лобістської діяльності. 29. Лобістські фірми та PR-агентства в політичному процесі. 30. Лобізм як елемент демократичного механізму управління. 31. Поняття та історія виникнення адвокації.

	<p>32. Предмет лобістської діяльності.</p> <p>33. Суб'єкти та об'єкти адвокатської діяльності.</p> <p>34. Поняття технологій та методів лобіювання.</p> <p>35. Класифікація видів лобізму. Копроративний, іноземний та конфесійний лобізм</p>
Опитування	<p>Анкета-оцінка з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.</p>

ДОДАТОК

Схема курсу

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Матеріали	Література.*** Ресурси в інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
Тиж. 1. 4 акад. год.	<p>Тема 1: Адвокація та лобіювання: особливості визначення та співвідношення понять.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Тлумачення понять «адвокація» та «лобіювання» - Співвідношення понять «адвокація» та «лобіювання» 	Лекція Дискусія	Презентація, Навчально-методичні матеріали	1-15	Бесіда Дискусія	
Тиж. 2. 2 акад. год.	<p>Тема 2: Структура сучасного лобізму: суб'єкти, об'єкти і предмет лобістської діяльності</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основні підходи до розуміння лобізму. - Інститут лобізму в сучасних демократичних країнах. - Структура лобістської діяльності. 	Лекція	Презентація, Навчально-методичні матеріали	1-15	Усне опитування	

<p>Тиж. 3. 4 акад. год.</p>	<p>Тема 3. <i>Методологія адвокації: функції, мета та завдання адвокаторської діяльності.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Мета та завдання адвокатської діяльності;</i> - <i>Функції та цілі адвокаторської діяльності;</i> - <i>Основні вектори діяльності адвокаторської діяльності.</i> 	<p>Лекція</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування, Підготовка міні-проекту</p>	
<p>Тиж. 4 - 5. 6 акад. год.</p>	<p>Тема 4. <i>Технології лобістської та адвокатської діяльності.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Технології адвокаторської діяльності;</i> - <i>Технології лобіювання.</i> 	<p>Дискусія, групова робота</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування Тест</p>	
<p>Тиж. 6. 2 акад. год.</p>	<p>Тема 5. <i>Практика адвокаторської діяльності за кордоном та специфіка адвокаторської діяльності в Україні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Світовий досвід у підходах до адвокатської діяльності;</i> - <i>Можливості екстраполяції передових практик адвокаторської діяльності на український ґрунт.</i> 	<p>Лекція, групова робота, дискусія</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Написання міні-есе</p>	
<p>Тиж. 7. 3 акад. год.</p>	<p>Тема 6. <i>Практика лобіювання за кордоном та специфіка лобістської діяльності в Україні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Моделі лобіювання, вироблені світовою практикою.</i> - <i>Проблеми та перспективи розвитку лобізму в Україні.</i> 	<p>Лекція, групова робота</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування, Тест</p>	

<p>Тиж. 8. 2 акад. год.</p>	<p>Тема 7. Етика лобізму та адвокатської діяльності</p> <ul style="list-style-type: none"> - Морально-етичний аспект адвокатської та лобістської діяльності; - Етика механізмів та способів лобізму і адвокації в розробці проектів та стратегій. 	<p>Лекція Бесіда-дискусія</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Груповий проєкт</p>	
<p>Тиж. 9-10. 5 акад. год.</p>	<p>Тема 8. Основні канали комунікації адвокатської та лобістської діяльності.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Інституційна конфігурація національних моделей адвокації та лобіювання; - Канали комунікації груп інтересів і влади 	<p>Лекція Дискусія</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування Груповий проєкт Написання міні-есе</p>	
<p>Тиж. 11. 3 акад. год.</p>	<p>Тема 9. Стратегії та моделі використання ЗМІ та мережі Інтернет у лобіюванні та адвокації</p> <ul style="list-style-type: none"> - Інтернет – як основний канал комунікації для реалізації адвокаційних та лобістських стратегій; - ЗМІ – ризики та стратегії успішної взаємодії між журналістами та лобістами. 	<p>Лекція</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування Тест</p>	
<p>Тиж. 12. 2 акад. год.</p>	<p>Тема 10. Технології лобістської діяльності</p> <ul style="list-style-type: none"> - Форми та ресурси лобізму - Методи і технології лобізму. Пряме та непряме лобіювання. - Класифікація лобістських технологій. 	<p>Лекція</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Тест</p>	

<p>Тиж. 13-14. 6 акад. год.</p>	<p>Тема 11. Проблема правового регулювання адвокації та лобіювання за кордоном та в Україні: правовий аспект.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Контроль за діяльністю адвокатських організацій; - Невизначеність правового статусу лобі в Україні. 	<p>Лекція</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Усне опитування Написання міні-есе</p>	
<p>Тиж. 15. 3 акад. год.</p>	<p>Тема 12. Прямі та непрямі технології лобіювання.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Технології прямого лобіювання; - Технології непрямого лобіювання. 	<p>Лекція</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Тест Груповий проєкт</p>	
<p>Тиж. 16. 2 акад. год.</p>	<p>Тема 13. Сучасні напрямки та перспективи розвитку адвокації та лобізму в Україні.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Екстраполяція кращих практик лобізму та адвокації на український ґрунт; - Перспективи розвитку лобізму та адвокації в Україні: аналітико-прогностичний аспект. 	<p>Лекція, Бесіда-дискусія</p>	<p>Презентація, Навчально-методичні матеріали</p>	<p>1-15</p>	<p>Написання есе Тест</p>	