

kma·diplomacy

БІЗНЕС-ДИПЛОМАТІЯ І GR-ПОЛІТИКИ

Business Diplomacy & GR Politics

ДИСЦИПЛІНА

КЕЙСИ З ЛОБІЗМУ

галузі знань:

29 «Міжнародні відносини»

05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальності:

292 «Міжнародні економічні відносини»

052 «Політологія»

освітньо-наукова програма:

«Бізнес-дипломатія і GR-політики»



СИЛАБУС КЕЙСИ З ЛОБІЗМУ

спеціальності: 292 «Міжнародні економічні відносини», 052 «Політологія»

1. ВИБІРКОВА ОСВІТНЯ КОМПОНЕНТА

Вибіркова дисципліна

**ВИКЛАДАЧ:**

БОЙКО Тетяна Олександрівна
старший викладач кафедри
міждисциплінарної освіти
e-mail: tetiana.boyko1@gmail.com

**ОБСЯГ ГОДИН НАВЧАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ:**

Загальний обсяг годин – 90 год. / 3 ECTS

з них:

Лекційних	– 10 год.
Семінарських	– 20 год.
Самостійна робота	– 60 год.



Семестр викладання: 2-й
Форма підсумкового оцінювання: залік



2. АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ:



Курс «*Кейси з лобізму*» є вибірковою навчальною дисципліною, що спрямована на вивчення механізмів, стратегій і технологій лобістської діяльності в Україні та світі. Особливу увагу буде приділено аналізу законодавчого регулювання лобізму, практичним аспектам адвокації та GR, а також розгляду реальних кейсів успішного та невдалого лобіювання.

Курс складається з двох змістовних модулів:

Теоретичні основи лобізму та його роль у політичних і економічних процесах.

Практичні аспекти лобіювання, включаючи аналіз кейсів, роботу з державними інституціями та стратегії адвокації.

Курс передбачає глибокий аналіз сучасних підходів до лобізму в умовах правових і політичних реалій, а також опрацювання здобувачами вищої освіти власних кейсів стратегій лобістських кампаній.

3. МЕТА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:



Метою вивчення дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти професійних компетентностей у сфері лобізму, зокрема розробки, впровадження та оцінки лобістських стратегій на різних рівнях влади.

Особливу увагу буде приділено:

правовому регулюванню лобізму в Україні та світі; методам і тактикам успішного лобіювання; етичним аспектам і прозорості лобістської діяльності; побудові партнерських відносин з державними органами; аналізу кейсів успішного та невдалого лобіювання.



4. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ, МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ І НАВЧАННЯ, ФОРМИ ОЦІНЮВАННЯ:



Результати навчання	Методи викладання і навчання	Форми оцінювання
Аналізувати та оцінювати лобізм і адвокацію як інструменти впливу на політичні та регуляторні рішення, розуміти механізми їх реалізації в демократичних суспільствах, особливості правового регулювання лобістської діяльності в Україні та за кордоном, а також визначати чинники успіху й ризики лобістських кампаній на основі кейс-аналізу.	Лекції, аналіз кейсів, дискусії	Практичні завдання, обговорення кейсів
Здатність проєктувати та реалізовувати лобістські й переговорні стратегії, формулювати цілі, позиції та ключові повідомлення, обирати цільові аудиторії й інструменти впливу, застосовувати переговорні моделі та комунікаційні стратегії для ефективної взаємодії зі стейкхолдерами у сфері GR та публічної політики.	Практичні завдання, моделювання ситуацій, проєктне навчання, групові дискусії.	Тести для оцінювання знань та індивідуальні форми самооцінювання знань, групові форми взаємооцінювання, практичні завдання, обговорення кейсів.



Результати навчання (РН)	Теми					
	1	2	3	4	5	6
Аналізувати та оцінювати лобізм і адвокацію як інструменти впливу на політичні та регуляторні рішення, розуміти механізми їх реалізації в демократичних суспільствах, особливості правового регулювання лобістської діяльності в Україні та за кордоном, а також визначати чинники успіху й ризики лобістських кампаній на основі кейс-аналізу.	+	+	+			
Здатність проєктувати та реалізовувати лобістські й переговорні стратегії, формулювати цілі, позиції та ключові повідомлення, обирати цільові аудиторії й інструменти впливу, застосовувати переговорні моделі та комунікаційні стратегії для ефективної взаємодії зі стейкхолдерами у сфері GR та публічної політики.				+	+	+



5. ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ: ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН.



СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ:

 Тема заняття	 Лекції	Семінари/ Практичні	Самостійна робота
Змістовий модуль 1. Методологія лобізму та адвокації. Ведення переговорів			
Тема 1. Лобізм у демократичних суспільствах: механізми впливу на політичні рішення.	1	2	5
Тема 2. Побудова лобістських кампаній: планування, ключові повідомлення, вибір аудиторій.	2	2	10
Тема 3. Базові моделі спілкування в переговорах: - базові поняття: контакт, доєднання, конфронтація та ігнорування; - модель Томаса-Кілмана; - практичне відпрацювання встановлення, утримання і виходу із контакту.	2	4	10
Змістовий модуль 2. Практика лобіювання та переговорних стратегій			
Тема 4. Законодавче регулювання лобізму в Україні та світі.	1	2	5
Тема 5. Адвокація та громадська підтримка в лобістських ініціативах. Аналіз успішних і невдалих лобістських кампаній: практичний кейс- аналіз.	2	4	10
Тема 6. Постановка цілі і стратегії переговорів. Загальна структура: - ціль і стратегія у переговорах; - домовленість і маніпуляція; - практичне відпрацювання – формування пропозиції і донесення її до іншої сторони.	2	6	20
Всього:	10	20	60



6. ДЖЕРЕЛА / ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ



Основна:

1. Bennett R. Building Government Relations: Strategies for Successful GR. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2018. ISBN 978-1119373416. 320 p.
2. Zetter L. Lobbying. The Art of Political Persuasion. Harriman House. January 1, 2011. 528 p. URL: https://www.academia.edu/19658920/Lobbying_the_Art_of_Political_Persuasion
3. Lobbying in a democratic society (European code of good conduct on lobbying). Parliamentary Assembly. 26 April 2010 (11th Sitting). URL: <https://assembly.coe.int/nw/xml/XRef/Xref-XML2HTML-en.asp?fileid=17832&lang=en>
4. OECD. Transparency and Integrity in Lobbying and Influence (OECD Legal Instrument OECD/LEGAL/0379; актуалізована редакція). Paris: OECD, 2024. URL: <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0379>
5. Сендж П. П'ята дисципліна. Мистецтво та практика організації, що навчається. Лабораторія, 2024. 512 с.
6. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. Київ: Сварог, 2023. 248 с.
7. Holyoke, Thomas T. Interest Groups and Lobbying: Pursuing Political Interests in America. 3rd ed. New York: Routledge, 2024. 414 p. URL: <https://www.routledge.com/Interest-Groups-and-Lobbying-Pursuing-Political-Interests-in-America/Holyoke/p/book/9781032774121>
8. Baumgartner, Frank R., Berry, Jeffrey M., Hojnacki, Marie, Kimball, David C., Leech, Beth L. Lobbying and Policy Change: Who Wins, Who Loses, and Why. Chicago: University of Chicago Press, 2009. 360 p. URL: https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/L/bo6683614.html?utm_source=chatgpt.com
9. International Labour Organization (ILO / ITCILO). Advocacy and lobbying guide (guidebook). URL: https://www.ilo.org/sites/default/files/2025-03/OIT-ITCILO-GUIDE-Advocacy-and-lobbying-RGB-06MAR.pdf?utm_source=chatgpt.com
10. Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press. URL: https://yalebooks.yale.edu/book/9780300262285/nudge/?utm_source=chatgpt.com
11. LaPira, Timothy; Thomas III, Herschel F. Revolving Door Lobbying: Public Service, Private Influence, and the Unequal Representation of Interests. Lawrence, KS: University Press of Kansas, 2017. 272 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Revolving_Door_Lobbying.html?id=rxisEAAAQBAJ&redir_esc=y
12. Interinstitutional Agreement of 20 May 2021 between the European Parliament, the Council of the EU and the European Commission on a mandatory transparency register // EUR-Lex. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/agree_interinstit/2021/611/oj/eng?utm_source=chatgpt.com
13. Закон України «Про лобіювання» від 23.02.2024 № 3606-IX // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3606-IX?utm_source=chatgpt.com#Text



Додаткова:

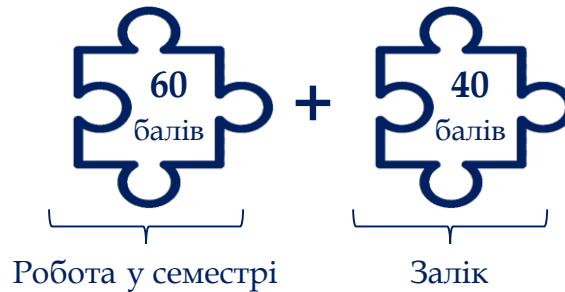
1. Бойко Т. О. Державні інституції та кібернетика [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/573910_derzhavni_institutsii_kibernetika.html
2. Бойко Т.О. Як створити потужну державну інституцію [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/561229_yak_stvoriti_potuzhnu_derzhavnu.html
3. Бойко Т. О. Too big to fail або чому руйнуються потужні інституції [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/549820_too_big_fail_abo_chomu_ruynuyutsya.html
4. Бойко Т. О. 5 змін за 5 років існування НСЗУ або скільки ще часу треба на реформу [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/550484_5_zmin_5_rokiv_isnuvannya_nszu_abo.html
5. Бойко Т. О. Війна та довіра: як проявляється ефективність [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/541002_viyna_dovira_yak_proyavlyaietsya.html
6. Бойко Т. О. Про реформу та мужність продовжувати [Електронний ресурс]. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_boiko/489165_pro_reformu_muzhnist_prodozshuvati.html



7. ОЦІНЮВАННЯ



УМОВИ ВИЗНАЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО РЕЙТИНГУ ДИСЦИПЛІНИ



	Види робіт	К-ть	Бали	Умови нарахування	Разом
Робота у семестрі	Робота на практичному заняття, кейси.	3	10	Активність на семінарських заняттях, обговорення питань, розв'язування кейсів, тест	60
	Тести модульного контролю	1	30		
Залік	Підготовка та захист проєкту	1	40	Захист проєкту	40
Разом					100



ВИМОГИ І КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Критерії оцінювання розробляються під кожне окреме завдання і містяться в Google Classroom. Максимальний бал за роботу на практичному занятті – 10 балів і 30 балів за тестові вимірювання знань (за 1 тестову модульну контрольну роботу). Середній бал усіх форм поточного контролю дає можливість здобувачу отримати 30 балів за роботу в семестрі і 30 балів за тест, а також отримати 40 балів шляхом складання виконання альтернативної форми підсумкового контролю – захист групового проєкту.





РОЗ'ЯСНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання успішності за кожним із запланованих видів робіт здійснюється відповідно до таких критеріїв:

На практичному занятті здобувач може набрати максимум 10 балів

Критерії оцінювання (10 б. як сума 5 індикаторів, кожний по 2 б.):

- 1) чіткість відповіді на поставлене питання;
- 2) креативність;
- 3) вміння аргументувати позицію;
- 4) застосування просторового та асоціативного мислення;
- 5) виявлення прикладної сфери застосування.

Тест модульного контролю. Здобувач може набрати 30 балів

Критерії оцінювання (30 б. – як сума вірних відповідей):

Тест містить 10 запитань закритого типу, що містить по чотири варіанти відповідей, з яких лише одна вірна. Кожна вірна відповідь буде оцінена в 3 бали (10x3=30).

Підготовка презентації та її захист. Здобувач може набрати 40 балів

Підготовка презентації та її захист. Максимальна оцінка – 40 балів, що складається з таких складників:

- 1) 5 балів – за використання брендівих слайдів НаУКМА;
- 2) 15 балів – за логічність у викладенні матеріалу;
- 3) 5 балів – за кореляцію між слайдами презентації і промовою спікера та уникнення дублювання тексту промови та інформації на слайді;
- 4) 15 балів – за аргументацію власної думки під час обговорення і змістовні висновки, що узгоджується з метою завдання.





ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ

За шкалою університету	За національною шкалою		За шкалою ECTS
	Екзамен	Залік	
91 - 100	Відмінно	Зараховано	A (відмінно)
81 - 90	Добре		B (дуже добре)
71 - 80			C (добре)
66 - 70	Задовільно		D (задовільно)
60 - 65			E (достатньо)
30 - 59	Незадовільно	Не зараховано	FX (незадовільно - з можливістю повторного складання)
1 - 29			F (неприйнятно - з обов'язковим повторним курсом)

Мінімальний пороговий рівень оцінки за роботу в семестрі складає 30 балів. У разі отримання оцінки «неприйнятно» (нижче 29 балів) здобувач зобов'язаний повторно вивчити курс. У разі отримання оцінки «незадовільно» здобувач має право на два перескладання: викладачеві та комісії. При цьому максимальна підсумкова оцінка після перескладання може бути лише на рівні «достатньо». Замість перескладання комісії, здобувач може обрати повторне вивчення курсу.



7. ПОЛІТИКА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ



НаУКМА сповідує принципи академічної доброчесності, що означає, що всі роботи здобувачі мають виконати самостійно, а у тексті мають міститися відповідні посилання на інформаційні джерела. При використанні засобів штучного інтелекту (наприклад, CHAT GPT) необхідно позначити відповідним посиланням частини тексту, що були згенеровані штучним інтелектом.

Виконання навчальних завдань і робота в межах курсу має відповідати вимогам «Положення про академічну доброчесність здобувачів освіти у НаУКМА» (затверджене наказом № 112 від 07.03.2018 року):

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/6-systema-zabezpechennia-iakosti-osvitnoi-diialnosti-ta-iakosti-vyshchoi-osvity/71-normatyvni-dokumenty

<https://bit.ly/3tXf4mi> (скорочене посилання на документ вище).

Недотримання принципів академічної доброчесності карається не зарахуванням роботи без можливості її перездачі у відповідності до Положення про академічну доброчесність здобувачів вищої освіти в НаУКМА.



Схвалено на засіданні кафедри міждисциплінарної освіти «10» січня 2025 р., протокол № 4.

