

w największym stopniu przyczyniły się do jej wycofania z Ligi.

Przy okazji warto przypomnieć jeden z mitów założycielskich systemu wersalskiego, jakim było zrzucenie odpowiedzialności za I wojnę światową na Niemcy. Autorzy *Ligi Narodów wybranych* wskazują na jego istotną rolę w próbie usankcjonowania nowego ładu międzynarodowego. Jak często bywa, propaganda tworzona dla doraźnych korzyści politycznych żyje własnym życiem. Mit ten swobodnie przeniknął do polskiej narodowej świadomości, przyczyniając się do postrzegania Niemców jako narodu militarystów, który „wywołał dwie wojny światowe”.

Na zakończenie trzeba podkreślić, iż zalety recenzowanej pracy zdecydowanie przeważają nad jej mankamentami. Bardzo ciekawe oceny całokształtu funkcjonowania

Ligi Narodów przedstawione są zwłaszcza w rozdziale końcowym, w którym autorka podjęła się konfrontacji Ligi ze współczesnymi teoriami w nauce o stosunkach międzynarodowych. Zachęcając do lektury książki, za szczególnie godny polecenia można uznać rozdział poświęcony Chinom, w którym autor zawarł oryginalną eksplanację, nawiązując między innymi do tak zwanych koncentrycznych kręgów.

Z pewnością recenzowaną pracę należy polecić naukowcom i studentom takich dziedzin, jak: stosunki międzynarodowe, historia, politologia, ewentualnie publicystom i wszystkim, którzy interesują się tematyką kształtowania porządku międzynarodowego w okresie międzywojennym.

Tomasz Klin

## Paweł Kuczma „Lobbing w Polsce”

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2010

W polskiej rzeczywistości społeczno-politycznej niewiele jest takich zagadnień, które niemalże z dnia na dzień z pozycji rudymenarnego elementu współczesnej demokracji przedstawicielskiej stają się jej zagrożeniem. Niewiele ujawnia się problemów jednocześnie budzących paniczny niemal strach u urzędników, niechęć u polityków oraz nadzieję na lepszą *demos kratos* u zainteresowanych grup społecznych. Wreszcie, niewiele jest spraw, o których politycy jawnie mówią niechętnie, sami w nich na bieżąco uczestnicząc, nie będąc tego w pełni świadomymi. Wątkiem życia społeczno-politycznego budzącym tak wiele komplikacji i skrajnych opinii jest lobbing. Lobbing rozumiany przez rzecznictwo interesów, mechanizm partycypacji społecznej, wpływ na proces decyzyjny, na implementację prawa,

ale jednocześnie jako swoista metonimia działalności korupcyjnej, nieformalnych układów klientelistycznych, nepotyzmu i zwykłej przestępczości. Na tak wiele bowiem sposobów powszechnie rozumiana bywa działalność lobbingowa w Polsce. Negatywnego odium lobbingowi nie odebrały nie tylko badania i publikacje naukowe<sup>1</sup> czy bardziej merytoryczne teksty publicystów, ale nawet instytucjonalizacja takiej działalności w randze ustawowej<sup>2</sup>. Kolejny wysiłek w tym zakresie podejmuje przedstawiciel wrocławskiego środowiska naukowego dr Paweł Kuczma publikacją zatytułowaną właśnie *Lobbing w Polsce*.

Już na wstępie należy więc zauważyć, iż recenzowana praca, z uwagi na podejmowany temat, stanowi pozycję ważną na polskim rynku wydawniczym. Po przejściowym

okresie zainteresowania tematem lobbingu w drugiej połowie lat 90. do początku XXI wieku, w ostatnich latach przestał on interesować polskich badaczy i wydawców. Jednocześnie coraz częściej pisano o lobbingu jako o jednej ze strategii *public relations*, przesuwając temat do zakresu nowych działań marketingu<sup>3</sup>. Moim zdaniem zupełnie niesłusznie. Lobbingowy wpływ właściwie na każdy proces decyzyjny jest we współczesnym świecie kwestią bezdyskusyjną. Przejawy działalności lobbingowej znajdziemy w środowisku lokalnym, regionie, państwie, a także — w ostatnich dekadach zdecydowanie częściej — na poziomie suprapaństwowym, choćby w UE czy międzynarodowych organizacjach gospodarczych, sportowych i innych.

Paweł Kuczma poddaje naukowej syntezie zjawisko lobbingu na podstawie prawnych aspektów funkcjonowania instytucji lobbingu w Polsce, posiłkując się szerokim kontekstem analizy regulacji prawnych dotyczących badanej materii w systemach prawnych innych państw. Dobrym rozwiązaniem konstrukcyjnym jest niepoświęcanie przez autora zbyt dużo miejsca na żmudne opisywanie stanu legislacji dotyczącej lobbingu za granicą. Zamiast tego znajdujemy w poszczególnych rozdziałach, zdecydowanie bardziej interesujące podejście przekrojowe — nawiązania *per analogiam* do rozpatrywanej kwestii w legislacjach innych krajów.

W rozdziale pierwszym (zatytułowanym *Pojęcie i istota lobbingu*) autor wprowadza czytelnika w temat rozważań, prezentując dość szerokie spektrum lobbingu według nauk prawnych i pozaprawnych. Jeżeli nie można stawiać zarzutów prawniczemu wyjaśnianiu na poziomie definicyjnym (autor sięga do legislacji europejskich oraz, rzecz jasna, amerykańskiej), to niestety — z punktu widzenia monograficznych wartości omawianego dzieła — ilość i poziom jakościwny definicji pozaprawnych należy ocenić

jako niedostateczny. Pamiętając oczywiście o prawniczo-administracyjnej proveniencji autora i takiej właśnie docelowej charakterystyce tematu lobbingu, można jednakże oczekiwać od recenzowanej pozycji nieco szerszego kontekstu definicyjnego omawianego zjawiska. Jak się wydaje, dla holistycznego ujęcia tytułowego zagadnienia brakuje w szczególności definicji z dziedziny politologii i socjologii jako nauk objaśniających (dopełniających), bardzo często kierunkujących, a nawet motywujących podejście normatywne (legalne). W rozdziale pierwszym czytelnik znajduje próbę zmierzenia się autora z największą bolączką polskiego lobbingu — nagromadzonymi wokół pojęcia kontrowersjami, które zdaniem autora wynikają przede wszystkim z niewłaściwego rozumienia tego zjawiska i utożsamiania go z działaniami nielegalnymi, na przykład „kupowaniem” ustaw. Osobną część rozdziału zajmuje wyczerpująca analiza ujęcia działalności lobbingowej według polskiej ustawy z 2005 roku, jak i jej projektów powstałych w procesie legislacyjnym począwszy od 2000 roku.

W rozdziale drugim czytelnik odnajduje trzy podmioty zainteresowania autora: aktorów sceny lobbingowej, metody lobbingu oraz cele takiej działalności. Autor poświęca więc miejsce samym uczestnikom lobbingowego rynku, a także metodom, jakimi się w swej działalności posługują. Podmioty lobbingu rozpatrywane są zarówno od strony aktywnej, jak i pasywnej — analizie poddany jest status prawny lobbystów, ich zleceniodawców (grupy interesu), a także szerokiego grona adresatów wysiłków tych pierwszych. Druga część rozdziału poświęcona jest analizie prawnie dozwolonych (sankcjonowanych) metod, celów i kierunków działalności lobbingowej. W tej części znajdziemy więc przykłady lobbingu, wybrane wyniki badań nad przejawami lobbingu w obcych systemach prawnych i różnych miejscach procesu decyzyjnego, ale rów-

niez rodzaje wpływu wywieranego na władze. Oprócz tego czytamy o klasyfikacjach zarówno lobbingu (na przykład lobbying typu *button holding*, bezpośredni, pośredni, defensywny i ofensywny), jak i lobbyingowych metod (techniki judo M. Clamena, niemiecka metoda śniadaniowa, *grassroots lobbying* i inne). Autor stara się również odpowiedzieć na pytanie dotyczące efektywności opisywanych metod; posiłkuje się wynikami badań opinii polskich parlamentarzystów na temat poszczególnych metod wpływu. Zgodnie z przytaczanymi wynikami dostarczanie informacji to dla polskiego przeciętnego parlamentarzysty podstawowa korzyść z lobbingu. Sam lobbying natomiast przejawia się w polskim parlamencie najczęściej w sposób nieformalny. Treści te mogą być szczególnie ciekawe dla osób zainteresowanych zjawiskiem lobbingu w wymiarze praktycznym.

Trzecia część *Lobbingu w Polsce* wydaje się najbardziej eksploracyjna i autorska, a poświęcona jest badaniom relacji, jakie zachodzą pomiędzy grupami interesu a innymi organizacjami pośredniczącymi w procesie stanowienia prawa. Wysoce odkrywcza wydaje się analiza związków ujawnianych na linii grupy interesu–partie polityczne, w szczególności w obliczu faktu, iż zgodnie z polskim (choć nie tylko) prawem te ostatnie nie mogą stanowić adresata lobbingu. Należy podkreślić, iż taki aspekt lobbingu do tej pory bardzo rzadko stawał się przedmiotem analizy w polskiej nauce. Autor w efekcie próby odpowiedzi na pytanie o wyraźne zróżnicowanie organizacji pośredniczących konkluduje nawet, iż do czasu ukonstytuowania się partii politycznej na łonie parlamentu *de facto* niemożliwe staje się wyznaczenie wyraźnej granicy, gdzie kończy się partia polityczna, a zaczyna grupa interesu.

Równie interesującą częścią rozdziału trzeciego jest analiza determinantów aktywności grup interesu (*lobbies*). Autor skupia się na uniwersalnych czynnikach, które

implikują większą lub mniejszą podatność stronnictw politycznych na naciski grup interesu, takich jak: rodzaj systemu partyjnego, wewnętrzna struktura partii, rola (zwykle lekceważona) zespołów parlamentarnych, kadencja parlamentu, reguły i prawidła rządzące współczesną kampanią wyborczą oraz „węzeł gordyjski” współczesnej demokracji parlamentarnej — finansowanie partii politycznych.

Rozdział czwarty poświęcony jest genezie zjawiska lobbingu w regulacjach prawnych. Spośród szerokiego grona instytucji i rozwiązań prawnych promotorskich dla rozwoju współczesnego lobbingu autor skupia swoją uwagę na trzech: prawie petycji, wolności zrzeszania się i wolności zgromadzeń. Dogmatyczno-prawna konwencja analizy pozwala na efektywne ukazanie początków prawnej regulacji lobbingu zarówno na kontynencie amerykańskim, jak i w krajach europejskich, a także późniejszego rozwoju w samej Unii Europejskiej. Czytelnik znajdzie w tej części choćby podpunkt poświęcony definicji eurolobbisty oraz podstawom prawnym lobbingu w UE wraz z krótką analizą regulacji wewnątrzparlamentarnych (uwydatniona zostaje ich rola stymulująca dla systemów prawnych państw członków UE). Autor podkreśla tym samym znaczenie *lobbies* dla kierunków integracji europejskiej w ostatnim sześćdziesięcioleciu, jak i w dobie współczesnej. W dalszej części stawia intrygującą i, można przyjąć, słuszną tezę, iż zbadanie procesu instytucjonalizacji *lobbies* w UE pozwoli ukazać kierunek, w którym podążą zapewne w przyszłości regulacje poszczególnych krajów — w tym prawodawstwo polskie.

Równie ciekawą częścią rozdziału czwartego — choćby z uwagi na fakt, iż dotyczy rzadziej komentowanego lobbingu — są rozważania dotyczące regulacji lobbyingowych w Komisji Europejskiej. Mimo elokwentnie zaprezentowanego tematu nie znajdują one niestety szerszego rozwinięcia. Ostatnią część rozdziału czwartego zajmują

uwagi o dwóch drogach rozwoju lobbingu, determinowanych w przeszłości rodzajem systemu politycznego — pluralistycznej (model anglosaski) i korporacyjnej (model Europy kontynentalnej). Autor stwierdza za Jackiem Bartyzelem, Jadwigą Staniszkis i Witoldem Morawskim, iż polski model regulacji lobbingu wpisuje się obecnie w schemat korporacjonistyczny<sup>4</sup>. Z kolei ustawa lobbingowa, „mająca z założenia stymulować rozwój modelu pluralistycznego, wobec jej niedoskonałości, nie stanowi zachęty do rozwijania aktywności poprzez angażowanie w proces legislacyjny zawodowych lobbystów” (s. 170). Autor nie stawia jasnej prognozy, czy ten stan rzeczy ulegnie zmianie, aby w dłuższej perspektywie czasowej uskutecznić rozwój w Polsce lobbingu modelu pluralistycznego.

Istotną część dzieła zajmuje krytyka polskiej ustawy o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa. Zasadniczo w całości poświęcony jest temu rozdział piąty (*Polska regulacja prawna lobbingu*), a w szczególności punkt 2.2 Propozycje *de lege ferenda*. Temat ten, mimo że niejednokrotnie stanowił przedmiot zainteresowania wśród grona badaczy sceny agregacji i artykulacji interesów w Polsce<sup>5</sup>, obecnie nabiera znaczenia z uwagi na rozpoczęcie prac nad nową ustawą o działalności lobbingowej w Polsce. Autor przedstawia czytelnikowi szczegółową analizę jurystyczną *status quo*. Rozdział ten wnosi nowe wątki do stanu wiedzy na temat prawnego ukonstytuowania polskiego lobbingu. Niestety, z niektórymi elementami krytyki nie można się zgodzić. Na przykład, choćby z opinią, iż charakterystyka zawodowej działalności lobbingowej wymaga korekty w zakresie doprecyzowania ustawowego określenia „umowa cywilnoprawna” (s. 208). Zdaniem autora w polskich warunkach lobbysta nie może funkcjonować *in praxi* na podstawie umowy o dzieło, lecz jedynie umowy-zlecenia, z uwagi na fakt, iż lobbysta nie może zagwarantować wykonania danego kontraktu (dzieła)

swojemu zleceniodawcy. Tym samym, mimo poniesionych nakładów nie należałoby mu się wynagrodzenie. Zapis w ustawie ograniczający zawodową działalność jedynie do umowy-zlecenia mógłby przynieść jednak wiele negatywnych konsekwencji praktycznych — z omijaniem klasyfikacji lobbysty na czele (wraz ze wszystkimi łączącymi się z nią wymogami i przepisami). W praktyce bowiem potrzebne byłoby raczej rozszerzenie, a nie zawężenie, jak chce Paweł Kuczma, pojmowania lobbingu nie tylko do zawodowej działalności, lecz do takiej współpracy ze zleceniodawcą, która nie jest opłacana w sposób transparentny. Tezę tę wydaje się potwierdzać powszechna niechęć do ujawniania takiego rodzaju działalności (rejestracji działalności w rejestrze lobbingowym), przejawiająca się chociażby w znikomej liczbie zarejestrowanych lobbystów w Polsce po ponad pięciu latach od wejścia w życie ustawy<sup>6</sup>. Sugestia autora wydaje się więc krótkowzroczna i niepragmatyczna, niebiorąca pod uwagę praktyki polskiego lobbingu, która zna wiele przypadków wykorzystywania luk prawnych do indywidualnych korzyści lobbystów. Analiza czysto prawna nie zwraca uwagi na elementy, na które wskazałby politolog czy socjolog, i właśnie tej praktyki (szerszego spojrzenia) książce brakuje. W tej części pracy znajdziemy jednak wiele innych wartościowych wskazań recenzji ustawy, jak choćby to podstawowe, iż najskuteczniejszą metodą normowania zjawiska lobbingu jest jego regulacja od strony zachowań adresatów i ich działalności (funkcjonariuszy administracji publicznej oraz polityków), a nie od strony podmiotów wykonujących tego rodzaju działalność.

Przedostatnią częścią rozdziału piątego, a tym samym całej pracy, jest punkt poświęcony analizie trudnej sfery procesu decyzyjnego w polskich realiach prawnych. Autor poświęcił wiele trudu na analizę podmiotów inicjatywy ustawodawczej, konsultacji społecznych, komisji sejmowych, a w szczególności bardzo dobrze rokującej procedury

wysłuchania publicznego. Nie znajdziemy jednakże jasnej deklaracji autora ani po stronie zwolenników, ani przeciwników tego ostatniego instrumentu — raczej konkluzję, iż dopiero przyszłość pokaże, na ile skutecznym instrumentem okaże się wysłuchanie publiczne (s. 238). Kilka ostatnich stron poprzedzających *Zakończenie* omawianej książki poświęcił autor na charakterystykę kodeksu etyki zawodowej lobbyisty.

Praca napisana jest językiem przyjaznym dla czytelnika, bez zbędnej liczby prawniczych barbarzyństw, profesjonalizmów czy częstych w tego typu tekstach prawniczych paremii. To ostatnie świadczyć może o przeznaczeniu książki dla szerszego, niż tylko prawniczy, kręgu odbiorców. Niestety w tym zakresie pozostają potencjalnemu odbiorcy wyłącznie domniemania, gdyż trudno jest doszukać się w tekście dedykacji dla konkretnego adresata pozycji. Ani na ostatniej stronie okładki, ani we wstępie potencjalny czytelnik nie znajdzie informacji, do kogo książka jest kierowana. Można pewnie wniośki wyciągnąć na podstawie wydawnictwa, które książkę opublikowało, czyli Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, którego głównym profilem działalności jest wydawanie książek z zakresu prawa, ekonomii, organizacji i zarządzania. Wydaje się jednocześnie, że brakuje podtytułu, który konkretyzowałby, jakie treści związane z lobbyngiem na kartach *Lobbyngu w Polsce* czytelnik znajdzie (dla tej pozycji dobry wydaje się podtytuł związany z analizą prawną stanu lobbyngu w Polsce). Takiego rozwiązania nie tłumaczyłbym raczej niedopatrzaniem autora i kolegium recenzentów, lecz po prostu wymogami współczesnego skomercjalizowanego rynku, zgodnie z którymi szerszy adresat (tym samym tytuł) książki może przełożyć się na wyższe wyniki sprzedaży.

Percepcję treści może skutecznie zakłócić błąd pojawiający się we wstępie (*Wprowadzeniu*) — numery i porządek rozdziałów

opisywane tu przez autora nijak mają się do faktycznego porządku i numeracji w dalszej części pracy. I tak, opisywany we *Wprowadzeniu* rozdział numerowany jako trzeci okazuje się rozdziałem czwartym, z kolei rozdział czwarty z *Wprowadzenia* faktycznie widnieje w książce jako rozdział piąty, a treści rzekomo zawarte w rozdziale piątym znajdują się w rozdziale trzecim. Trudno suponować przyczyn takiego błędu — być może wynika on z faktu, iż omawiana książka jest, jak sam autor zdradza we *Wprowadzeniu*, „nieco zmienioną wersją rozprawy doktorskiej obronionej 8 czerwca 2009 roku na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego”. Być może więc układ treści z *Wprowadzenia* odpowiada pierwotnej wersji tekstu (rozprawie doktorskiej). Znaczyłoby to, że autor nie dopilnował odpowiedniego ostatecznego prze-redagowania wstępu.

Pomijając jednak to niedociągnięcie, można uznać, iż ogólna konstrukcja tekstu jest przejrzysta, układ treści, podział na pięć rozdziałów, wstęp i zakończenie oraz subrozdziały i podpunkty klarowny oraz zgodny z tokiem rozumowania i wyjaśniania. Poszczególne części są ze sobą logicznie powiązane, zawartość każdej z nich odpowiada założeniu przedstawionemu w jej tytule. Dzięki tym zaletom książkę czyta się dobrze, nie stanowi problemu nadążanie za tokiem rozumowania i eksplanacji autora.

Omawiana pozycja na pewno nie wyczerpuje tematu, ale też nie taki zamysł towarzyszył autorowi (zwłaszcza w kontekście szerokiego, niekonkretyzującego treści tytułu).

Co ciekawe, uderzać może mała liczba tabel, brak rysunków oraz rycin, które w kontekście komparatystycznych analiz służyłyby pomocą w deskrypcji szczegółowych aspektów omawianego zjawiska. Trudno, rzecz jasna, ujmować ten brak jako błąd metodologiczny.

Publikację od strony estetycznej i erudycyjnej wzbogacają cytaty o różnej pro-

weniencki, zamieszczone na początku rozdziałów i podrozdziałów. Niestety, zabrakło autorowi konsekwencji i znajdujemy je tylko w niektórych częściach pracy, bez widocznego klucza do ich umieszczania.

Literatura, do której odnosi się Paweł Kuczma, jest bogata i wydaje się adekwatna do treści i tematyki dzieła. Wśród pozycji bibliograficznych znajdzie czytelnik bowiem nie tylko monografie, artykuły naukowe i akty prawne, lecz również źródła internetowe (w tym sporą liczbę artykułów naukowych), artykuły prasowe oraz opracowania i raporty. Uderzać może, zwłaszcza w kontekście studiów porównawczych, mała liczba źródeł w języku angielskim i innych językach obcych. Autor ogranicza się do cytowania zagranicznych pozycji literaturowych, nie sięgając do nich bezpośrednio. Znajdujemy więc jedynie przypisy do publikacji polskich autorów, którzy we własnych dziełach do źródeł obcych odnieśli się bezpośrednio. Zresztą nawet liczba takich pośrednich odniesień jest skromna. Pod tym względem należy negatywnie ocenić wkład *Lobbingu w Polsce* w rodzimy stan wiedzy na temat zjawiska lobbingu. Może nieco dziwić, iż ani komparatystyka legislacyjna dotycząca lobbingu, ani też wyjaśnianie definicyjne nie zdopingowały autora do sięgnięcia do źródeł oryginalnych w obcych językach.

Jeszcze raz warto podkreślić, iż do podstawowych zalet książki należy jej temat. Tym bardziej że w ostatnich latach zainteresowanie rodzimym lobbingiem wyraźnie osłabło. Wprawdzie spośród wszystkich analiz zjawiska lobbingu publikowanych na polskim rynku wydawniczym akurat pozycje prawnicze<sup>7</sup> dominują nad alternatywnymi ujęciami, jednak nie pojawiła się do tej pory monografia prawnicza poświęcona w całości lobbingowi w Polsce.

Książkę można z pełnym przekonaniem zarekomendować wszystkim czytelnikom zainteresowanym tematyką lobbingu w Polsce, szczególnie jeśli chodzi o jego prawne aspekty. Także osobom, które dopiero zaczynają poznawać tajniki zjawiska. Z pewnością również pozycja ta okaże się przydatna dla wszystkich praktycznie zajmujących się działalnością lobbingową w Polsce, a więc zarówno osób poddawanych takim wpływom, jak i je inicjującym. Niektóre prawne aspekty (rekomendacje) wskazane w *Lobbingu w Polsce* zainteresować powinny również polskich parlamentarzystów, którzy od dłuższego już czasu wskazują na potrzebę nowelizacji ustawy o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa.

<sup>1</sup> Zob. na przykład K. Jasiecki, M. Mołęda-Zdziech, U. Kurczewska, *Lobbing. Sztuka skutecznego wywierania wpływu*, Warszawa 2000; W. Jednaka, *Proces lobbingu na wybranych przykładach*, [w:] *Grupy interesu. Teoria i działanie*, red. Z. Machelski, L. Rubisz, Toruń 2003; J. Sroka, *Lobbing jako strategia promocji interesów grupowych*, [w:] *Marketing polityczny w teorii i praktyce*, red. A. Jabłoński, L. Sobkowiak, Wrocław 2002; U. Kurczewska, M. Mołęda-Zdziech, *Lobbing w Unii Europejskiej*, Warszawa 2002.

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 7 lipca 2005 roku o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa, DzU nr 169, poz. 1414.

<sup>3</sup> Zob. na przykład N. Ofmański, *Public relations i lobbing* [dostęp: 07.12.2010]. Dostępne w Internecie: <<http://www.epr.pl/public-relations-i-lobbing,lobbying,1400,1.html>>; B. Rozwadowska, *Public Relations — teoria, praktyka, perspektywy*, Warszawa 2002; M. Clamen, *Lobbing i jego sekrety*, Warszawa 2005; P. Bielawski, *Lobbing* [dostęp: 07.12.2010]. Dostępne w Internecie: <<http://www.proto.pl/artykuly/info?itemId=18233>>; M. Iskander, D.A. Zaczek, *PR a lobbing. Lobbing w mediach*, [w:] *Public relations. Teoria i praktyka komunikowania*, red. H. Przybylski, Katowice 2007.

<sup>4</sup> Zob. na przykład J. Bartyzel, *Korporacjonizm* <<http://haggard.w.interia.pl/corpo.html>>; M. Mołęda-Zdziech, *Między pluralizmem a korporatywizmem — próba rekonstrukcji modeli lobbingu*, [w:]

*Kształtowanie się środowiska biznesu jako grupy interesu w Polsce*, red. J. Gładysz-Jakóbk, Warszawa 2002, s. 137.

<sup>5</sup> Zob. na przykład K. Jasicki, *Lobbing po Polsku*, „Biuletyn Dialogu Społecznego” 9, 2005, s. 5–7; G. Makowski, J. Zbieranek, *Lobbing w Polsce — żywy problem, martwe prawo*, „Analizy i Opinie ISP” 79, 2007; H. Zięba-Załużka, *Kilka słów o lobbingu* [dostęp: 28.12.2010]. Dostępne w Internecie: <<http://wsiz.rzeszow.pl/kadra/hzieba/default.aspx>>; K. Sobczak, *Lobbing źle uregulowany*, „Rzeczpospolita” 2006, nr 75, s. C5.

<sup>6</sup> Według Rejestru podmiotów wykonujących zawodową działalność lobbingową, publikowanego przez MSWiA (stan na dzień 25 stycznia 2011 roku) jest to 191 lobbystów w Polsce.

<sup>7</sup> W tym aspekcie prym wiedzie Wydawnictwo Sejmowe oraz Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu.

*Mariusz Piestrak*