

Recenzja pracy doktorskiej magister Agaty Szkutnik pt. „Behawioralne uwarunkowania decyzji konsumenckich na rynku ubezpieczeń na życie”

Wprowadzenie

Zagadnienia związane z ekonomią behawioralną a w szczególności z finansami behawioralnymi od wielu lat stanowią znaczącą dla świata nauki część współczesnej ekonomii. Świadczyć mogą o tym między innymi Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla, popularnie nazywane Nagrodami Nobla w dziedzinie ekonomii począwszy od wczesnych lat obecnego stulecia (2001, 2002, 2013, 2017). Badania nad finansami behawioralnymi w bardzo silny sposób łączą się z hipotezą rynku efektywnego Famy a także z asymetrią informacji. Zwłaszcza to drugie pojęcie ma ogromne znaczenie dla rynku ubezpieczeniowego. Zatem związki ubezpieczeń i finansów behawioralnych nie mają charakteru przypadkowego, a wręcz można powiedzieć mają wspólny rodowód. Zresztą potwierdzenie dla większości fenomenów spotykanych w ekonomii behawioralnej znaleźć można właśnie na rynku ubezpieczeń. Mówiąc o heurystyce reprezentatywności i efekcie potwierdzenia w pierwszym rzędzie przytacza się przykłady z rynku ubezpieczeń, gdzie często posługujemy się pojęciem prawdopodobieństwa (umiejętnie lub nie). Zatem odpowiedź na pytanie czy tematyka rozprawy ma charakter naukowy czy nie, jest raczej oczywista. Inną kwestią jest aktualność poruszanych zagadnień – tu z kolei z pomocą przyszedł nam kryzys finansowy z lat 2007-2008. Udowodnił on wszystkim, że ekonomia nie może się opierać bezkrytycznie na modelach matematycznych, gdyż nie jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkich możliwych zdarzeń i powinniśmy w procesie objaśniania zjawisk ekonomicznych dopuścić do wykorzystywania również dorobek innych dyscyplin naukowych takich jak psychologia czy socjologia.

Reasumując stwierdzam, że niniejsza praca podnosi niezwykle interesujący problem, a mianowicie problem decyzji konsumenckich na rynku ubezpieczeń na życie, stawianych w świetle uwarunkowań behawioralnych. Oceniam, że podjęta tematyka jest aktualna i wymaga podejmowania wysiłku naukowego w celu wyjaśnienia mechanizmów determinujących indywidualne decyzje konsumenckie.

Rozprawa doktorska Magister Agaty Szkutnik liczy 231 stron i jest podzielona na pięć rozdziałów (odpowiednio po 25, 42, 33, 52 i 28 stron), zawiera wstęp, zakończenie, bibliografię, załącznik, spis rysunków oraz spis tabel. Taka struktura pracy jest właściwa i logiczna. Podstawowym celem pracy jest „identyfikacja uwarunkowań behawioralnych, które istotnie wpływają na zachowania klientów w podejmowaniu decyzji dotyczących zakupu ubezpieczeń na życie o charakterze ochronnym”. Tak skonstruowany cel uważam za prawidłowy. Autorka podjęła się dodatkowo innego, jak sama pisze, aplikacyjnego celu pracy – „próba stworzenia zestawu rekomendacji pozwalających wykorzystać wiedzę dotyczącą uproszczonych metod wnioskowania oraz błędów poznawczych, jakim ulegają klienci ubezpieczeń na życie do budowania świadomych decyzji zakupowych i długofalowych relacji z ubezpieczycielem opartych na zaufaniu”. W tym wypadku ocenę oddzielnie sam cel jak również sposób jego przedstawienia. Zaczynając od merytorycznej oceny takiego celu – na podstawie lektury pracy uważam, że Autorce chodzi o wskazanie w jaki sposób można wykorzystać wiedzę o czynnikach behawioralnych determinujących proces decyzyjny do usprawnienia zarówno procesu sprzedaży jak i zakupu ochrony ubezpieczeniowej. I taką ideę uważam za słuszną, choć poniekąd wynika ona z celu głównego pracy, dlatego nazwałbym ten cel celem pomocniczym. Z uwagi jednak na sposób w jak ów cel został zapisany w pracy muszę zwrócić uwagę, że jest troszkę niedokładny („klienci ubezpieczeń na życie”) i na wyrost. Moim zdaniem tylko instytucjom ubezpieczeniowym zależeć będzie na budowie relacji z klientem, a zatem takie wnioskowanie będzie reprezentować jedynie jedną stronę transakcji. Klientowi poszukującemu ubezpieczenia będzie zależało na zminimalizowaniu zjawiska asymetrii informacji w relacji z instytucją finansową. Mimo pewnych niekonsekwencji w zapisie, biorąc pod uwagę intencje Autora, można uznać, że cel został w pełni zrealizowany. W pracy zawarto również szereg hipotez badawczych, które w zasadzie (poza drobną sugestią zmiany) uważam za poprawnie sformułowane. Są nimi mianowicie:

H1 – „Uleganie przez klientów heurystyce zakotwiczenia i dostosowania ma istotny statystycznie wpływ na wybieranie wyższych sum ubezpieczenia na życie”

H2 – „Wykorzystanie przez sprzedawców efektu ramowania w prezentacji oferty ubezpieczenia na życie ma istotny statystycznie wpływ na decyzje ubezpieczeniowe klientów”

H3 – „Efekt gratisu wywiera istotny statystycznie wpływ na decyzje zakupowe nabywców ubezpieczeń na życie”

H4 – „Oddziaływanie na wyobraźnię potencjalnych nabywców ubezpieczeń życiowych wywiera istotny statystycznie wpływ na wybór wariantu ubezpieczenia”

H6 – „Uleganie przez klientów emocjom wywiera istotny statystycznie wpływ na decyzje dotyczące zakupu ubezpieczenia życiowego”.

W tym zestawieniu pominąłem celowo hipotezę H5 ponieważ jej sformułowanie budziło moją drobną wątpliwość. A mianowicie, wydaj mi się, że Autorce chodziło nie o osoby, ale opinie osób lub poglądy osób i to w jaki sposób wpływają one na decyzje zakupowe.

O ile co do treści hipotez nie mam, w większości przypadków, wątpliwości o tyle mam, chyba uzasadnioną, wątpliwość czy na podstawie zaproponowane badanie jest w stanie zapewnić reprezentatywność badanej grupy. Oczywiście nie jest ono w tym wypadku konieczne, gdyż nie ma mowy w treści pracy o odwzorowaniu zachowań konsumpcyjnych na rynku ubezpieczeń typowego „Polaka”. Jednak do oceny części empirycznej pracy przejdę w sposób szczegółowy w dalszej części recenzji.

Praca oparta jest na 235 pozycjach literatury oraz 17 internetowych źródłach literaturowych. Pod względem ilościowym można to ocenić bardzo dobrze, jednak zważywszy na podejmowaną problematykę należy zauważyć brak kilku ważnych pozycji zwartych autorstwa polskich naukowców zajmujących się tematyką finansów behawioralnych (np. Czerwonka, Zielonka, Szyszk, Kicia, Majewski).

Zawartość pracy

Rozdział pierwszy pracy ma charakter teoretyczny i odnosi do problematyki racjonalności w świetle teorii głównego nurtu. Autorka podzieliła rozdział na pięć podrozdziałów, przy czym ostatni podrozdział traktowany jest jako podsumowanie rozważań zawartych w całym rozdziale. Pierwszy podrozdział traktuje o pojęciu racjonalności z punktu widzenia różnych nauk. I tak można odnaleźć w nim etymologię słowa racjonalność, wyjaśnienie tego pojęcia, rodzaje racjonalności, poziomy, motywy czy mierniki. Kolejny rozdział dotyczy racjonalności w ujęciu ekonomii klasycznej. Autorka odwołuje się w nim osiągnięć A. Smitha czy J. Mill. W kolejnym podrozdziale zawarto odniesienia ekonomii neoklasycznej w stosunku do racjonalności. W związku z tym Autorka opisuje użyteczność, teorię racjonalnego wyboru czy użyteczności oczekiwanej von Neumanna i Morgensterna. W Czwartym podrozdziale Doktorantka odnosi osiągnięcia nauki w zakresie racjonalności do decyzji ubezpieczeniowych. Ten podrozdział został podzielony na dwie części, choć z jego treści wynika, że powinny być albo trzy (1. decyzje jako przedmiot wyboru, 2. klasyczny model podejmowania decyzji EKB, 3. neoklasyczna teoria popytu na ubezpieczenia albo jedna – tekst bez podrozdziałów). Ogólnie należy zauważyć, że rozdział jest ciekawy, w zwięzły sposób

wprowadza w tematykę racjonalności w gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki rynku ubezpieczeniowego.

Rozdział drugi pracy ma charakter studiów literaturowych nad pojęciem racjonalności w ujęciu ekonomii behawioralnej. Rozdział jest podzielony na 7 części, przy czym ostatnia część stanowi podsumowanie prowadzonych rozważań. Na początku Autorka wprowadza w przedmiot zainteresowań ekonomii behawioralnej, ukazuje różne obszary, które składają się na ekonomię behawioralną (ekonomia psychologiczna, makroekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, finanse behawioralne czy ekonomia eksperymentalna). W dalszej części rozdziału opisywana jest ograniczona racjonalność. Opisuje przyczyny jej występowania i osiągnięcia naukowców w tym zakresie. Główną częścią pracy w tym zakresie jest odniesienie do prac Kahnemana i Tversky'ego i dwóch systemów poznawczych opisanych przez tego pierwszego. W dalszej części autorka zajmuje się heurystykami i ich opisem, choć niestety dość pobieżnym. W czwartym podrozdziale Autorka skupia się na przejawach ograniczonej racjonalności w ubezpieczeniach. Podrozdział jest wzbogacony różnymi praktycznymi przykładami występowania ograniczonej racjonalności. Kolejny podrozdział dotyczy wpływu emocji oraz innych czynników o charakterze psychologicznym na decyzje o zakupie ubezpieczeń. Największym problemem tego rozdziału jest język, do którego zbyt często wkradają się zwroty potoczne oraz opinie pisane w pierwszej osobie liczby mnogiej. Szósta część tego rozdziału jest bardzo krótką analizą czynników o charakterze socjologicznym na decyzje zakupowe na rynku ubezpieczeń. Odwołuje się on do kilku badań i zawiera nieco ponad 2 strony maszynopisu. Generalnie rozdział jest napisany dość dobrze, choć w mocno pobieżny sposób, co powoduje, że może w nim brakować kilku elementów. Jednym z elementów, których moim zdaniem zabrakło jest typologia czynników behawioralnych wpływających na proces decyzyjny (przykładową można znaleźć w pracy *„Wpływ czynników behawioralnych na rynkową wycenę akcji. Ujęcie ilościowe”* z 2012 roku).

Trzeci rozdział pracy pt. „Proces decyzyjny nabywców ubezpieczeń na życie i jego uwarunkowania w ujęciu empirycznym” jest podzielony na cztery części z czego trzy pierwsze mają charakter teoretyczny a czwarta odnosi się do przeprowadzonych w pracy badań. I tak w pierwszej części Autorka przedstawia rynek ubezpieczeń wraz ze strukturą, w drugie odnosi się do specyfiki rynku ubezpieczeń na życie, podając jego cechy. Podrozdział ten uzupełniają również informacje dotyczące statystyk rynku ubezpieczeniowego. Kolejną częścią tego rozdziału jest prezentacja uwarunkowań i czynników wpływających na decyzje klientów na rynku ubezpieczeń na życie w świetle badań empirycznych. W tym podrozdziale Autorka w zwięzły sposób analizuje czynniki mogące mieć istotne znaczenie dla procesu decyzyjnego.

Dzieląc je na kategorie wyróżnia 14 rodzajów czynników determinujących decyzje o zakupie ubezpieczenia na życie. Rozdział zamyka prezentacji metodyki badań empirycznych przeprowadzonych w pracy. W rozdziale zaprezentowano ponownie cel i hipotezy, zakres badań (czasowy i podmiotowy). Podmiotem badania były osoby pracujące w wieku powyżej 18 lat mieszkające na terenie Polski. Badanie było przeprowadzone w dwóch etapach (od kwietnia 2020 do sierpnia 2020 oraz w listopadzie 2020). W badaniu wykorzystano autorski kwestionariusz ankiety przeprowadzony wśród 720 osób, z czego 361 stanowiła grupa kontrolna i 359 grupa eksperymentalna. W pracy wykorzystano sześć eksperymentów naukowych, które zostały szczegółowo opisano w rozdziale. Rozdział kończy prezentacja próby badawczej z wykorzystaniem wybranych cech i wskaźnika częstości względnej.

W czwartym rozdziale pracy Doktorantka dokonała weryfikacji wpływu czynników behawioralnych na decyzje konsumenckie dotyczące ubezpieczeń na życie. Do analiz wykorzystano test niezależności chi-kwadrat. Badania podzielono na części w zależności od rozpatrywanej heurystyki. I tak w pierwszym podrozdziale przeanalizowano zależności dla heurystyki zakotwiczenia, następnie dla efektu ramowania, dla efektu gratisu, perswazyjnej informacji, opinii bliskich oraz emocji. Jest to bardzo wartościowa część pracy, mimo że w wielu przypadkach dostarczone wyniki okazały się być niewystarczające do stwierdzenia statystycznie istotnych różnic między porównywanymi grupami. Jednak uzyskane w tej części pracy wyniki dają znaczące sygnały do konieczności uwzględniania czynników o charakterze nieekonomicznym (behawioralnym, psychologicznym czy społecznym) w procesie konstruowania produktów ubezpieczeniowych w zakresie ubezpieczeń na życie oraz w procesie dokonywania indywidualnych wyborów przez konsumentów. Bardzo wartościowe analizy, przeprowadzone w rzeczowy sposób, zgodnie z zasadami stosowania metod statystyki matematycznej. Rozdział czwarty można uznać za empiryczny wkład w rozwój dyscypliny.

Piąty rozdział pracy jest rozdziałem podsumowującym – empirycznym, zawierającym dyskusję nad uzyskanymi wynikami badań empirycznych, propozycjami możliwości wykorzystania wyników badań w praktyce gospodarczej, wskazanie zagrożeń płynących z ujawnieniem wiedzy o obciążeniach behawioralnych oraz wskazanie kierunków przyszłych badań.

Recenzowaną rozprawę oceniam bardzo dobrze mimo poczynionych uwag. Magister Agata Szkutnik wykazała, że potrafi sformułować i samodzielnie rozwiązać problem naukowy – w tym wypadku jest to badanie wpływu obciążeń behawioralnych na proces podejmowania decyzji na rynku ubezpieczeń na życie, dokonane na samodzielnie zebranej próbie badawczej, wykonane samodzielnie skonstruowanym badaniem ankietowym. Doktorantka wykazał się

znajomością problematyki zarówno od strony klasycznych finansów jak i finansów behawioralnych. Magister Agata Szkutnik wykazała również, że potrafi się posługiwać aparatem narzędziowym, co pomogło jej w przeprowadzeniu weryfikacji dobrze postawionych hipotez, prowadzących do realizacji postawionego celu badawczego.

Wątpliwości natury merytoryczno-formalnej

Na pierwsze wątpliwości natknąłem się we wstępie pracy i dotyczyły one w zasadzie dwóch kwestii. Po pierwsze, pierwszy raz spotkałem się z decyzjami probabilistycznymi – myślę, że kwestia ta wymaga wyjaśnienia od Autorki. Po drugie, spotkałem się już z takim określeniem wcześniej jak rachunkowość mentalna, jednak wydaje mi się, że nie jest to termin poprawny. Moim zdaniem poprawnym terminem jest księgowość ewentualnie księgowanie mentalne. Księgowość jest elementem rejestracyjnym rachunkowości, czyli systemu, a w tym wypadku przecież chodzi o rejestrowanie przez jednostki aktywów na kontach umysłowych (we własnym mózgu) i traktowanie ich jako oddzielne niepowiązane z innymi aktywa.

Do listy moich wątpliwości należy dołączyć również dość nierozważne korzystanie z potocznego języka. Przez co można się spotkać z niekoniecznie prawidłowymi sformułowaniami typu „idealny homoeconomicus” albo „korelacja wzrosła o 0,66”. Są to sformułowania nienaukowe. Innym razem z kolei Autorka używa sformułowania – „skłonności te często nazywane są heurystykami”, jednak nie pisze o jakie skłonności chodzi i jednocześnie 7 linijek niżej pisze „Heurystyka to strategia...”. Zastanawiające jest co było podstawą wyboru takich a nie innych heurystyk do opisu w tabeli 3 oraz tabeli 4?

Kolejną wątpliwość w trakcie czytania pracy budzi sformułowanie „Zrozumienie ryzyka, w tym niepewności i prawdopodobieństwa ma istotne znaczenie w definiowaniu zaufania.” (s. 70) W pewnym stopniu budzi to moje skojarzenie z ryzykiem czystym (kwantyfikowalnym za pomocą prawdopodobieństwa) oraz niepewnością. Rozumiem intencję Doktorantki, jednak nie mogę się pozbyć przekonania, że ryzyka, a w zasadzie niepewności, nie można zrozumieć i należy ją zaakceptować. Oczywiście jest to sprawa dyskusyjna. Kilka stron dalej można odnaleźć kolejne wątpliwe sformułowanie, które chyba nie powinno brzmieć „... postrzeganie presji społecznej...” a „odczuwanie presji”.

Właściwie nie wiem, czy podkreślony w tym momencie przeze mnie błąd jest wątpliwością czy jedynie użyciem niewłaściwego słowa. Autorka używa sformułowania „Nie odnaleziono dowodów na odrzucenie hipotezy.” Jest to o tyle zastanawiające, że dowodów poszukuje się w naukach ścisłych, gdzie stawia się tezy (które następnie się udowadnia). W naukach społecznych zaś stawia się hipotezy, które się weryfikuje. Oczywiście można odrzucić

hipotezę na podstawie wyników zastosowanych testów lub nie mieć podstaw do jej odrzucenia, ale nie na podstawie dowodów (tak na marginesie dowód, w dużym uproszczeniu, jest sposobem rozumowania, który krok po kroku, w jasny, precyzyjny sposób udowadnia zdanie, które w ten sposób staje się twierdzeniem danej teorii). Dużą przyjemność sprawia czytanie omówienia wyników badań w zestawieniu z dotychczasowymi osiągnięciami w tej materii. I w tym wypadku mamy do czynienia z takim podsumowaniem. Godnym podkreślenia jest, że za każdym razem, w każdym przeprowadzonym eksperymencie Doktorantka przeprowadzała pogłębioną analizę wyników, tak aby z pozyskanego materiału statystycznego uzyskać jak najwięcej informacji. Zarówno przeprowadzone badanie jak i analizę jego wyników oceniam bardzo wysoko. W drugiej części piątego rozdziału Doktorantka pokusiła się o próbę przeanalizowania tego, czy w swoich ofertach rynkowych towarzystwa ubezpieczeniowe wykorzystują uwarunkowania behawioralne. Dzięki przeprowadzonej analizie zauważono, że w większości przypadków towarzystwa ubezpieczeniowe (np. UNIQA czy Allianz) sporadycznie w bardzo szczątkowy sposób wykorzystują pewne elementy uwarunkowań behawioralnych w tworzeniu i prezentowaniu oferty dla klientów. W kolejnej części rozdziału Autorka podaje praktyczne rady jakie można by wykorzystywać w celu uniknięcia błędów przy podejmowaniu decyzji. Jest to ciekawe i praktyczne zestawienie tego typu informacji na potrzeby osoby dokonującej decyzji na rynku ubezpieczeń na życie.

Osiągnięcia pracy w odniesieniu do art. 187 ustawy

Podstawowym osiągnięciem pracy jest przeprowadzenie unikalnych, bardzo wnikliwych badań empirycznych dotyczących weryfikacji wrażliwych zagadnień dotyczących sposobu podejmowania decyzji inwestycyjnych przez osoby zainteresowane ubezpieczeniami na życie. Rzetelnie zbudowany eksperyment naukowy, który został przeprowadzony przez Autorkę wnosi szereg ciekawych wniosków dotyczących determinant procesu decyzyjnego na rynku ubezpieczeń na życie. Badanie jest pionierską próbą weryfikacji wybranych efektów behawioralnych i heurystyk na sposób podejmowania decyzji o zakupie ubezpieczeń ochronnych. Szczególnie cenna jest staranność z jaką Autorka podeszła do postawienia i weryfikacji hipotez badawczych – nie poprzestała na ogólnym stwierdzeniu o odrzuceniu hipotezy zerowej czy braku podstaw do jej odrzucenia, ale dociekliwie prowadziła analizy w jaki sposób poszczególne atrybuty (a właściwie ich stany czy też zmiany) różnicują decyzje konsumenckie. **Świadczy to o znacznej dojrzałości badawczej i umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.** O ile sama metoda – badania ankietowego – nie jest ani oryginalnym, ani innowacyjnym narzędziem badawczym, to **zaprojektowanie**

badania, jego przeprowadzenie i sposób wnioskowania na podstawie jego wyników stanowi o zastosowaniu oryginalnego rozwiązania problemu wpływu czynników behawioralnych na podejmowanie decyzji o zakupie ubezpieczeń ochronnych. Do ważniejszych osiągnięć pracy zaliczam:

- przeprowadzenie głębokich studiów literaturowych dotyczących badań empirycznych prowadzonych nad analizowanym zagadnieniem z zakresu ubezpieczeń;
- przeprowadzenie analizy oferty polskich towarzystw ubezpieczeń na życie pod kątem wykorzystywania wykrytych obciążeń behawioralnych w celu zachęcenia konsumentów do zakupu odpowiedniego rodzaju ubezpieczenia;
- pozytywna weryfikacja występowania heurystyki zakotwiczenia i dostosowania, efektu ramowania, efektu gratisu, opinii bliskich osób oraz emocji na sposób podejmowania decyzji o zakupie ubezpieczeń;
- wskazanie zagrożeń dla konsumentów wynikających z możliwości manipulowania ofertami zakładów ubezpieczeniowych tak, aby prowokować pożądane zachowania zakupowe;
- wskazanie sposobów unikania zagrożeń wynikających z wykorzystywania przez ubezpieczycieli wiedzy o obciążeniach behawioralnych.

Strona formalna pracy

Praca jest napisana dobrym językiem, do którego w zasadzie nie ma zarzutów, choć w pewnych częściach pracy wkradają się zwroty potoczne i nienaukowe, a język staje się mało formalny. Tak się dzieje zwykle, gdy młodzi pracownicy naukowi z pasją tłumaczą zawiłości praktycznych zagadnień, do których mają zwykle emocjonalny stosunek.

I tak w kilku miejscach występują pewne nieścisłości, błędne zwroty językowe czy inne mankamenty, oto ich przykłady:

- s. 64 – Autorka używa przysłówka „ciężko”, choć powinna „trudno”;
- s. 67 – jest „... zostało już powiedziane...” a powinno być „... zostało już napisane...”;
- s. 71 – powinno być „... zaufania do instytucji płatniczej.”.

Podsumowanie, pytania i ocena końcowa

Lektura pracy pozwoliła mi na sformułowanie następujących pytań, na które doktorant będzie mieć okazję odpowiedzieć podczas publicznej obrony:

1. Proszę wyjaśnić, jak zdaniem Doktorantki czynniki o charakterze etycznym (i czy w ogóle) mogą wpływać na proces decyzyjny konsumenta na rynku ubezpieczeń na życie?
2. Czy Doktorantka widzi możliwości wykorzystania innych metod ilościowych poza statystyką matematyczną do przeprowadzenia podobnego typu analiz (np. modeli ekonometrycznych np. logitowych czy drzew decyzyjnych)?
3. Jak Pani ocenia możliwość wykorzystania specjalistycznej aparatury (typu EEG, eyetracker czy innej mierzącej biologiczną aktywność człowieka) do poznania procesu decyzyjnego uczestników rynku ubezpieczeniowego?

Przedstawione przeze mnie w recenzji uwagi są drobne i dyskusyjne a ich wymiar i charakter nie wpływa na ogólną ocenę rozprawy.

Moja opinia o dysertacji jest bardzo pozytywna. Stwierdzam, że praca doktorska Magister Agaty Szkutnik spełnia wymogi stawiane pracy doktorskiej w ustawie Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce zgodnie z postanowieniami art. 187 ust 1-3 ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku. Wnioskuje zatem do Rady Naukowej Instytutu Ekonomii i Finansów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie o dopuszczenie tej rozprawy do publicznej dyskusji i wyróżnienie jej stosowną nagrodą.



Szczecin, 17.05.2023