

ANNA KUFEL-SIEMIŃSKA

Recenzja książki „Znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego w strukturze ubezpieczeń gospodarczych” – Jarosław W. Przybytniowski
 Wieś Jutra, Warszawa 2010, ss. 196

Podjęcie problematyki pośrednictwa ubezpieczeniowego wynika ze słusznego przekonania o doniosłym znaczeniu tej instytucji. Asumptem do powstania recenzowanej pracy był ponadto dostrzeżony przez autora niedostatek opracowań literaturowych poświęconych ekonomicznym problemom pośrednictwa ubezpieczeniowego, zauważalny zwłaszcza w literaturze polskiej (s. 8).

Zastrzeżenia jednak budzi deklarowany przez J. W. Przybytniowskiego cel opracowania. Cytując autora „głównym celem rozprawy było rozpoznanie i analiza znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego (agenta i brokera) na polskim rynku (...) (s. 10), a przecież analiza może być jedynie metodą badawczą wykorzystywaną na drodze do osiągnięcia zamierzonego celu. Z kolei „rozpoznanie znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego” rozumiane jako realizacja celu zakładu ubezpieczeń (s. 10), nie jest możliwe bez identyfikacji tegoż celu¹ oraz na podstawie zaproponowanych zmiennych. W przypadku zmiennych ilościowych są to przede wszystkim wielkość zebranej składki oraz liczba zawartych umów ubezpieczenia (s. 88), natomiast „do jakościowych

1. Wprawdzie w ekonomii neoklasycznej przedsiębiorstwo definiowane jest poprzez cel, jakim jest maksymalizacja zysku. Jednak do tak sformułowanego celu przedsiębiorstwa, współcześnie wysuwanych jest wiele zastrzeżeń metodologicznych, ekonomicznych, etycznych oraz empirycznych (T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 159 i n.). Otaczająca nas rzeczywistość „pokazuje”, że celem przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego nie musi być maksymalizacja zysku. Sztandarowym dowodem na to są zakłady ubezpieczeń prowadzące działalność w formie towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, których działalność powinna być rentowna, lecz nie jest nastawiona na zysk. Ponadto z przeprowadzanych w latach 90. XX wieku badań wynika, iż celem przedsiębiorstw ubezpieczeniowych działających na polskim rynku częściej były wzrost lub utrzymanie udziału w rynku, czy też wzrost sprzedaży, aniżeli maksymalizacja zysku (zob. J. Garczarczyk, *Strategie marketingowe zakładów ubezpieczeń na polskim rynku*, „Marketing i Rynek”, nr 12 / 1998, s. 22 i n.).

mierników badania znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego zaliczono: postawę i zaangażowanie pośrednika, czas poświęcony na zawarcie umowy ubezpieczenia, zainteresowanie klienta problematyką ubezpieczeniową, przezorność i świadomość ubezpieczeniową klienta” (s. 10).

Formuła celu książki jest wyrazem trafnego spostrzeżenia, że działalność pośredników ubezpieczeniowych jest zdeterminowana czasoprzestrzennie, a więc ich znaczenie może być różne w wymiarach ilościowym i jakościowym na poszczególnych rynkach. Szkoda że umknęło to autorowi podczas wyrażania celu w formie pytania oraz nadawania pracy tytułu. Podstawowe pytanie, na które ma odpowiedzieć recenzowana książka, według autora brzmi: „Jakie jest znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń gospodarczych” (s. 11), zaś w tytule rynek ubezpieczeń gospodarczych z niewiadomych przyczyn zastąpiony został niezrozumiałym terminem „struktura ubezpieczeń gospodarczych”.

Postawione przez J.W. Przybytniowskiego pytania szczegółowe oraz przyjęte hipotezy badawcze (s. 11) budzą wiele wątpliwości.

Poddając analizie uwarunkowania prawne oraz społeczno-ekonomiczne, w ujęciu dynamicznym, należało sięgnąć do przeszłości. W związku z tym niezrozumiałe jest opisywanie ewolucji pośrednictwa ubezpieczeniowego odrębnie na tle zmian prawnych, zmian ekonomiczno-społecznych oraz zmian historycznych, które przecież z natury rzeczy są zmianami społeczno-ekonomicznymi oraz prawnymi.

Zamiast o pozycji pośrednika ubezpieczeniowego „w systemie kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych” lepiej mówić o usytuowaniu pośrednika w kanale dystrybucji. Jedno z pytań szczegółowych „jakie jest znaczenie ekonomiczne pośrednictwa świadczonego przez agenta i brokera ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń gospodarczych?”, jest niepokojąco podobne do pytania głównego, w szczególności w kontekście wcześniejszych deklaracji autora dotyczących skoncentrowania rozważań na ekonomicznych aspektach pośrednictwa.

Stwierdzenia, że na działalność pośredników ubezpieczeniowych wpływ mają zmiany prawne i społeczno-ekonomiczne oraz że „istnieje zależność znaczenia pośrednictwa świadczonego przez agenta i brokera ubezpieczeniowego od uwarunkowań ekonomicznych”, nie wymagają weryfikacji. Trudno zgodzić się z poglądem, że „(...) występująca w Polsce systematyka i typologia pośredników ubezpieczeniowych dzięki swojej anachroniczności jest czynnikiem ograniczającym rozwój pośrednictwa ubezpieczeniowego”. I wreszcie czwarta z wymienionych hipotez. Wcześniej autor deklarował jako jeden z celów częściowych ocenę wpływu pośredników na kształtowanie świadomości i przezorności ubezpieczeniowej konsumentów, stąd wydaje się, że powinien raczej założyć oddziaływanie pośredników na świadomość ubezpieczeniową popytowej strony rynku ubezpieczeniowego, a nie występowanie zależności „pomiędzy świadomością i przezornością konsumenta a wyborem kanału świadczenia usług ubezpieczeniowych”.

Książka składa się z pięciu rozdziałów poprzedzonych wstępem i zwieńczonych podsumowaniem.

Rozdział I, jako rozdział wprowadzający, poświęcony został ewolucji pośrednictwa ubezpieczeniowego ze szczególnym uwzględnieniem polskiego rynku (Zob. w szcze-

gólności treść podrozdziału 1.2. zatytułowanego „Prawne uwarunkowania zmian w kształtowaniu pośrednictwa ubezpieczeniowego”). Kontrowersje budzi treść podrozdziału 1.3. „Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania kształtowania pośrednictwa ubezpieczeniowego”. J.W. Przybytniowski błędnie twierdzi, że „istnieją dwie możliwości zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami zdarzeń losowych, niekorzystnie wpływających na wyniki ludzkiej działalności: samoubezpieczenie (...), ubezpieczenie (...)” (s. 32), zapominając, że obok nich są przecież jeszcze represja oraz prewencja. „Zdaniem autora ubezpieczenie jest formą zabezpieczenia się przed finansowymi skutkami zdarzeń losowych, które zagrażają nie tylko działalności gospodarczej człowieka, ale także jego życiu, poprzez przekazanie środków finansowych profesjonalnej instytucji, czyli przeniesienie obowiązku sfinansowania skutków ryzyka z ubezpieczającego na ubezpieczyciela w chwili powstania wypadku ubezpieczeniowego z umowy ubezpieczenia.” (s. 32), a „zakład ubezpieczeń jest organizacją gospodarczą, zdolną dostarczać usługi ubezpieczeniowe spełniające oczekiwania klientów, mogących je nabyć w sposób bezpośredni lub pośredni (za pomocą pośrednika – agenta, brokera ubezpieczeniowego) za cenę spełniającą jego oczekiwania (potrzeby) i pozwalającą im na uzyskanie pozytywnego rezultatu w postaci nieujemnego wyniku finansowego” (s. 36). Z pewnością powyższe zdania nie mogą być uznane za poprawne definicje.

W tej samej części opracowania J. W. Przybytniowski pisze: „Niepewność jest rozumiana jako problem decyzyjny, w którym określone decyzje powodują różne skutki w zależności od tego, który z możliwych stanów rzeczy zajdzie.” (s. 32); „Stosując terminologię prakseologii i teorię organizacji – ubezpieczenie można traktować jako metodę, czyli sposób systematycznie stosowany” (s. 33); „Zysk określa, w jakim stopniu dane działanie lub przedsięwzięcie jest zyskowne, czyli przynosi szeroko rozumianą korzyść. Koszt precyzuje wymagane przez działanie nakłady. Natomiast ryzykowność wyznacza horyzont czasowy skutków tego działania (...)” (s. 35); „ (...) Polacy postrzegają ubezpieczenia jako wymagające większych nakładów (kosztów), ale zarazem bardziej zyskowne wśród wielu innych czynników” (s. 35). Nie wiadomo również co autor miał na myśli pisząc „ (...) ubezpieczenie jest pojęciem czystym” (s. 37).

W rozdziale 2 zatytułowanym „Pośrednictwo ubezpieczeniowe w systemie kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych” autor wprowadza nowy termin „kanał świadczenia usług ubezpieczeniowych”, którego jak pisze „nie należy utożsamiać wyłącznie z kanałem dystrybucji” (s. 42). W pracy nie wyjaśniono wyraźnie, czym ów „kanał świadczenia” różni się od kanału dystrybucji, natomiast zamieszczono nową kontrowersyjną definicję terminu „świadczenie usług ubezpieczeniowych”: „Świadczenie usługi ubezpieczenia jest procesem obejmującym: dystrybucję bezpośrednią lub pośrednią, komunikację interpersonalną, masową, hipermedialną oraz informację bezpośrednią i pośrednią” (s. 41).

W rozdziale 2 autor deklaruje swoje krytyczne nastawienie do podmiotowego podejścia do instytucji pośrednictwa ubezpieczeniowego. J. W. Przybytniowski opowiada się za zgodnym z ustawodawstwem unijnym² przedmiotowym ujęciem pośrednictwa ubezpieczeniowego (s. 44, s. 64, s. 66). Jednak krytyka podejścia podmioto-

2. Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego.

wego nie znajduje odzwierciedlenia w treści książki, gdzie przedmiotem zainteresowania autora są wyłącznie podmioty mające status pośrednika ubezpieczeniowego, opisywane z rozróżnieniem, zgodnie z kryterium podmiotowym, na agentów ubezpieczeniowych i brokerów ubezpieczeniowych (zob. między innymi rozdział 3).

W omawianej części książki autor prezentuje także typologię kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych, która nie odbiega od powszechnie znanego podziału kanałów dystrybucji na kanały bezpośrednie i kanały pośrednie oraz dokonuje przeglądu literatury przedmiotu w zakresie systematyki pośrednictwa ubezpieczeniowego. Trudno się jednak zgodzić z poglądem, że „ (...) bardzo mocno rozbudowana typologia brokerów (...) tworzy merytorycznie nieuzasadnione podziały (...)” (s.52), bowiem raczej świadczy ona o bogactwie dorobku nauki ubezpieczeniowej. Według J. W. Przybytniowskiego, rozróżnianie w ramach pośredników tzw. pośredników względnie niezależnych jest niewłaściwe, ponieważ „brak jest zdefiniowanych wyznaczników względnej niezależności, a przepisy prawne wskazują na występowanie dwóch form pośrednictwa: agenta i brokera ubezpieczeniowego.” (s.47). W zamian autor dzieli agentów ubezpieczeniowych „ze względu na obowiązek posiadania ubezpieczenia OC z tytułu prowadzenia działalności agencyjnej” na agentów zależnych oraz posiadających OC (s. 53 i n.), przy czym podział ten nie spełnia wymogu adekwatności, bowiem poza agentami zależnymi i agentami podlegającymi obowiązkowemu ubezpieczeniu OC, są przecież agenci, którzy mimo że nie są agentami wyłącznymi, nie podlegają obowiązkowemu ubezpieczeniu OC – wykonują czynności agencyjne na rzecz dwóch zakładów ubezpieczeń w zakresie dwóch różnych działów³.

Błędem jest twierdzenie, że „stosując kryterium zakresu kompetencji, wśród agentów możemy wyróżnić agenta ubezpieczeniowego – pełnomocnika oraz osobę wykonującą czynności agencyjne” (s. 53). Wiele nieścisłości pojawia się we fragmencie dotyczącym brokera pełnomocnika, gdzie choćby autor nazywa brokera podpisującego umowę ubezpieczenia w imieniu ubezpieczającego „brokerem działającym *as agent*” (s. 52).

Niedosyt pozostawia rozdział 2.2. zatytułowany „Pośrednictwo ubezpieczeniowe w podmiotowym ujęciu rynku ubezpieczeniowego”, w którym warto było pokazać więzi łączące pośredników ubezpieczeniowych z podmiotami rynku ubezpieczeniowego np.: nadzorem ubezpieczeniowym oraz osadzić polski rynek w strukturze rynku ubezpieczeniowego Unii Europejskiej. Integracja europejska doprowadziła przecież do powstania jednolitego rynku ubezpieczeniowego Unii Europejskiej⁴, na którym zacierają się granice pomiędzy krajowymi rynkami w aspekcie geograficzno-administracyjnym. Wyrazem tego jest między innymi transgraniczna aktywność pośredników ubezpieczeniowych, której mimo zakresu czasowego pracy (lata 1996-2008) nie poświęcono miejsca w opracowaniu. Wydaje się, że autor świadomie skoncentrował się na działalności krajowych pośredników na krajowym rynku, czego dowodzi schemat 3

-
3. Zob. art. 11 ustęp 3 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. nr 125, poz. 1154 z późniejszymi zmianami).
 4. Za datę powstania jednolitego rynku ubezpieczeniowego Unii Europejskiej uznano 1 lipca 1994 r., zaś polski rynek ubezpieczeniowy stał się jego częścią z dniem przystąpienia Polski do Unii – 1 maja 2004 r.

(s. 36), na którym czynniki międzynarodowe stanowią jego zdaniem odrębną grupę czynników makrootoczenia.

W rozdziale 2.3. zatytułowanym „Pośrednictwo ubezpieczeniowe w ujęciu przedmiotowym” autor dokonał rozróżnienia strumieni przepływających pomiędzy popytowa i podażową stroną rynku ubezpieczeń za pośrednictwem agenta ubezpieczeniowego, od tych które przepływają za pośrednictwem brokera ubezpieczeniowego. Nie podważając zasadności zabiegu, patrząc na schemat 20 (s. 62) oraz schemat 21 (s. 63), dostrzec można kilka nieścisłości. Przykładowo, z omawianych schematów błędnie wynika, że:

- składka ubezpieczeniowa w kanale agencyjnym dociera zawsze do zakładu ubezpieczeń za pośrednictwem agenta, zaś w kanale brokerskim bez udziału pośrednika,
- likwidacja szkód w kanale pośrednim jest przeprowadzana wyłącznie z udziałem agenta ubezpieczeniowego lub brokera ubezpieczeniowego,
- broker ubezpieczeniowy posiada zawsze umocowanie do występowania w imieniu swego klienta itd.

W rozdziale 3 zatytułowanym „Stan i pozycja pośrednictwa na rynku świadczenia usług ubezpieczeniowych” opisano pośrednictwo ubezpieczeniowe w ujęciu podmiotowym. Wiele stwierdzeń zawartych w treści tego rozdziału zaskakuje, nawet jeżeli przyjąć, że są one zapożyczeniami z utworów innych autorów. J.W. Przybytniowski pisze między innymi: „W terminologii ubezpieczeniowej określenie agent oznacza, że osoba jest opłacana, aby działać na rzecz towarzystwa ubezpieczeniowego” (s. 65); „Agent ubezpieczeniowy jako niezależny przedsiębiorca realizuje strategię zakładu ubezpieczeń, a ponadto dąży do tego, aby jego działalność była rentowna (s. 70); „Pojęcie broker ubezpieczeniowy jest pojęciem wieloznacznym, stosowanym nie tylko na rynku finansowym, ale i kapitałowym” (s. 71); „Znaczenie brokera ubezpieczeniowego jako kanału świadczenia usług ubezpieczeniowych jest zróżnicowane i w zależności od kraju stanowiącego rynek lokalny różnie się przedstawia” (s. 73). Zresztą w tej części pracy panuje ogromny chaos, a ponadto duża część tekstu wydaje się być mało udanym przeniesieniem z literatury obcej, co powoduje, że jest ona niezrozumiała dla czytelnika. W szczególności dotyczy to rozdziału 3.2. poświęconego brokerowi ubezpieczeniowemu. Za przykład może choćby posłużyć katalog „Podstawowych funkcji brokera ubezpieczeniowego reprezentującego komercyjnych nabywców ubezpieczeń” (s. 73 i n.) wraz z schematem 24 zatytułowanym „Model globalnej działalności brokera ubezpieczeniowego” (s. 73) oraz schematem 25 „Rola brokera ubezpieczeniowego we współpracy z towarzystwem ubezpieczeniowym” (s.74).

Niepotrzebnie w strukturę pracy włączono podrozdział poświęcony zatrudnieniu na rynku ubezpieczeń gospodarczych, w ramach którego opisano także liczebność agentów i brokerów ubezpieczeniowych. Abstrahując od tego, że zestawianie liczby osób zatrudnionych w zakładach ubezpieczeń z liczbą agentów ubezpieczeniowych – przedsiębiorców oraz liczbą brokerów ubezpieczeniowych – osób fizycznych i osób prawnych jest metodologicznie niewłaściwe, wydaje się, że wobec formuły celu pracy jakim jest „rozpoznanie (...) znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego”, gdzie „znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego rozumiane jest jako realizacja celu zakładu

ubezpieczeń” (s.10) analizie należało raczej poddać np.: prowizje pośredników ubezpieczeniowych, których koszty ponoszą ubezpieczyciele.

Tytuł rozdziału 4 jest bardzo bliski tytułowi pracy, w szczególności wobec wcześniejszych deklaracji dotyczących skoncentrowania rozważań na ekonomicznych aspektach pośrednictwa. W tej części autor książki proponuje miary znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego: składkę przypisaną brutto zebraną za pośrednictwem agentów ubezpieczeniowych i brokerów ubezpieczeniowych oraz liczbę zawartych umów ubezpieczenia. Tym samym rola pośrednictwa ubezpieczeniowego zostaje zawężona do udziału w sprzedaży ubezpieczeń, mimo że we wstępie J.W. Przybytniowski pisze, że „istotą” usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego jest nie tylko zawarcie lub doprowadzenie do zawarcia umowy ubezpieczenia, ale także czynności po zawarciu umowy ubezpieczenia (s. 7). Pokażną część rozdziału 4 stanowi rozdział 4.3. zatytułowany „Badanie znaczenia ekonomicznego pośrednictwa świadczonego przez agentów i brokerów ubezpieczeniowych przeprowadzone za pomocą zmiennych”, które według zamierzeń autora miało służyć weryfikacji hipotezy o zależności znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego świadczonego przez agenta i brokera ubezpieczeniowego od uwarunkowań ekonomicznych.

Celem rozdziału 5 jest „weryfikacja hipotezy, że istnieje zależność pomiędzy świadomością i przezornością konsumenta, a wyborem kanału świadczenia usług” (s. 161). Wydaje się jednak, że rozważania zawarte w tej części pracy w niewielkim stopniu mogą przyczynić się do rozwiązania problemu badawczego. Świadomość ubezpieczeniowa nabywców może być bowiem tylko jednym z wielu czynników wpływającym na znaczenie pośrednictwa ubezpieczeniowego, stąd zastanawia dlaczego to jej właśnie autor poświęcił w pracy aż tyle miejsca.

Praca zdaniem autora miała pozwolić „na uporządkowanie problematyki pośrednictwa ubezpieczeniowego, przewyższając w ten sposób nieład definicyjny panujący zarówno w praktyce, jak i w dorobku naukowym” (s. 10). Jakkolwiek ocenić dorobek nauki, recenzowana praca na pewno niczego nie porządkuje. Co więcej, autor wprowadza nowe terminy nie definiując ich wcale np.: wspomniany „kanał świadczenia usług ubezpieczeniowych”, czy „przezorność ubezpieczeniowa” (s. 137).

W książce dostrzec można wiele niekonsekwencji. Z jednej strony autor opowiada się za przedmiotowym ujęciem pośrednictwa ubezpieczeniowego, (s. 44, s. 64, s. 66), z drugiej strony w pracy pośrednicy ubezpieczeniowi przedstawiani są w ujęciu podmiotowym (zob. między innymi rozdział 3). J. W. Przybytniowski marginalizuje znaczenie czynności podejmowanych przez pośredników w trakcie wykonywania umów ubezpieczenia – świadczenia ochrony ubezpieczeniowej, o czym świadczy choćby wielokrotne wskazanie ubezpieczającego jako adresata usługi ubezpieczeniowej oraz usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego (s. 40, s. 128) i charakteryzowanie znaczenia pośrednictwa ubezpieczeniowego na postawie wielkości zebranej składki oraz liczby zawartych umów ubezpieczenia, mimo że pośrednictwa ubezpieczeniowego nie sprowadza tylko do zawarcia lub doprowadzenia do zawarcia umowy ubezpieczenia (s. 7). Najpierw autor słusznie zauważa, że nie wolno utożsamiać kanału dystrybucji „z ich pośrednimi uczestnikami (np.: broker ubezpieczeniowy jako kanał dystry-

bucji)” (s. 42), po czym pisze o znaczeniu brokera ubezpieczeniowego (s. 73) oraz agenta ubezpieczeniowego (s.162) jako kanałów.

Nie wiadomo dlaczego fragmenty tekstów, a także niektóre zdania i terminy pisane są kursywą, inne terminy są pogrubione. W pracy pojawiają się podtytuły nieujęte w strukturę rozdziałów (zobacz np. rozdział 2.1.1. Typologia kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych). Autor chętnie podaje anglojęzyczne odpowiedniki niektórych pojęć, choć nie zawsze znajduje to swoje uzasadnienie np.: pisząc o pośrednikach na rynku niemieckim stosuje angielską terminologię (s. 20). Ponadto w treści pojawia się wiele błędów i nieścisłości, z których część wydaje się być konsekwencją nieuwagi autora jak na przykład zdania: „Zmienne ilościowe charakteryzują pośrednictwo ubezpieczeniowe za pomocą danych liczbowych” (s. 10), „Tak właśnie zawiązało się pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe Lloyd’s – działające do dziś i oferujące szeroki wachlarz usług ubezpieczeniowych” (s. 16); „Więcej na temat działalności zakładów ubezpieczeń w Polsce można przeczytać w: ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (...)” (s. 36).

W pracy zamieszczono ponad 100 tabel, wykresów i schematów. Niestety wiele z nich jest dla czytelnika niezrozumiałą np.: schemat 22 (s. 69), schematy 28 – 31 (s. 78-79), do niektórych zupełnie nie pasują tytuły np. schemat 5 (s. 41). Nie wiadomo dlaczego kilkakrotnie na schematach umieszczono agenta morskiego, maklera morskiego i brokera reasekuracyjnego (np.: schemat 9 na str. 47, schemat 18 str. 58) skoro nie zostali oni objęci zakresem przedmiotowym pracy (s. 10 i n.).

W podsumowaniu książki autor pisze: „Przedmiotem pracy było zbadanie znaczenia pośrednika ubezpieczeniowego na rynku ubezpieczeń gospodarczych. Cel ten został zrealizowany (...). Efektem wykonanych badań i analiz było poznanie rzeczywistej pozycji pośredników ubezpieczeniowych i ich znaczenia umożliwiające realne porównanie poszczególnych kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych (...)” (s. 168). Zastanawia na ile formuła celu pracy, na ile podstawowe założenia badawcze, a na ile zaproponowany układ i treść rozprawy przyczyniły się do tego, że trudno zgodzić się z takimi wnioskami.

Recenzent: dr Anna Kufel-Siemińska.