

dr hab. inż. Magdalena Brzozowska-Woś, prof. PG
Katedra Marketingu
Wydział Zarządzania i Ekonomii
Politechnika Gdańska

Gdańsk, 6 kwietnia 2024 r.

Recenzja

dorobku Pana dr Łukasza Zakonnika w związku z postępowaniem o nadanie stopnia doktora habilitowanego w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse, prowadzonym na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznych Uniwersytetu Łódzkiego

1. Formalno-prawne podstawy sporządzenia recenzji

Podstawę opracowania niniejszej recenzji stanowią:

- Pismo przesłane przez prof. dr hab. Rafała Materę, Przewodniczącego Komisji Uniwersytetu Łódzkiego ds. stopni naukowych w dyscyplinie ekonomia i finanse z dnia 22.01.2024 r. informujące o powołaniu mnie na recenzenta w postępowaniu habilitacyjnym dr Łukasza Zakonnika;
- Umowa o dzieło pomiędzy Uniwersytetem Łódzkim a recenzentem – Magdaleną Brzozowską-Woś dot. opracowania recenzji dorobku dr Łukasza Zakonnika w postępowaniu habilitacyjnym;
- Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018r. poz. 1668 z późn. zmianami) (dalej: Ustawa);
- Opracowanie Rady Doskonałości Naukowej Postępowania dotyczące nadawania stopnia doktora habilitowanego (aktualizacja z dn. 09.08.2023 r.)

Recenzję sporządzono na podstawie otrzymanej dokumentacji:

- Wniosek Pana dr Łukasza Zakonnika z dn. 28.09.2023 r. o przeprowadzenie postępowania w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse;
- Dane wnioskodawcy (załącznik 1);
- Kopia dyplomu o nadaniu Panu Łukaszowi Zakonnikowi stopnia naukowego doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii przez Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego z dnia 19.01.2009 r. (załącznik 2);
- Autoreferat przedstawiający opis dorobku i osiągnięć naukowych Habilitanta (załącznik 3);
- Wykaz osiągnięć naukowych Habilitanta stanowiących znaczny wkład w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse (załącznik 4);
- Umowa dotycząca zatrudnienia na Uniwersytecie Medycznym w Łodzi (załącznik A);
- Umowa dotycząca współpracy z Uniwersytetem w Mariborze (załącznik B);



- Monografia naukowa autorstwa Pana dr Łukasza Zakonnika zatytułowana *Zachowania konsumentów a kształtowanie się ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym*, opublikowana w 2029 roku nakładem Wydawnictwa Uniwersytetu Łódzkiego, wskazana przez Habilitanta jako osiągnięcie naukowe wynikające z art. 219 ust. 1 pkt. 2a Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668 ze zm.);
- Oświadczenia o współautorstwie artykułów (załącznik C), pełne teksty wspomnianych publikacji zostały udostępnione jedynie w wersji wydrukowanej.

Jednocześnie oświadczam, że nie jestem współautorką żadnej z publikacji, ani recenzentem w procesach wydawniczych publikacji przedłożonych mi do recenzji. Dokumentacja jest kompletna.

2. Podstawowe informacje o przebiegu pracy naukowo-dydaktycznej dr Łukasza Zakonnika

Dr Łukasz Zakonnik uzyskał tytuł zawodowy magistra w 2002 roku po ukończeniu jednolitych studiów magisterskich na Uniwersytecie Łódzkim, na kierunku „Informatyka i Ekonomia”.

W 2009 roku na podstawie przedstawionej dysertacji doktorskiej pt. „Mikropłatności jako czynnik rozwoju handlu elektronicznego”, przygotowanej pod opieką naukową prof. dr hab. Mariana Niedźwiedzińskiego (Uniwersytet Łódzki) i obrony ww. dysertacji został nadany uchwałą Rady Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego mgr Łukaszowi Zakonnikowi stopień naukowy doktora nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii.

Od października 2001 roku Habilitant jest zatrudniony na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, gdzie obecnie pełni funkcję technika w Sekcji ds. Informatyki.

W październiku 2005 roku Pan Łukasz Zakonnik podjął także pracę w Społecznej Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi w charakterze wykładowcy w ramach umowy cywilno-prawnej. Pracował tam do końca lipca 2008 roku.

W październiku 2005 roku Habilitant podjął także pracę na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, najpierw jako asystent, a następnie w 2009 roku jako adiunkt w Katedrze Informatyki Ekonomicznej i Medycznej. W latach 2009-2011 pełnił tam też rolę kierownika Pracowni Informatyki.

Od października 2018 do końca grudnia 2022 roku dr Łukasz Zakonnik był również zatrudniony na podstawie umowy cywilno-prawnej na Uniwersytecie Medycznym w Łodzi.

3. Ocena monografii pt. „Zachowania konsumentów a kształtowanie się ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym” wskazanej przez dr Łukasza Zakonnika jako osiągnięcie naukowe wynikające z art. 219 ust. 1 pkt. 2 lit. a Ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668 ze zm.)

Pan dr Łukasz Zakonnik we wniosku o przeprowadzenie postępowania w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego wskazał jako główne osiągnięcie naukowe monografię pt. „Zachowania konsumentów a kształtowanie się ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym” wydaną w 2019 r. przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, które w roku

opublikowania monografii w ostatecznej formie było ujęte w wykazie sporządzonym zgodnie z przepisami wydanymi na podstawie art. 267 ust. 2 pkt 2 lit. a Ustawy. Publikacja liczy 249 stron z bibliografią, spisem tabel i rysunków.

Monografię recenzował tylko jeden Recenzent wydawniczy. Był nim Pan dr hab. Mirosław Moroz, prof. UEW (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu). To nieco kontrowersyjne, ponieważ publikacje naukowe (w tym monografie) z reguły posiadają co najmniej dwóch recenzentów wydawniczych. Jednak w Rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 22 lutego 2019 r. w sprawie ewaluacji jakości działalności naukowej (Dz. U. z 2019 r. poz. 392 ze zm., §10 pkt 1) monografią jest „recenzowana publikacja książkowa: 1) przedstawiająca określone zagadnienie naukowe w sposób oryginalny i twórczy; 2) opatrzona przypisami, bibliografią lub innym właściwym dla danej dyscypliny naukowej aparatem naukowym”. Rozporządzenie nie wspomina się o liczbie recenzentów wydawniczych.

Oceny monografii jako osiągnięcia naukowego będącego podstawą ubiegania się o nadanie stopnia doktora habilitowanego dokonam odnosząc się do: (a) doboru problemu naukowego z perspektywy rozwoju dyscypliny, (b) ocena sformułowania tytułu monografii, (c) oceny sformułowania celów monografii, (d) oceny sformułowania hipotez, problemów i zadań badawczych, (e) oceny struktury i układu monografii, (f) doboru metod i narzędzi badawczych, (g) wartości naukowej monografii i jej wkładu w rozwój nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.

(a) Dobór problemu naukowego z perspektywy rozwoju dyscypliny

Uważam, że dobór problematyki naukowej przez dra Łukasza Zakonnika jest mocną stroną ocenianego osiągnięcia z punktu widzenia rozwoju dyscypliny ekonomia i finanse. Tematyka monografii ma charakter interdyscyplinarny. Dotyczy handlu dobrami używanymi ze szczególnym uwzględnieniem modelu aukcji internetowych oraz poprawnego szacowania ceny hedonicznej dóbr używanych w oparciu o określone czynniki zewnętrzne (w tym informacje) i wewnętrzne mające wpływ na zachowanie konsumentów.

Jednym z kluczowych wyzwań gospodarki drugiego i trzeciego dziesięciolecia XXI wieku jest wypracowanie bardziej zrównoważonego modelu działania. Konieczne jest poszukiwanie takich rozwiązań, które będą stanowiły z jednej strony wartość dla klienta, z drugiej strony dzięki ograniczeniu eksploatacji zasobów naturalnych i emisji zanieczyszczeń, będą przyjazne dla środowiska naturalnego. Jednym z rozwiązań jest moda na *zero waste*, czyli styl życia polegający na generowaniu minimalnej ilości odpadów. Trudno znaleźć dane o faktycznym potencjale handlu dobrami używanymi, traktowanymi jako pewna całość. Niemniej, adekwatnych danych mogą dostarczyć platformy handlu elektronicznego za pośrednictwem których realizowany jest handel wtórny niezależnie od tego czy mówimy o relacjach C2C, czy C2B. Jak wspomniał Habilitant, analiza sprzedaży na najważniejszej z tych platform w Polsce (Allegro) pozwala stwierdzić, że blisko 20% oferowanych tam dóbr, to właśnie dobra używane.

Wbrew temu, co napisał Habilitant we wstępie (s. 9), początki handlu dobrami użytkowymi są znacznie wcześniejsze niż mogłoby się wydawać¹. To nie tylko sprzedaże garażowe, czy sklepy *second hand*. W literaturze światowej handel dobrami użytkowymi określane jest także jako handel wtórny (ang. *reverse commerce, recommerce, re-sale*). Co więcej, praktyka handlu odwróconego coraz częściej jest wykorzystywana przez firmy, które odkupują swoje używane produkty od klientów, by poddać je regeneracji i z powrotem wprowadzić w obieg handlowy. Takie działania mają za zadanie wpłynąć na postrzeganie marki firmy jako odpowiedzialnej i dbającej o środowisko. Zachęcają też do dokonywania dalszych zakupów w organizacji z racji wpływu na wzrost zaufania do marki.

W kontekście zwrócenia uwagi na to, jak ważny staje się obrót dobrami użytkowymi w handlu, coraz ważniejszą kwestią staje się poprawne szacowanie wartości tych dóbr. Na decyzje konsumentów podczas aukcji internetowych wpływają różne czynniki. Dr Łukasz Zakonnik zalicza do nich subiektywnie oceniany przez konsumenta stan fizyczny dóbr wystawionych na licytację, elementy trudne do uchwycenia i zmierzenia (m. in. odpowiednie podejście do życia, zaufanie konsumentów, wartości sentymentalne, trendy konsumenckie (np. „bycie zielonym”)). Habilitant stwierdził też, że decyzje konsumentów dot. zakupu często podejmowane są na podstawie odczuć i emocji oraz w reakcji na zachowania innych podmiotów, zwłaszcza rywalizujących o nabycie dobra (s. 11). Zagadnieniem nierozzerwalnie związanym z szacowaniem wartości, jest przyjęcie odpowiedniego miernika tejże wartości. Szacowanie wartości dóbr poprzez próbę określenia ceny sprzedaży od dawna stosuje się dla wybranych grup dóbr używanych: dóbr kwalifikowanych jako dzieła sztuki lub dobra kolekcjonerskie oraz nieruchomości.

W mojej opinii, kluczowym czynnikiem wpływającym na decyzje klientów o zakupie na aukcjach internetowych jest teoria planowanego zachowania (ang. *theory of planned behaviour, TPB*)², o której Habilitant nie wspomina. Paradygmaty podejmowania decyzji gospodarczych i przetwarzanie informacji również odgrywają rolę w kształtowaniu chęci konsumentów do składania ofert i ich rzeczywistych zachowań podczas licytacji, co ostatecznie wpływa na wyniki aukcji³. Czynniki psychologiczne, takie jak efekt zakotwiczenia, mogą także wpływać na aukcje internetowe, gdzie niska cena początkowa może zwiększyć popularność, a dobrze zorganizowany proces aukcji może prowadzić do wyższych ostatecznych cen transakcyjnych⁴. Innym czynnikiem z tej grupy są uzależnienia behawioralne. Centrum Badania Opinii Społecznej (CEBOS) w terminie listopad 2011 - lipiec 2012 roku zrealizowało projekt badawczy⁵, którego wyniki dowiodły, że odsetek deklaracji kupowania w ciągu miesiąca

¹ Rybowska, A. (2017). Zachowania konsumentów na rynku second hand. *Marketing i Zarządzanie*, 48(2), 95-104.

² Huang, Y., Wu, Y., Wang, Y., & Boulanger, N. (2011). Decision making in online auctions. *Management Decision*, 49(5), 784-800.

³ Bošnjak, M., Obermeier, D., & Tuten, T. (2006). Predicting and explaining the propensity to bid in online auctions: a comparison of two action-theoretical models. *Journal of Consumer Behaviour*, 5(2), 102-116.

⁴ Hao, Y., Liu, L., Sheng, B., & Yao, J. (2022, December). A Literature Review on the Application of Anchoring Effects in Online Auctions. In *2022 6th International Seminar on Education, Management and Social Sciences (ISEMSS 2022)* (pp. 1874-1881). Atlantis Press.

⁵ Badora B., Gwiazda M., Herrmann M., Kalka J., & Moskalewicz J. (2012). *Oszacowanie rozpowszechnienia oraz identyfikacja czynników ryzyka i czynników chroniących w odniesieniu do hazardu, w tym hazardu problemowego (patologicznego) oraz innych uzależnień behawioralnych*, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.

poprzedzającego badanie na aukcjach internetowych był znacząco wyższy wśród osób zdradzających symptomy uzależnienia od zakupów (szczególnie mężczyzn) niż wśród osób, które tego problemu nie mają.

Na dynamikę cen na aukcjach internetowych wpływają również takie czynniki, jak ocena sprzedawcy, stan przedmiotu, wczesne licytowanie i liczba ofert, wpływając na poziom niepewności i konkurencyjności podczas aukcji⁶. Co więcej, sama cena na aukcji internetowej stanowi czynnik znacząco wpływający na zamiar dokonania zakupu przez konsumentów⁷.

Reasumując, uważam, że dobór tematu monografii jest trafny i interesujący.

(b) Ocena sformułowania tytułu monografii

Dokonując oceny poprawności sformułowania tytułu monografii „*Zachowania konsumentów a kształtowanie ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym*” autorstwa dra Łukasza Zakonnika stwierdzam, że został on poprawnie sformułowany. Jest spójny ze strukturą monografii i odzwierciedla podejmowane w niej treści.

(c) Ocena sformułowania celów monografii

Cel główny monografii został określony jako „opracowanie i przetestowanie złożonego modelu, który umożliwi szacowanie ceny dóbr używanych oferowanych w sprzedaży na rynku elektronicznym” (s. 13). Został on podzielony na pięć celów szczegółowych (s. 13-14) wśród których trzy pierwsze określono jako cele teoretyczne i poznawcze:

- „*Identyfikacja środowiska (modelu biznesowego) umożliwiającego określanie cen dóbr używanych.*”
- *Identyfikacja zachowań kupujących i sprzedających, mogących wpływać na cenę dóbr używanych.*
- *Identyfikacja konkretnych czynników wpływających na cenę dóbr używanych i ocena ich istotności w analizowanym procesie.*”

Kolejny cel zakwalifikowano jako metodologiczny:

- „*Utworzenie modelu (lub modeli) kształtowania się cen dóbr używanych.*”

Cel piąty został przez Habilitanta określony jako cel praktyczny:

- „*Możliwość ustalania (i przewidywania) ceny końcowej dobra względem wybranych parametrów i budowa systemu informatycznego wspomagającego zakupy.*”

Zarówno cel główny, jak i cele szczegółowe zostały zaprezentowane już we wstępie monografii, co stanowi walor opracowania. W mojej opinii wszystkie cele zostały sformułowane prawidłowo i korespondują z podejmowaną w monografii tematyką.

⁶ Wang, S., Jank, W., Shmueli, G., & Smith, P. (2008). Modeling price dynamics in ebay auctions using differential equations. *Journal of the American Statistical Association*, 103(483), 1100-1118.

⁷ Saputra, R. S., Warokka, A., & Naruephai, N. (2012). The Key Drivers of Online Consumers' Intention to Purchase in an Online Auction: A Reference from Southeast Emerging Market. *Journal of Internet and e-Business Studies*, 2012.



(d) Ocena sformułowania hipotez, problemów, zadań i hipotez badawczych

We wstępie Habilitant właściwie nie wspomina o zagadnieniach związanych z informacją, dlatego zaskakuje fakt sformułowania problemu badawczego we wstępie w formie następującego pytania: „*w jaki sposób transparentność informacji, właściwa dla rynku elektronicznego, przekłada się na kształtowanie cen dóbr używanych?*” Pojęcie informacji pojawia się dopiero w treści rozdziału 1 w podpunkcie 1.2.1. Wydaje się, że w kontekście zachowania konsumentów, informacja i jej jawność nie jest jedyną determinantą kształtowania cen w transakcjach handlu wtórnego. Takie podejście zostało zaprezentowane we wstępie (s. 11). Dlaczego w treści problemu naukowego zabrakło odniesienia do „zachowania konsumentów”?

Dr Łukasz Zakonnik dążąc do realizacji postawionego celu głównego, sformułował cztery pytania badawcze (s. 14):

1. *„W jakich warunkach wybrany model e-biznesu jest adekwatny do celów ustalania ceny dóbr używanych?”*
2. *Jakie zachowania konsumentów, identyfikowane w ramach istniejących modeli zachowań konsumentów, wpływają na cenę dóbr używanych?”*
3. *Jakie czynniki wpływają na kształtowanie się ceny dóbr używanych w wybranym modelu e-biznesowym?”*
4. *Czy przyjęte metody określania cen wybranych grup dóbr używanych mogą być stosowane dla wszystkich dóbr używanych, ewentualnie w jakim zakresie i przy jakich modyfikacjach?”*

Opracowano również zestaw sześciu zadań badawczych wynikających z pytań badawczych (s. 14-15), które zdaniem Habilitanta miały umożliwić precyzyjną realizację celu głównego pracy:

„Zadanie badawcze 1. Rynek elektroniczny umożliwia swoim członkom różnorakie formy interakcji. Z punktu widzenia celu pracy najważniejszym jest wybór modelu biznesowego (e-biznesowego), w ramach którego staje się możliwa nie tylko sama sprzedaż dóbr używanych, a co ważniejsze, identyfikacja szerokiego zakresu czynników mogących wpływać na uzyskiwaną cenę sprzedaży tych dóbr. Zadanie to w założeniu powinno być wykonalne w wyniku krytycznej oceny źródeł i przeglądu istniejących modeli biznesowych na rynku elektronicznym.

Zadanie badawcze 2. Cena sprzedaży (a więc i założona wartość) dóbr używanych nie zależy wyłącznie od kosztów produkcji, ale od ukrytej waluacji wartości dóbr dokonywanej przez konkretne podmioty zainteresowane kupnem. W związku z powyższym zadaniem, konieczną dla realizacji celu pracy staje się analiza zachowań konsumentów. Analiza tych zachowań (mających źródło wewnętrzne, jak i zewnętrzne) powinna stanowić podstawę dla ujawnienia ukrytej waluacji dobra używanego. Identyfikacja konkretnych zachowań powinna stać się możliwa do realizacji w wyniku przeprowadzenia krytycznej oceny źródeł dotyczących modelowania zachowań konsumentów, a po części szacowania ryzyka podejmowanego przez konsumentów.

Zadanie badawcze 3. Identyfikując, kluczowe dla celu pracy, zachowania klienta (zadanie 1), należy umieścić je w ramach określonego modelu biznesowego (e-biznesowego) (zadanie 2). W efekcie tego postępowania możliwym powinna stać się identyfikacja i kategoryzacja

czynników, które w założonych warunkach wpływają na cenę sprzedaży (jak i zakładaną wartość) dobra używanego.

Zadanie badawcze 4. Zidentyfikowanie i analiza odpowiednich czynników (zadanie 3) powinny umożliwić odpowiednią ich kategoryzację, ale także ustrukturyzowanie oddziaływania wspomnianych czynników na możliwość uzyskania konkretnej ceny końcowej dóbr używanych. Jako zadanie należy więc przyjąć utworzenie teoretycznego schematu przedstawiającego grupy czynników i ich kolejność wpływania na kształtowanie się ceny końcowej (zakładanej wartości) dóbr używanych.

Zadanie badawcze 5. Realizacja poprzednich zadań stanowić ma podstawę dla doboru, oceny możliwości wykorzystania i ostatecznego zastosowania odpowiednich metod badawczych w procesie kształtowania się ceny końcowej dóbr.”

Zarówno cel główny, cele szczegółowe oraz pytania badawcze zostały sformułowane już we wstępie do monografii, co należy uznać za walor. W mojej opinii wszystkie one zostały opracowane prawidłowo i współgrają z podjętą przez Habilitanta problematyką. Pewnym zaskoczeniem jest brak postawionych hipotez, jednak można przyjąć, że ich miejsce zajęły zadania badawcze.

(e) Ocena struktury i układu monografii

Monografia autorstwa dra Łukasza Zakonnika pt. „*Zachowania konsumentów a kształtowanie ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym*” składa się z trzech rozdziałów poprzedzonych wstępem.

Tekst podstawowy liczy 158 stron. Na pozostałych 90 stronach znajduje się okładka miękka wewnętrzna, spis treści, załącznik, streszczenie w języku angielskim, bibliografia, źródła internetowe oraz nota redakcji dotycząca sylwetki Autora. Brak spisu rysunków, spisu tabel oraz spisu skrótów użytych w tekście. Brak tego ostatniego spisu uważam za istotny mankament, gdyż w tekście pojawia się kilkakrotnie symbol np. R z różnymi znaczeniami, w innych przypadkach zastosowane skróty odnoszące się do liczonych wskaźników nie zawierają stosownego opisu.

Jak napisał dr Łukasz Zakonnik w autoreferacie (s. 9), monografia ma układ teoretyczno-empiryczny i składa się z trzech rozdziałów.

Rozdział pierwszy, który w dużej części ma charakter teoretyczny, realizuje pierwsze z założonych w pracy zadań badawczych. W rozdziale tym dokonano przeglądu literatury związanej z zagadnieniem ery Internetu, informacji i wiedzy. Wstępna część rozdziału ma charakter przeglądu podstawowych terminów i pojęć. W dalszej kolejności prześledzono klasyczne relacje zachodzące w handlu elektronicznym oraz przedstawiłem rozszerzony schemat tych relacji. Uporządkowanie zagadnień związanych z relacjami e-biznesowymi pozwoliło na prezentację i omówienie modeli e-biznesowych dostępnych w ramach gospodarki elektronicznej, ze wskazaniem ich podstawowych wad i zalet - w rezultacie wyłoniony został model najkorzystniejszy z punktu widzenia realizacji dalszych zadań stawianych w pracy. Rozdział ten nie jest jednak pozbawiony pewnych wad i błędów. W tekście pojawiają się olbrzymie opracowania tabelaryczne lub długie listy punktów opatrzone jedynie krótkimi komentarzami. W wielu

przypadkach brakuje głębszych przemyśleń Habilitanta. Tytuł podpunktu 1.4.1.3.2 „Rola marketingu w promocji oferty aukcyjnej”. Tekst w nim zawarty oparty jest na jednym źródle z 2007 roku, stąd podane przykłady instrumentów reklamy są już częściowo nieaktualne. Poza tym treść podpunktu dotyczy reklamy, która jest tylko jedną z form promocji. Dziwi również użycie przez Habilitanta sformułowania „akcja marketingowa”. W potocznym języku można spotkać się z takimi sformułowaniami, ale oceniana monografia jest dziełem naukowym, w którym nie powinno być miejsca na takie błędy. Sam tytuł również zawiera błąd merytoryczny, ponieważ promocja (oprócz produktu, ceny i dystrybucji) jest jednym z podstawowych instrumentów marketingu). Moim zdaniem poprawny tytuł powinien brzmieć np. „Rola reklamy internetowej w promocji oferty aukcyjnej”.

Rozdział drugi pracy również ma charakter teoretyczny. Jest on bardziej rozbudowany niż rozdział pierwszy ze względu na fakt, że realizowane są w nim trzy kolejne zadania badawcze przedstawione w pracy. Pierwszym zadaniem realizowanym w rozdziale (a drugim biorąc pod uwagę wszystkie zadania), jest zadanie dotyczące analizy zachowań konsumentów z perspektywy podejmowania decyzji o dokonaniu lub rezygnacji z zakupu. Zachowania te mogą stanowić podstawę do ujawniania waluacji danego dobra przez poszczególnych konsumentów. Habilitant złożył, że analiza zachowań konsumentów, wraz z osadzeniem tych zachowań w ramach określonego modelu e-biznesowego (pierwsze zadanie badawcze pracy), pozwoli na realizację trzeciego z zadań badawczych, czyli identyfikację i kategoryzację czynników wpływających na cenę końcową dóbr używanych (trzecie zadanie badawcze). Uzyskanie wspomnianych konkretnych czynników skategoryzowanych w określone grupy, stanowi podstawę do przedstawienia autorskiego schematu kształtowania się ceny końcowej dóbr używanych (co obejmuje realizację czwartego zadania badawczego). W rozdziale dokonano przeglądu literatury związanej z pojęciem konsumenta, jego zachowań, szacowania podejmowanego ryzyka. Podobnie, jak w przypadku rozdziału 1, w treści pojawiają się zestawienia tabelaryczne i rysunki opatrzone szcątkowymi komentarzami. Takie podejście uważam za niewystarczające w przypadku monografii habilitacyjnej.

Rozdział trzeci pracy ma charakter empiryczny. W rozdziale tym, bazując na wcześniej przedstawionym autorskim schemacie kształtowania się ceny końcowej i związanych z nim informacjach, dokonano oceny możliwości wykorzystania i ostatecznego zastosowania odpowiednich metod badawczych w procesie kształtowania się ceny końcowej dóbr używanych (piąte zadanie badawcze pracy). W rozdziale wybrano metodę regresji hedonicznej wraz z metodą estymacji kwantylowej, co umożliwiło zbudowanie właściwych modeli kształtowania się ceny końcowej dóbr używanych. Przy pomocy wspomnianych metod, oceniono istotność statystyczną poszczególnych czynników wpływających na kształtowanie się ceny dla różnych grup dóbr używanych. Dane konieczne dla tak dobranych metod uzyskano na podstawie autorskich badań przeszło 2 milionów aukcji elektronicznych dostępnych na polskim portalu aukcyjnym Allegro.pl. W rozdziale opisano metodologię badania właściwego, przedyskutowano uzyskane wyniki i skoncentrowano się na pojawiających się ograniczeniach. Analiza wspomnianych ograniczeń doprowadziła do przedstawienia propozycji systemu informatycznego mogącego w sposób całościowy i przyjazny dla użytkownika szacować cenę konkretnego dobra używanego sprzedawanego za pośrednictwem platformy handlowej (co stanowiło realizację

ostatniego, szóstego zadania badawczego postawionego w pracy). W tym rozdziale również pojawiają się pewne braki. Dotyczą one m. in. braku opisu wyjaśniającego czym są i jak są liczone wykorzystane w analizie danych miary, współczynniki, testy, statystyki. Jeśli monografia wpadnie w ręce praktyka, to może okazać się, że niewiele wyniesie z lektury tego rozdziału. W treściach związanych z zachowaniem konsumentów Habilitant wspominał o różnych czynnikach psychologicznych, które nie zostały wykorzystane w rozdziale badawczym, co może wzbudzić wątpliwości dotyczące spójności badań z wcześniejszymi rozdziałami teoretycznymi monografii. Habilitant nie przeprowadził badań pierwotnych, choćby w formie wywiadów lub eksperymentu, żeby upewnić się, czy wytypowane czynniki stanowią zamkniętą listę. Zachowania mają to do siebie, że mogą ulec zmianom, a modele prezentują uproszczoną rzeczywistość i nie są dedykowane wyłącznie zrachowaniom związanym z aukcjami internetowymi. Uważam, że to mankament pracy. Opieranie się wyłącznie na źródłach wtórnych (literatura), często opublikowanych lata wstecz uważam za niewystarczające, gdyż mogło to wpłynąć na rzetelność i trafność przeprowadzonego badania.

Rozdziały różnią się długością. Rozdział pierwszy liczy 40 stron, drugi – 60 stron, a trzeci – 26 stron, jednak jego nieodłączną częścią jest załącznik pracy liczący 60 stron. We wstępie przedstawiono cele, problem naukowy, problemy badawcze oraz zadania badawcze. Nie uwypuklono w nim dostatecznie przedmiotu oraz podmiotu badań, jednak przybliżono sposób realizacji badania oraz występująca lukę badawczą. W zakończeniu podsumowano badania, odniesiono się do realizacji celu głównego oraz wyznaczonych zadań badawczych, zaprezentowano również wyniki wnoszące wkład do rozwoju teorii oraz wyniki możliwe do wykorzystania w praktyce. Do tych ostatnich dr Łukasz Zakonnik zaliczył budowę systemu informatycznego, który w określonym przedziale szacował cenę końcową dobra używanego. Habilitant powinien był udostępnić ów system, ponieważ jak stwierdził jest „... dedykowany jest głównie dla kupujących, ale stanowić może także przydatne narzędzie dla analiz wykonywanych przez osoby oferujące dobra do sprzedaży” (s. 166). Niestety nie można ocenić czegoś, czego nie można przetestować choćby od strony użytkownika. W zakończeniu nie wskazano ograniczeń badania, jednak zaprezentowano zagadnienia, które można uwzględnić w przyszłych badaniach i rozważaniach.

Moim zdaniem struktura pracy jest poprawna, spójna z tytułem i głównym celem pracy, a układ monografii można uznać za prawidłowy, choć Habilitant nie ustrzegł się pewnych błędów, o których wspominałam przy okazji opisu struktury poszczególnych rozdziałów.

(f) Dobór metod i narzędzi badawczych

Wykorzystane w badaniach metody i narzędzia z reguły są dobierane do przyjętego paradygmatu badawczego, jednak w ocenianej monografii brak tego elementu.

Dr Łukasz Zakonnik napisał, że przy opracowaniu dwóch pierwszych rozdziałów dokonał odpowiednio badań literaturowych i przeglądu literatury (s. 163). Jednak wydaje się, że nie był to systematyczny przegląd literatury, który podjęcia odpowiedniej procedury wyboru źródeł.

W przeprowadzonych badaniach Habilitant podjął próbę przeprowadzenia szerokiej analizy procesu dokonywania zakupów na platformie aukcyjnej Allegro (chodziło o

uwzględnienie reakcji klientów rynku polskiego). Jak sam przyznaje takie podejście należy uznać za ograniczające z punktu widzenia formułowania wniosków, jednak jest ono korzystne, gdyż w przypadku portali o globalnym zasięgu badanie byłoby bardzo wrażliwe m. in. na różnice czasowe czy nakładające się niejednorodne wzorce kulturowe zachowań.

Jednym z podstawowych problemów związanych z realizacją badania była kwestia dostępu do odpowiedniego zakresu danych źródłowych. Habilitant zdecydował się utworzyć samodzielnie bazę danych zawierającą informację o odbywających się aukcjach internetowych na platformie Allegro. Mechanizm gromadzenia danych był rozwiązaniem autorskim. W rezultacie badania uzyskano dane o ponad 2 milionach ofert. Jak napisał dr Łukasz Zakonnik, badanie miało charakter pełny, a uzyskane wyniki są reprezentatywne dla rynku polskiego przy założonych warunkach. W trakcie dalszego opracowywania danych liczba aukcji przydatnych do analiz została wyraźnie zredukowana. W efekcie końcowym do właściwego opracowania przyjęto liczbę 18 667 aukcji.

Jak napisał Habilitant „... w przypadku dokonywania pewnych uogólnień w przypadku analizy obiektów heterogenicznych ... kluczową rolę odgrywają ich w miarę homogenicznej oceny atrybutów. Ograniczając heterogeniczność obiektów i koncentrując się na homogenicznej ocenie szeroko rozumianych atrybutów, wartość dobra (często rozumiana jako faktyczna cena płacona za dobro używane) jest określona sumą cząstkową użyteczności poszczególnych cech tego dobra. Stosuje się tu tzw. hedoniczny model ekonometryczny. Model ten tworzony jest przy uwzględnieniu jako zmiennej objaśnianej ceny”. Szacowanie parametrów modeli regresji hedonicznej często odbywa się poprzez zastosowanie Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów. Jak podał Habilitant, najczęściej w zastosowaniach praktycznych przyjmuje się jednorównaniowe modele nieliniowe względem cech dobra (modele log-liniowe). Zastosowanie tego typu modeli podyktowane może być problemami ze spełnieniem założeń odnośnie stosowalności metody Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów, szczególnie heteroskedastycznością składnika losowego⁸. Poza przedstawionym modelem log-liniowym dopuszczane jest stosowanie wielu innych transformacji (np. transformacje podwójnie log-liniowe)⁹ wpływających na efektywność, ale i granice stosowalności modelu. W przypadku każdej z kategorii dóbr Habilitant zdecydowałem się na modelowanie także z wykorzystaniem estymatorów odpornych w ramach estymacji kwantylowej (było to istotne ze względu na mogące wystąpić problemy z potencjalnymi wartościami odstającymi).

W mojej opinii wiedza budowana jest na podstawie interakcji literatury i odkryć empirycznych. Ponieważ w monografii mamy do czynienia z zachowaniem konsumentów, to wydaje się, że Habilitant powinien był przyjąć model badań mieszanych i w pierwszej kolejności upewnić się, które z czynników wpływających na zachowania konsumentów podczas licytacji są istotne z punktu widzenia potencjalnych licytujących. Można było przeprowadzić badania eksploracyjne z wykorzystaniem metody jakościowej, jaką są wywiady częściowo ustrukturyzowane bądź pogłębione.

⁸ Welfe, A. (2001). *Ekonometria*, PWE, Warszawa, s. 27-30, 62-64; Malpezzi, S. (2003). Hedonic pricing models: a selective and applied review. *Housing economics and public policy*, 1, 67-89.

⁹ Diewert, W. E. (2003). Hedonic regressions. A consumer theory approach. In *Scanner data and price indexes* (pp. 317-348). University of Chicago Press.

Podsumowując, teoretyczna część monografii została przygotowana w oparciu o studia literatury, które jednak nie były poparte systematycznym przeglądem literatury. Wykaz bibliografii zajmuje i wykorzystanych źródeł internetowych zajmuje 9 stron. W rozprawie habilitacyjnej Autor powinien wykorzystać znacznie więcej oryginalnych i jak najnowszych źródeł. Dlatego nie mogę jednoznacznie pozytywnie ocenić zarówno wykorzystania literatury, jak i prezentacji wniosków uzyskanych na jej podstawie. W kwestii przeprowadzonego badania, Habilitant wykazał się znajomością metod, które pozwoliły przeanalizować pozyskane na podstawie autorskiego systemu dane dotyczące prowadzonych aukcji. Uzyskane wyniki i skonstruowanie narzędzia do szacowania cen aukcji oceniam bardzo pozytywnie.

(g) Wartość naukowa monografii i jej wkład w rozwój nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse

Habilitant w ocenianej monografii wskazał się podejściem interdyscyplinarnym. Uzyskane wyniki można podzielić na te wnoszące wkład do rozwoju teorii oraz wyniki, które mogą być wykorzystywane w praktyce.

Głównym celem podjętych w monografii badań było opracowanie i przetestowanie złożonego modelu, który umożliwiłby szacowanie ceny dóbr używanych oferowanych w sprzedaży na rynku elektronicznym. Osiągnięto go przez realizację celów szczegółowych za pośrednictwem sześciu zadań badawczych wymienionych w punkcie 3 recenzji (punkt d - Ocena sformułowania hipotez, problemów, zadań i hipotez badawczych).

W przypadku teorii, za najważniejsze wyniki można uznać te, które dotyczą rozważań natury kształtowania się ceny dóbr używanych (uznawanej dla wielu grup dóbr, za bardzo trudne do określenia). Habilitant starał się wykazać, że w warunkach transparentności informacji, właściwej dla rynku elektronicznego, można określać, w jaki sposób kształtują się rozważane ceny. Stwierdził, że w celu poznania ceny dobra używanego można od strony metodologicznej zastosować przyjętą w literaturze regresję hedoniczną opartą o klasyczną metodę najmniejszych kwadratów (z odpowiednimi transformacjami postaci funkcji). Ponieważ metoda ta stosunkowo często daje wyniki obciążone pewnym błędem, by poprawić poprawę uzyskiwane wyniki Autor zastosował metodę pochodną jaką jest ważona metoda najmniejszych kwadratów. W pracy wskazano także na konieczność częstego uwzględniania wartości skrajnych, co powoduje, że należy stosować także inne metody, jak np. estymacja kwantylowa. W monografii przedstawiono także propozycję autorskiego systemu informatycznego, grupującego różne metody dla różnych kategorii dóbr.

Dr Łukasz Zakonnik dokonał też analizy szerokiego zestawu modeli e-biznesowych i wskazał model najlepszy z perspektywy określania ceny dóbr używanych.

Habilitant wskazał także zbiór czynników wpływających na cenę dóbr używanych. Był on efektem analiz modeli zachowania konsumentów pochodzących ze źródeł wtórnych (studia literatury). Poza samym faktem identyfikacji wspomnianych czynników, istotne było też wskazanie charakteru ich wpływu na osiąganą cenę.

Jednak najważniejszym osiągnięciem pracy jest, w mojej ocenie, przedstawiony autorski schemat kształtowania się cen dóbr używanych na aukcjach internetowych, gdyż wypełnia on istniejącą lukę badawczą. W efekcie końcowym, Habilitant uzyskał 74 modele kształtowania

się cen dóbr używanych, co stanowi unikalną wartość pracy. Obok możliwości efektywnego wykorzystywania modeli w szacowaniu ceny końcowej, w pracy wskazano na znaczenie poszczególnych czynników w kształtowaniu się cen dóbr używanych. Jest to szczególnie ważne w kontekście ogólnego kierunku wpływu czynników na cenę (czy czynnik pełni rolę stymulanta czy destymulanta ceny).

Habilitant przedstawił także autorski system informatyczny wspomagający potencjalnych użytkowników w wykorzystywaniu modeli kształtowania się cen dóbr używanych. System, poza dodatkowymi funkcjonalnościami, ma umożliwić prognozowanie ceny wskazanego przez użytkownika dobra używanego. System pozwala w praktyczny sposób ustalać i przewidywać cenę końcową dobra względem wybranych parametrów.

W ocenianej monografii brakuje odniesienia do wybranego paradygmatu. Habilitant w ogóle nie porusza tego wątku, a przecież każde badanie od tego właśnie się zaczyna. Biorąc pod uwagę przyjętą problematykę, już we wstępie powinno nawiązać się także do ekonomii behawioralnej. Badania ekonomii behawioralnej operują przede wszystkim w paradygmacie nauk behawioralnych, który jest zakorzeniony w metodach badawczych nauk przyrodniczych¹⁰. Paradygmat ten kładzie nacisk na zrozumienie ludzkich zachowań i procesów decyzyjnych w celu przewidywania i wyjaśniania wyników ekonomicznych.

Ekonomia behawioralna kwestionuje tradycyjny paradygmat ekonomiczny, włączając spostrzeżenia psychologiczne do modeli ekonomicznych¹¹. Badacze zajmujący się tą dziedziną wykorzystują paradygmaty behawioralne do badania różnych aspektów ludzkich zachowań, takich jak preferencje dotyczące ryzyka. Kobayashi i in. (2018) i zachowania proekologiczne¹².

Paradygmat ekonomii behawioralnej skupia się na zachowaniach jednostek i ma na celu rozwój i weryfikację teorii wyjaśniających lub przewidujących zachowania człowieka¹³. Zawiera także elementy psychologii, aby zwiększyć realizm empiryczny modeli ekonomicznych¹⁴. Paradygmat ten charakteryzuje się zwróceniem uwagi na ludzkie zachowania ekonomiczne, konstruując ramy teoretyczne kładące nacisk na ludzkie wartości i racjonalność¹⁵. W przeciwieństwie do ortodoksyjnej teorii ekonomii, ekonomia behawioralna wprowadza nowe metody i podejścia badawcze, które analizują procesy decyzyjne w warunkach ryzyka i niepewności¹⁶. Łącząc różne paradygmaty i perspektywy teoretyczne, badacze ekonomii

¹⁰ Hevner, A. R., March, S. T., Park, J., & Ram, S. (2004). Design science in information systems research. *MIS quarterly*, 28(1), 75-105.

¹¹ Angner, E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral economics. W: U. Mäki (red.), *Handbook of Philosophy of Science: Philosophy of Economic* (s. 641–690), Elsevier, Amsterdam.

¹² Lange, F. (2023). Behavioral paradigms for studying pro-environmental behavior: A systematic review. *Behavior Research Methods*, 55(2), 600-622.

¹³ Luo, Z. (2022, December). Research on the Theoretical Framework of Behavioral Economics and Evaluation. In *2022 International Conference on Economics, Smart Finance and Contemporary Trade (ESFCT 2022)* (pp. 943-950). Atlantis Press.

¹⁴ Gigerenzer, G., & Berg, N. (2010). As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise?. *History of economic ideas: XVIII, 1, 2010*, 1000-1033.

¹⁵ Luo, Z., *op. cit.*

¹⁶ Ryzhkova, M. V., & Kudrina, J. (2018). Convergence Of Behavioral Economics And Orthodox Economic Theory. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences (EpSBS). Vol. 38: Lifelong Wellbeing in the World (WELLSO 2017)*. Nicosia, 2018., 382017, 399-406.

behawioralnej dążą do zapewnienia pełniejszego zrozumienia zachowań ekonomicznych¹⁷. Ogólnie rzecz biorąc, paradygmat ekonomii behawioralnej stanowi zwrot w kierunku bardziej interdyscyplinarnego i skoncentrowanego na człowieku podejścia do badania zjawisk ekonomicznych. Metodologia badań ma charakter deskryptywny. Zajmuje się ustaleniem, jak zachowują się jednostki i koncentruje się na identyfikacji rzeczywistych (psychologicznych) mechanizmów leżących u podstaw decyzji podejmowanych przez jednostki. Stosuje w tym celu zróżnicowane sposoby badań: proste obserwacje, analizę danych statystycznych, metodę ankietową, ale najczęściej zaplanowane eksperymenty, stające się obecnie standardową metodą badań w ekonomii.

Badania w zakresie ekonomii behawioralnej działają w ramach paradygmatu, który integruje spostrzeżenia z psychologii i ekonomii w celu zrozumienia i przewidywania ludzkich zachowań ekonomicznych, rzucając wyzwanie tradycyjnym teoriom ekonomicznym, podkreślając znaczenie ludzkich procesów decyzyjnych i zachowań. Analiza literatury przeprowadzona w ocenianej monografii powinna być oprzeć się na jak najnowszych publikacjach (głównie artykułach badawczych i teoretycznych) nie tylko z ekonomii i psychologii, ale także z socjologii, marketingu i zarządzania.

Pomimo pewnych mankamentów, można stwierdzić, że w monografii osiągnięto założone cel. Przedstawione wyniki badania przyczyniają się do rozwoju dyscypliny ekonomia i finanse.

Podsumowując, moja ocena monografii jest niejednoznaczna ze względu na sposób przeprowadzenia badań literatury. Z drugiej strony doceniam warsztat badawczy oraz wkład Habilitanta, jakim jest autorski schemat kształtowania się cen dóbr używanych na aukcjach internetowych. Dlatego w mojej opinii monografia autorstwa dr Łukasza Zakonnika, zatytułowana „*Zachowania konsumentów a kształtowanie się ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym*” spełnia wymagania ustawowe stawiane osiągnięciu naukowemu wynikające z art. 219 ust. 1 pkt. 2a Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668 ze zm.) i daje podstawy do stwierdzenia znaczącego wkładu do rozwoju dyscypliny ekonomia i finanse.

4. Ocena aktywności naukowej dr Łukasza Zakonnika

Zgodnie z art. 219 ust. 1 pkt 3 Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2018r. poz. 1668 z późn. zmianami) stopień doktora habilitowanego nadaje się osobie, która wykazuje się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej. Dlatego też w dalszej części recenzji będę odnosić się do aktywności naukowej dra Łukasza Zakonnika.

¹⁷ Korzeniowska, D., & Sułkowski, Ł. (2020). Going beyond cognitive approach to behavioral stream in economic sciences: behavioristic and evolutionary perspectives. *Journal of Entrepreneurship Management and Innovation*, 16(2), 13-36.

4.1. Autorstwo i współautorstwo publikacji naukowych oraz aktywności konferencyjnej

Pan dr Łukasz Zakonnik, oprócz monografii wskazanej jako osiągnięcie naukowe, jest autorem jeszcze jednej monografii oraz autorem lub współautorem 58 publikacji (47 po doktoracie oraz 11 przed doktoratem), z czego 27 to były publikacje współautorskie po doktoracie. W większości były to artykuły opublikowane w recenzowanych czasopismach naukowych polskich i zagranicznych oraz materiałach konferencyjnych (4 przed doktoratem, w tym 1 w języku angielskim; 39 po doktoracie, w tym 7 w języku angielskim) oraz rozdziały monografii (7 przed doktoratem; 7 po doktoracie, w tym 4 w języku angielskim).

Artykuły angielskojęzyczne w większości zostały opublikowane w czasopismach naukowych Open Access należących do budzącego w ostatnim czasie kontrowersje wydawnictwa *MDPI*¹⁸ (*International Journal of Environmental Research and Public Health* – 2 publikacje; *Sustainability* – 1 publikacja; *International Journal of Molecular Sciences* – 1 publikacja), pozostałe dwa, to artykuły w czasopismach polskich angielskojęzycznych: *Folia Oeconomica Stetinensia* (Uniwersytet Szczeciński) oraz *Pragmata tes oikonomias* (Wydawnictwo Akademii Jana Długosza w Częstochowie). Habilitant opublikował również artykuł w wersji angielskojęzycznej w *SHS Web of Conferences* (czasopismo typu *Open Access* prezentujące publikacje pokonferencyjne). Z kolei przedstawione rozdziały monografii w języku angielskim, to rozdziały opublikowane w monografiach pokonferencyjnych. Pan doktor jest także redaktorem naukowym jednego rozdziału monografii wydanej po doktoracie, a będącej pokłosiem *Kongresu Elektryki Polskiej* (2016).

Po uzyskaniu stopnia doktora, czyli w latach 2010 – 2022, Habilitant brał udział w 25 konferencjach, w tym w 9 międzynarodowych. Podczas tych konferencji dr Łukasz Zakonnik wygłosił 25 referatów, w tym 6 w języku angielskim. Nie wiadomo w ilu przypadkach efektem tego uczestnictwa było opublikowanie recenzowanych artykułów lub rozdziałów monografii, gdyż w dokumentacji nie udostępniono tych informacji. Należy nadmienić, że większość konferencji, w których brał udział Habilitant miała charakter krajowy (ogólnopolski), znakomita ich większość odbyła się na terytorium Polski.

Z dostarczonych materiałów wynika, że po uzyskaniu stopnia naukowego doktora Pan Łukasz Zakonnik otrzymał w 2021 roku nagrodą naukową III stopnia przyznaną przez Rektora Uniwersytetu Medycznego w Łodzi. Nie wiadomo, czy nagroda była indywidualna, czy grupowa. Można przypuszczać, że grupowa, ponieważ Habilitant był współautorem cyklu publikacji napisanego w ramach współpracy z pracownikami ww. uniwersytetu.

Pan dr Łukasz Zakonnik wspomniał też o dwóch nagrodach organizacyjnych dziekańskie/rektorskie otrzymanych na Uniwersytecie Łódzkim, za wzorowe wykonywanie obowiązków służbowych, które otrzymał pełniąc funkcję kierownika Pracowni Informatyki (2009-2011), w okresie powstawania Centrum Informatyczno-Ekonometrycznego.

Biorąc pod uwagę powyższe stwierdzam, że pomimo braku większej liczby udziałów w konferencjach międzynarodowych (zagranicznych), u ujęciu ilościowym Pan dr Łukasz

¹⁸ Oviedo-García, M. Á. (2021). Journal citation reports and the definition of a predatory journal: The case of the Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). *Research Evaluation*, 30(3), 405-419a. <https://academic.oup.com/rev/article/30/3/405/6348133?login=false>.

Zakonnik wykazuje się istotną aktywnością naukową zarówno w publikacjach naukowych, jak i kształtowaniu relacji środowiskowych i dzieleniu się wiedzą.

W wykazie osiągnięć naukowych Habilitanta stanowiących znaczny wkład w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse (załącznik 4) nie podano wartości *Impact Factor* obowiązującej w roku wydania artykułów. Podano jedynie sumaryczne zestawienie, z którego wynika, że łączny *Impact Factor* wszystkich publikacji autorskich i współautorskich wynosi: 14,4. Natomiast *CiteScore* odczytany z bazy *Scopus* wynosi: 22,5. Liczba punktów MEiN dla publikacji Habilitanta wynosi: 1189 pkt. (po doktoracie: 1141 pkt.).

Liczba cytowań w trzech wymienionych bazach w momencie składania wniosku wynosiła: *Google Scholar* (150, a po doktoracie 102), *Web of Science* (34), *Scopus* (44, a po doktoracie 39). *Indeks Hirscha* dla publikacji zindeksowanych w ww. bazach stanowi: *Google Scholar* (5, a po doktoracie 3), *Web of Science* (1), *Scopus* (2). Obecnie wartość cytowań wynosi odpowiednio: *Google Scholar* (168), *Web of Science* (42), *Scopus* (57). Świadczy to pewnym zainteresowaniem pracami Habilitanta (je to zasługa w szczególności jednej publikacji z *International Journal of Molecular Sciences*), także wśród badaczy z zagranicy.

W mojej opinii wyniki te są zadowalające na poziomie habilitacji i świadczą generalnie o podjęciu przez Habilitanta wysiłków na rzecz umiędzynarodowienia dorobku.

Dokonany przegląd publikacji wskazuje, że Habilitanta cechują zainteresowania naukowo-badawcze skoncentrowane w pięciu obszarach:

1. Rozwój nowoczesnych klas płatności oraz ich akceptacja przez użytkowników;
2. Wpływ zachowań konsumentów na funkcjonowanie wybranych modeli e-biznesu;
3. Wykorzystanie informatyki ekonomicznej w medycynie;
4. Kwestia ryzyka w wybranych aspektach finansowych;
5. Chmura obliczeniowa – zapewnienie bezpieczeństwa wykorzystania.

Pierwszy obszar badawczy dotyczy rozwoju nowoczesnych klas płatności oraz ich akceptacji przez użytkowników. Habilitant głównie zajął się mikropłatnościami ze szczególnym uwzględnieniem metod opartych ma płatnościach mobilnych i zbliżeniowych. Zainteresowanie tą tematyką miało swój początek przed uzyskaniem stopnia doktora, o czym świadczą tytuły publikacji oraz tematyka doktoratu. W swoich rozważaniach zwrócił szczególną uwagę nie tylko na ujęcie ekonomiczne nowoczesnych klas płatności, ale też na wygodę ich użytkowania przez użytkowników, co było jedną z przesłanek akceptacji przez klientów zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych. W przypadku płatności mobilnych, w publikacjach początkowo rozważano miejsce płatności na rynku usług płatniczych i ich możliwość rozwoju (analiza SWOT). Następnie skoncentrowano się na badaniach użytkowników. W efekcie końcowym, sformułowano uwagi i prognozy związane z tą klasą płatności. W przypadku płatności zbliżeniowych, od samego początku zwracano uwagę głównie na analizę zachowań użytkowników. Planowany efekt miał być analogiczny jak w przypadku płatności mobilnych - sformułowanie uwag i prognoz.

Wyniki rozważań, analiz i badań zostały opublikowane w 9 publikacjach o zasięgu ogólnokrajowym (8 artykułów naukowych o zasięgu oraz w monografia, do której podstawą była rozprawa doktorska).

Drugi obszar badawczy „Wpływ zachowań konsumentów na funkcjonowanie wybranych modeli e-biznesu” jest zdecydowanie dominujący pod względem liczby publikacji. Artykuły te zostały opublikowane po napisaniu monografii, która stanowi oceniane dzieło. Stanowiły próbę odpowiedzi na pytania, jakie postawił sobie Habilitant w efekcie rozważań i badań przedstawionych w monografii.

W analizowanym cyklu artykułów skupiono się na opisie mechanizmów kształtowania się cen w kontekście określonych zachowań konsumentów. Prace w większości związane były z platformą *Allegro.pl*. Podjęto próbę stworzenia modelu szacującego cenę końcową aukcji. Na podstawie badań pierwotnych ustalono czynniki stanowiące podstawy modelowania cen końcowych uzyskiwanych podczas licytacji (dobra opinia sprzedawcy, odpowiednio wybrany czas końca aukcji oraz liczba współlicytujących). Podjęto też próbę zredukowania problemów związanych z heterogenicznością dóbr sprzedawanych na portalu aukcyjnym oraz połączenia kilku kategorii sprzedawanych dóbr w jedną homogeniczną. Kolejna publikacja koncentrowała się na analizie danych pod kątem tego jak konkretna pora dnia zakończenia aukcji, może wpływać na sam fakt podjęcia decyzji o zakupie przez uczestnika. Następną publikacją dotyczyła roli poziomu doświadczenia kupującego w przeszacowywaniu ceny końcowej na aukcjach internetowych (tzw. klątwa zwycięzcy, ang. *winner's curse*).

Wymienione trzy kolejne publikacje odbiegały tematycznie od modelu aukcji internetowych, koncentrując się na tradycyjnych aukcjach. Ich tematyka dotyczy generalnie starych książek, jako dóbr używanych. Habilitant rozpatrywał inwestycje na rynku starej książki (polskojęzyczne Biblie) z punktu widzenia przyszłego zysku i jego poziomu oraz analizował skutki pandemii COVID-19 z punktu widzenia specyficznych reakcji na tym specyficznym rynku. W efekcie opracował też katalog starych wydań Biblii. Pandemia COVID-19 spowodowała jakościową zmianę w sposobie sprzedaży na rynku starej książki w Polsce. Model aukcji stacjonarnej został w pewnym momencie całkowicie wyparty na rzecz sprzedaży online. Efekt pandemii był dostrzegalny nie tylko na poziomie technicznym również w wolumenie sprzedaży książek rzadkich. Potwierdzono hipotezę, że wzrosty, nie są efektem pewnej bańki spekulacyjnej, która może dość gwałtownie pęknąć po okresie pandemii, ponieważ rozpoczęta wojna za naszą wschodnią granicą wywoła kolejne wzrosty liczby transakcji.

Przedstawione rozważania, analizy i badania opublikowano w 13 artykułach o zasięgu ogólnokrajowym i międzynarodowym, część z nich wykazuje współczynnik *impact factor*.

Kolejnym obszarem badań naukowych podjętych w ramach pracy badawczej jest wykorzystanie informatyki ekonomicznej w medycynie. W związku z rozszerzeniem zakresu badań prowadzonych w ramach Katedry, w której jest zatrudniony Habilitant o kwestie medyczne, miał on okazję brać udział w pracach stojących na pograniczu informatyki ekonomicznej i medycyny. Badania rozpoczęły się od analizy popularności, globalnej sprzedaży oraz oddziaływania na zdrowie publiczne elektronicznych papierosów. Kolejne badania, dotyczące zastosowania i akceptacji mikroczipów podskórnych przez użytkowników, były związane z podjętą przez Habilitanta współpracą z Uniwersytetem w Mariborze (Słowenia). Praca dr Łukasza Zakonnika polegała na przygotowaniu i przeprowadzeniu badania wśród ankietowanych w Polsce oraz na częściowej interpretacji uzyskanych wyników. Wśród głównych aspektów dotyczących

potencjalnej akceptacji mikroczipów podskórnych znalazły się zastosowania medyczne, zarządcze oraz finansowe (głównie wykorzystanie w płatnościach zbliżeniowych).

Wyniki rozważań teoretycznych i badań zaprezentowano w czterech publikacjach o charakterze międzynarodowym. Trzy z nich znalazły się w bazie *Scopus*, jeden w bazie *Web of Science*, w tym jeden artykuł z *IF*.

Czwarty obszar badawczy dotyczy kwestii ryzyka w wybranych aspektach finansowych. Nieco dziwi fakt wymieniania w tym miejscu dysertacji doktorskich, w których Habilitant pełnił rolę promotora pomocniczego. Nawet jeśli jego udział w powstaniu tych prac był duży, to są one osiągnięciami doktorantów. Pierwszy z prezentowanych artykułów, opublikowany w *International Journal of Environmental Research and Public Health*, powstał na bazie rozprawy doktorskiej i dotyczył badań nad bakteriami lekoopornymi, które są jedną z głównych przyczyn zgonów na całym świecie. Habilitant pełnił rolę promotora pomocniczego. Artykuł dotyczy kwestii czysto medycznych. Dr Łukasz Zakonnik przy okazji opisu publikacji wspominał także o podjętej współpracy z zespołem pracującym nad artykułem analizującym czynniki ryzyka wpływające na możliwość wejścia młodocianych na drogę przestępczą. W wyniku tej współpracy powstał artykuł także opublikowany w *International Journal of Environmental Research and Public Health*.

W omówionym obszarze badawczym Habilitant powinien skupić się na dwóch artykułach, których jest współautorem, nie na czterech pracach, ponieważ nie jest współautorem wspomnianych dwóch dysertacji doktorskich. Czasopismo o zasięgu międzynarodowym, w którym opublikowano wspomniane artykuły posiada *impact factor*.

Ostatni wymieniony obszar dotyczy zapewnienia bezpieczeństwa wykorzystania chmury obliczeniowej. Prace te przedstawiają rozważania dotyczące ewolucji i perspektyw rozwoju chmur obliczeniowych, bezpieczeństwa prywatnych chmur oraz możliwości ich wdrożenia w kontekście popularnych platform. Do ww. obszaru Habilitant przypisał 4 artykułu o zasięgu krajowym.

Przedstawione do recenzji publikacje uwidaczniają rozwój naukowy Habilitanta, którego przejawem są coraz lepsze publikacje.

Reasumując, uważam, że dr Łukasz Zakonnik reprezentuje stanowczo satysfakcjonujący poziom merytoryczny. Dowiódł swoich umiejętności w prowadzeniu badań empirycznych i literaturowych, a ścieżka Jego rozwoju publikacyjnego wskazuje różnorodność w podejmowaniu dociekań badawczych.

4.2. Aktywność naukowa realizowana we współpracy z ośrodkami zagranicznymi

Podczas swojej pracy badawczej Habilitant podjął w 2020 roku współpracę z Uniwersytetem w Mariborze (w międzynarodowym zespole). Współpraca dotyczyła badań związanych z mikroczipami podskórnymi (wykonawca w projekcie *InterDoktorMen – budowanie nowej jakości i efektywności kształcenia w formule studiów doktoranckich dla menadżerów ochrony zdrowia na Wydziale Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Medycznego w Łodzi*). Efektem tych prac było opublikowanie artykułów, udział w dwóch konferencjach naukowych (*The 16th International Symposium on Operations Research*, Bled Słowenia (2021) oraz *41st International Conference on Organizational Science Development: Society's Challenges for Organizational*

Opportunities, Portoroz, Słowenia (2022)) oraz rozpoczęcie współpracy z czasopiśmie naukowym *Journal of Information and Organizational Sciences* w charakterze recenzenta. Habilitant pełnił też rolę wykonawcy w projekcie międzynarodowym finansowanym przez Erasmus +, pt. *Future Time Traveller – Transforming career guidance on future skills, jobs and career prospects of Generation Z through a game based virtual reality platform (FUTURE)*.

Dr Łukasz Zakonnik prowadzi współpracę z zagranicznym ośrodkiem naukowym znajdującym się w Słowenii. Współpraca ma charakter naukowy oraz wymiany wiedzy i doświadczeń badawczych. W mojej opinii aktywność Habilitanta na tym polu jest satysfakcjonująca.

4.3. Aktywność naukowa realizowana we współpracy z ośrodkami krajowymi

Habilitant od 2018 roku jest związany z Uniwersytetem Medycznym w Łodzi. Najpierw to były prace zlecone (od 1.10.2018 do 31.12.2022). Umowa ta dotyczyła projektu „InterDoktorMen – budowanie nowej jakości i efektywności kształcenia w formule studiów doktoranckich dla menadżerów ochrony zdrowia na Wydziale Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Medycznego w Łodzi”, w którym Habilitant pełnił rolę wykonawcy. Oprócz pełnienia roli promotora pomocniczego, publikacji dr Łukasz Zakonnik brał też udział w konferencji naukowej „XII Konferencja medycyny ratunkowej Kopernik 2019” jako współautor wystąpienia (pt. „Znajomość wybranych zagadnień dotyczących NPOA”). W ramach tej konferencji, wchodził także w skład jej rady naukowej i był moderatorem sesji. Współpraca z Uniwersytetem Medycznym dotyczyła również publikacji dotyczących takich zagadnień jak e-papierosy oraz wybranymi aspektami ryzyka. To ostatnie zagadnienie – w ramach cyklu artykułów – zostało nagrodzone w roku 2021 nagrodą naukową III stopnia przez Rektora Uniwersytetu Medycznego w Łodzi.

Od 2021 roku Habilitant współpracuje także nieformalnie z Uniwersytetem Ekonomicznym we Wrocławiu (Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstwa). Współpraca dotyczy śledzenia internautów przez mechanizmy zaimplementowane na odwiedzanych stronach WWW. Prace polegają na przechwytywaniu i interpretacji ruchu sieciowego, generowanego przez stronę internetową w chwili nawiązania połączenia.

W 2014 roku Habilitant pełnił też rolę recenzenta w czasopiśmie *Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management* należącym do *Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą*.

Dodatkowym aspektem współpracy krajowej jest członkostwo w Naukowym Towarzystwie Informatyki Ekonomicznej (NTIE) od 2017 roku.

Kolejnym przejawem kooperacji krajowej jest współpracy przy organizacji konferencji. Habilitant był współorganizatorem trzech z nich. W 2019 roku był także członkiem rady naukowej *XII Konferencji Medycyny Ratunkowej Kopernik* oraz w 2025 roku członkiem komitetu naukowego Multikonferencji pt. *Zastosowanie technologii informacyjnych w administracji publicznej oraz narzędzi Business Intelligence w zarządzaniu budżetami jednostek samorządu terytorialnego* (panel - *Zastosowanie technologii internetowych i usług mobilnych w e-administracji*).

Konkludując, pozytywnie oceniam aktywność naukową dr Łukasza Zakonnika realizowaną w ramach współpracy z ośrodkami krajowymi. Jej wyniki dotyczą zarówno wymiarów naukowych, jak i wymiany wiedzy.

4.4. Pozostała aktywność dr Łukasza Zakonnika

Dr Łukasz Zakonnik przedstawił w swoim autoreferacie także informacje o osiągnięciach:


- dydaktycznych,
- organizacyjnych,
- popularyzujących naukę,
- we współpracy z otoczeniem gospodarczym.

Osiągnięcia świadczą o aktywności Habilitanta na wszystkich polach.

5. Konkluzja

Przedstawione do oceny osiągnięcie naukowe dr Łukasza Zakonnika, monografia pt. „*Zachowania konsumentów a kształtowanie się ceny dóbr używanych na rynku elektronicznym*” wydana w 2019 roku przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, w mojej opinii stanowi znaczny wkład w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse, spełniając przesłankę nadania stopnia doktora habilitowanego w myśl art. 219 ust. 1 pkt. 2 lit. a Ustawy.

Aktywność naukowa realizowana przez Habilitanta w więcej niż jednej uczelni, w szczególności zagranicznej, spełnia kryterium istotnej aktywności naukowej w rozumieniu art. 219 ust. 1 pkt. 3 Ustawy. W związku z powyższym wyrażam pozytywną opinię w sprawie nadania Panu dr Łukaszowi Zakonnikowi stopnia doktora habilitowanego w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse.


Magdalena Brzozowska-Woś
Gdańsk, 6 kwietnia 2024 r.