Warszawa, 10 września 2025 roku

Prof. dr hab. Piotr Zielonka

Katedra Fizyki i Biofizyki

Instytut Biologii

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Recenzja osiągnięć i aktywności naukowej dr Pawła Niszczoty w postępowaniu habilitacyjnym w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse

Recenzja została przygotowana w związku z pismem Przewodniczącego Rady Awansów Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, dr hab. Pawła Marszałka, prof. UEP, z dnia 28 maja 2025 r. informującego mnie o powołaniu przez Radę Awansów Naukowych na recenzenta w postępowaniu w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego doktorowi Pawłowi Niszczocie w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse. Oceny dokonano w oparciu o wymagania prawne zawarte w art. 219 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. 2018 poz. 1668 z późn. zm.).

Jako podstawę wszczęcia postępowania w sprawie nadania stopnia doktora habilitowanego habilitant wskazał cykl sześciu powiązanych tematycznie artykułów naukowych zatytułowany: „Determinanty inwestowania w kontrowersyjne spółki: podejście eksperymentalne". Udział habilitanta w powstawaniu każdego z tych artykułów był znaczący.

Łączna wartość punktowa MNiSW/MEiN dla publikacji w ramach wspominanego cyklu wynosi niemal 700 punktów. Sumaryczny Impact Factor (IF), publikowany przez Journal Citation Reports odpowiadający rokowi publikacji, wynosi niemal 28.

Po uzyskaniu stopnia doktora habilitant opublikował 30 artykułów w czasopismach naukowych. 23 artykuły zostały opublikowane w czasopismach posiadających Impact Factor. Poza tym habilitant opracował dwa rozdziały w monografiach naukowych.

Doktor Paweł Niszczota uczestniczył czynnie w kilkunastu konferencjach naukowych. Dwukrotnie był członkiem Komitetu Naukowego Konferencji Akademickiego Stowarzyszenia Psychologii Ekonomicznej (ASPE). Pozyskał trzy granty z Narodowego Centrum Nauki (SONATA BIS, SONATA, MINIATURA) oraz grant ze środków Ministerstwa Edukacji i Nauki (Regionalna Inicjatywa Doskonałości. Dr Niszczota jest członkiem kilku towarzystw naukowych. Habilitant odbył dwa zagraniczne wyjazdy badawcze (Wielka Brytania, Włochy), uczestniczył w zagranicznej szkole letniej (Izrael) oraz poprowadził za granicą cykl wykładów (Hiszpania). Tym samym spełnił ustawowy wymóg aktywności naukowej realizowanej w więcej niż jednej uczelni.

Habilitant jest członkiem komitetu redakcyjnego czasopisma Economics and Business Review. Zrecenzował kilkadziesiąt artykułów nadesłanych do czasopism naukowych oraz wiele wniosków o granty w ramach konkursów organizowanych przez krajowe i zagraniczne instytucje finansujące. Brał udział w rozmaitych zespołach eksperckich.

Jak wspomniałem, habilitant przedłożył cykl sześciu artykułów naukowych jako podstawę w sprawie nadania mu stopnia doktora habilitowanego:

- Niszczota, P., Conway, P., & Białek, M. (2024). Moral decay in investment. Journal of Experimental Social Psychology, 115, 104664.
- Niszczota, P., & Błaszczyński, J. (2024). Hard to digest investments: People oppose investment in both conventional and cultured meat producers. Ecological Economics, 218, 108094.
- Niszczota, P., Białek, M., & Conway, P. (2022). Deontological and Utilitarian Responses to Sacrificial Dilemmas Predict Disapproval of Sin Stocks. Social Psychology, 53(2), 51–62.
- Niszczota, P., & Białek, M. (2021b). The effect of gender and parenting daughters on judgments of morally controversial companies. PLOS ONE, 16(12), e0260503.
- Niszczota, P., & Białek, M. (2021a). Women oppose sin stocks more than men do. Finance Research Letters, 41, 101803.
- Niszczota, P., & Kaszás, D. (2020). Robo-investment aversion. PLOS ONE, 15(9), e0239277.

Ocena osiągnięcia głównego, czyli cyklu sześciu artykułów naukowych (oryginalność, spójność, metody, wkład własny, nowość i znaczenie dla dyscypliny, rozpoznawalność międzynarodowa).

Przedstawione przez Habilitanta badania przeprowadzone zostały poprawnie pod względem metodologicznym. Habilitant biegle stosuje metody badawcze właściwe dla nauk społecznych. Artykuły napisane są w sposób klarowny. Wyniki oraz wioski są jasne dla czytelnika.

Jak habilitant zaznacza w swoim autoreferacie, jego badania wyrastały z odkryć ekonomii behawioralnej o nieracjonalnych decyzjach uczestników rynku. Odstępstwa od racjonalności wynikają bowiem nie tylko z ograniczeń poznawczych, lecz także z pozafinansowych preferencji, w tym z wartości etycznych. Tym wątkiem zajął się habilitant wraz ze współautorami.

Jak pisze autor, w normatywnie rozumianym odpowiedzialnym inwestowaniu mamy do czynienia z dwoma uzupełniającymi się filtrami. Po pierwsze, inwestor wybiera spółki o pożądanych cechach, które powinny mieć większy udział w portfelu (*positive screening*). Po drugie, wyklucza podmioty niespełniające przyjętych standardów (*negative screening*). Najczęściej usuwa z portfela akcje spółek uznawane za „grzeszne" (*sin stocks*) — prowadzące działalność postrzeganą jako społecznie lub moralnie naganną. W wąskim ujęciu to producenci alkoholu, wyrobów tytoniowych i organizatorzy gier losowych. Do tej grupy włącza się

niekiedy firmy związane z produkcją mięsa. Część inwestorów traktuje jako kontrowersyjne także spółki z niską oceną w ESG. ESG to skrót od Environmental, Social, and Governance — czyli środowisko oraz ład społeczny i korporacyjny.

Jak sugeruje habilitant, inwestorzy nie patrzą wyłącznie na zysk i ryzyko. Jeśli dwa aktywa wydają się podobne, wybierają to, które budzi lepsze emocje. Osoby wrażliwe społecznie odrzucają spółki, które szkodzą innym, bo czują dyskomfort. Habilitant sprawdzał, jak czynniki behawioralne kształtują decyzje o inwestowaniu w spółki kontrowersyjne.

Doktor Paweł Niszczota zauważa, że w finansach przeważają analizy oparte na danych wtórnych, jednak w naukach społecznych to eksperymenty najlepiej pozwalają wykazać związki przyczynowe. Dlatego oparł swoje dociekania naukowe na badaniach eksperymentalnych.

Habilitant w cyklu sześciu artykułów starał się odpowiedzieć na kilka pytań badawczych.

(1) Jak skłonności moralne inwestorów wpływają na ich stosunek do spółek kontrowersyjnych?

Autor przypomina, że w etyce wyróżnia się dwa główne podejścia podejścia. Deontologiczne podejście mówi: nie krzywdź, nawet gdy jest to dla ciebie zyskowne. Utylitarne natomiast dopuszcza szkodę, jeśli w końcowym bilansie przynosi ona większe dobro. W klasycznym ujęciu te dwie skłonności uważa się za przeciwstawne. Człowiek miał być albo deontologiem albo utylitarystą. Tymczasem - stosowana przez habilitanta i pozostałych autorów - metoda dysocjacji procesu rozplata je i mierzy osobno. Badacze obliczyli dwie miary: (1) jak silnie ktoś odrzuca krzywdę niezależnie od skutków (deontologia) oraz (2) jak silnie ktoś wybiera rozwiązanie z lepszym wynikiem ogólnym (utylitaryzm). Badacze nie klasyfikowali więc ludzi na „deontologów" i „utylitarystów" w sposób kategoryczny, lecz każdej osobie przypisywali dwie miary (deontologiczną – D oraz utylitarną – U). Dzięki temu byli w stanie wyróżnić osoby, które mocno odrzucają krzywdę i jednocześnie dbają o bilans korzyści.

Wydaje się, że osoby o silnej deontologii powinny częściej odrzucać „grzeszne" spółki, bo widzą w nich krzywdę. Osoby o silnym utylitaryzmie liczą koszty i zyski - obok szkód dostrzegają wnoszone podatki, kreowane miejsca pracy i inne korzyści - więc powinny łagodzić ocenę *sin stocks*, gdy korzyści przeważają. Tymczasem badania habilitanta i współpracowników pokazują zaskakujący wynik. Oba style moralne prowadzą do zbliżonego zachowania inwestorów - odsuwania się od „grzesznych" spółek. Deontologowie robią to z powodu zasady „nie krzywdź". Utylitaryści odrzucają *sin stocks* , bo być może w ich rachunku szkody biorą górę.

(2) W jaki sposób płeć inwestora oraz posiadanie córek wpływają na jego stosunek do spółek kontrowersyjnych?

Habilitant i współautorzy wykazali, że kobiety są sceptyczniej niż mężczyźni nastawione do moralnie kontrowersyjnych firm. U mężczyzn zauważono jednak „efekt córki", polegający na tym, że ojcowie córek sceptyczniej podchodzą do kontrowersyjnych spółek niż mężczyźni, którzy nie mają córek.

(3) Jak troska o los zwierząt z jednej strony, a przywiązanie do jedzenia mięsa z drugiej strony, wpływają na percepcję spółek kontrowersyjnych?

Autorzy badań wykazali, że osoby zatroskane o dobrostan zwierząt niechętnie inwestują w spółki produkujące mięso w sposób konwencjonalny, czyli w hodowlach zwierząt. Z kolei osoby przywiązane do jedzenia mięsa chętniej inwestują w takie spółki. Paradoksalnie, nawet respondenci szczególnie wrażliwi na dobrostan zwierząt nie skłaniają się ku inwestycjom w producentów mięsa komórkowego.

(4) Jak mroczne cechy osobowości inwestora wpływają na jego skłonność do inwestowania w kontrowersyjne spółki?

Wyniki badań wskazują, że osoby z mrocznymi cechami osobowości (tzw. ciemną triadą, czyli makiawelizmem, narcyzmem i psychopatią) chętnie inwestują w grzeszne spółki, a nawet mocniej się w nie angażują, gdy rośnie stopa zwrotu z inwestycji.

(5) Czy ludzie godzą się, aby decyzje inwestycyjne o podłożu moralnym podejmowały maszyny?

Habilitant i współpracownicy starali się wykazali, że ludzie wolą, aby o inwestycjach z wyraźnym wymiarem moralnym decydowali ludzie, nie algorytmy.

Uwagi recenzenta do autoreferatu i poszczególnych artykułów z cyklu

Podczas, gdy konstrukcja przedstawionych artykułów jest przejrzysta, a język czytelny, styl, w jakim napisany jest autoreferat utrudnia jego lekturę. Habilitant zbyt często używa wielokrotnie złożonych zdań, pełnych nominalizacji. Oto przykłady:

- „Trzeba też zaznaczyć, że w literaturze analizującej spółki kontrowersyjne stosunkowo mało uwagi poświęcono inwestorom indywidualnym, dla których decyzja o niezainwestowaniu w spółki kontrowersyjne często nie jest wynikiem „chłodnej kalkulacji", np. ukierunkowanej na odcięcie się od ryzyka bycia skojarzonym z inwestowaniem w nieetyczne spółki, tak jak ma to miejsce w przypadku wybranych inwestorów instytucjonalnych." (strona 9);
- „Tego rodzaju analizy mogą przyczynić się do pogłębienia zrozumienia mechanizmów podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz ich etycznych i społecznych implikacji." (strona 9);
- „Co za tym idzie, pomimo że inklinacje deontologiczne i utylitarystyczne niezależnie zmniejszają skłonność do inwestowania w grzeszne spółki, osoby mające jednocześnie wysokie inklinacje deontologiczne i utylitarystyczne nie są osobami, które byłyby najmniej skłonne do inwestowania w te spółki." (strona 14/15)
- „Zwiększenie oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji w grzeszne spółki sprawia, że większość ludzi jest bardziej skłonna do inwestowania w grzeszne spółki, ale część osób wykazuje brak takiej wrażliwości" (Tabela 1, strona 27).

Artykuł nr 1. Niszczota, P., Conway, P., & Białek, M. (2024). Moral decay in investment. Journal of Experimental Social Psychology, 115, 104664.

W serii zadań badani alokowali środki między spółki moralnie neutralne i kontrowersyjne przy rosnącej premii za „sin stocks". Deklarowana atrakcyjność kontrowersyjnych spółek rosła wraz z premią, ale wyraźnie wolniej niż w przypadku spółek neutralnych. U części badanych pojawiała się odporność (nie zwiększali inwestycji mimo wyższych zysków). Dotyczyło to osób z silnymi skłonnościami deontologicznymi i niższym poziomem mrocznych cech osobowości.

Moralne obawy niekoniecznie znikają pod wpływem zachęt ekonomicznych. Autorzy przyznają, że badania opierały się na hipotetycznych scenariuszach bez prawdziwych pieniędzy, co stanowi istotne ograniczenie. Deklaracje w sytuacjach hipotetycznych często różnią się od rzeczywistych zachowań, szczególnie gdy dochodzi do konfliktu między etyką a zyskiem. Co więcej, ludzie często przeceniają swoją odporność moralną w sytuacjach hipotetycznych i nie musi mieć to przełożenia na ich rzeczywiste decyzje. Ta hipotetyczność odnosi się niemal do wszystkich badań przedstawionych przez habilitanta.

Artykuł nr 2. Niszczota, P., & Błaszczyński, J. (2024). Hard to digest investments: People oppose investment in both conventional and cultured meat producers. Ecological Economics, 218, 108094.

Produkcja mięsa z hodowli zwierząt jest problematyczna etycznie i środowiskowo. Mięso hodowane komórkowo teoretycznie rozwiązuje te problemy - nie wymaga zabijania zwierząt, a jego produkcja jest bardziej zrównoważona. Tymczasem badani negatywnie oceniali inwestycje zarówno w producentów mięsa konwencjonalnego, jak i komórkowego, choć awersja do tych drugich była słabsza. Nawet osoby wrażliwe na dobrostan zwierząt niechętnie akceptowały spółki produkujące mięso komórkowe. Wyjaśnieniem, jaki podają autorzy, może być wstręt do mięsa jako takiego.

Jednak, jak się okazuje, nawet respondenci wrażliwi na dobrostan zwierząt nie skłaniali się ku inwestycjom w producentów mięsa komórkowego. Efekt ten tłumaczy się przede wszystkim wstrętem do mięsa, niezależnie od źródła jego pochodzenia.

Artykuł nr 3. Niszczota, P., Białek, M., & Conway, P. (2022). Deontological and Utilitarian Responses to Sacrificial Dilemmas Predict Disapproval of Sin Stocks. Social Psychology, 53(2), 51–62.

Autorzy mierzyli u badanych dwie skłonności: komponent deontologiczny (D), czyli tendencję do odrzucania wyrządzania krzywdy niezależnie od skutków, oraz komponent utylitarystyczny (U), czyli skłonność do ważenia skutków i zgadzania się na krzywdę, gdy prowadzi to do większego dobra. Stosowana przez badaczy analiza dysocjacji procesu pozwalała osobno mierzyć skłonności deontologiczne i utylitarystyczne u tej samej osoby, co tradycyjne metody uniemożliwiają. Okazało się, że oba sposoby myślenia prowadziły

uczestników badania w tym samym kierunku - zarówno ci, którzy stanowczo odrzucali krzywdzenie, jak i ci, którzy mocniej brali pod uwagę skutki, dystansowali się od akcji spółek kontrowersyjnych moralnie. Wprawdzie najbardziej niechętne inwestowaniu w spółki kontrowersyjne były osoby wysoko oznaczone na skali deontologii, a jednocześnie nisko na skali utylitaryzmu, ale wysoki komponent deonologiczny i utylitarytarystyczny naraz również oznaczał niechęć do *sin stocks*. Osoby z niskimi wynikami na obu skalach (niskie D i niskie U) , czyli najmniej przejmujące się moralnością, najmocniej skłaniały się do inwestowania w akcje grzeszne. Zatem ludzie mniej wrażliwi na kwestie moralne są w stanie czerpać korzyści finansowe z kontrowersyjnych biznesów.

Artykuł nr 4. Niszczota, P., & Białek, M. (2021b). The effect of gender and parenting daughters on judgments of morally controversial companies. PLOS ONE, 16(12), e0260503.

Dotychczasowe badania sugerowały, że ojcowie córek w niektórych kwestiach dokonują ocen podobnie jak kobiety. Autorzy rozwinęli ten wątek. Badali, czy mężczyźni mający córki inaczej niż inni mężczyźni podchodzą do inwestowania w moralnie kontrowersyjne firmy oraz czy chcieliby w nich pracować za wyższą pensję.

Badanie pokazuje, że kobiety są bardziej sceptyczne niż mężczyźni wobec firm moralnie kontrowersyjnych - zarówno w ocenach inwestowania, jak i w deklarowanej gotowości podjęcia w nich pracy. U mężczyzn wychowujących córki pojawia się ostrzejsza ocena takich inwestycji (w porównaniu z mężczyznami bez córek), lecz nie widać tego efektu przy decyzjach o zatrudnieniu. Autorzy podkreślają więc, że „efekt córki" ogranicza się do inwestowania. Nieoczekiwanie kobiety mające córki oceniały inwestycje łagodniej niż kobiety bez córek. Ten wynik odnotowują autorzy, ale nie podają wyczerpującego wyjaśnienia. Co więcej, po zsumowaniu wyników z dwóch części artykułu - ocen inwestowania w spółki moralnie kontrowersyjne oraz deklarowanej gotowości do pracy w takich firmach, i po sprowadzeniu analizy do branż wspólnych dla obu części, efekt „posiadania córki" przestał być statystycznie istotny. Wszystkie wnioski opierają się na deklaracjach osób badanych, a nie na ich rzeczywistych decyzjach.

Artykuł nr 5. Niszczota, P., & Białek, M. (2021a). Women oppose sin stocks more than men do. Finance Research Letters, 41, 101803.

Autorzy badali, czy kobiety i mężczyźni różnią się skłonnością do trzymania akcji spółek uznawanych za moralnie kontrowersyjne. Uczestnicy oceniali, na ile takie inwestycje są moralnie dopuszczalne, oraz szacowali poziom odczuwanego przez siebie komfortu. Kobiety oceniały inwestycje w spółki kontrowersyjne jako mniej dopuszczalne i deklarowały niższy komfort niż mężczyźni. Różnice te utrzymywały się także po uwzględnieniu wiedzy inwestycyjnej i skłonności do ryzyka. Autorzy sugerują, że źródłem tych różnic mogą być silniejsze skłonności deontologiczne u kobiet, przy braku różnic w skłonnościach utylitarnych, co opisywano we wcześniejszych badaniach.

Również ten artykuł opisuje deklaracje badanych, a nie realne wybory. Wydaje mi się, że w omawianych pracach niewystarczająco analizowano to, że badani niekiedy udzielają społecznie pożądane odpowiedzi. Tymczasem kobiety mogą odczuwać większą presję społeczną, by wyrażać obawy natury moralnej. Niekoniecznie musi się to przekładać na rzeczywiste decyzje inwestycyjne.

Artykuł nr 6. Niszczota, P., & Kaszás, D. (2020). Robo-investment aversion. PLOS ONE, 15(9), e0239277.

Autorzy sprawdzali *robo-investment aversion*, innymi słowy: czy inwestorzy wolą, aby decyzje finansowe podejmowali menedżerowie–ludzie czy algorytmy. Badani na ogół woleli, by o inwestycjach decydował człowiek, co autorzy traktują jako barierę dla FinTech. Gdy uczestników proszono o ocenę, kto powinien mieć prawo podejmować decyzje z uwzględnianiem kryteriów etycznych (np. wykluczania firm z problemami społecznymi, środowiskowymi czy moralnymi), preferowali człowieka. Kiedy natomiast mieli realnie wybrać doradcę w zadaniu z nagrodą pieniężną i mogli zakładać, że algorytm lepiej przewiduje wyniki, wtedy ich niechęć do algorytmów zanikała. Gdy z kolei informowano badanych, że człowiek i algorytm są równie skuteczni, przewaga człowieka wracała. Te wyniki wymagają pogłębionej dyskusji, jak naprawdę wygląda *robo-investment aversion*.

Ocena dorobku naukowego habilitanta

Jestem pod dużym wrażeniem wysokich umiejętności metodologicznych habilitanta, które stanowią największy i najważniejszy atut doktora Pawła Niszczoty. Doktor Paweł Nisczota publikuje liczne artykuły naukowe w renomowanych pismach. Ma duże doświadczenie i wprawę w prowadzeniu badań naukowych.

Niemniej jednak, niektóre wyniki badań autora mają charakter warunkowy - odnoszą się do specyficznych sytuacji. Jak już w wspomniałem, z badań habilitanta wynika, że w spółki kontrowersyjne chętniej inwestują mężczyźni niż kobiety. Ale jeśli mężczyźni posiadają córki, efekt ten słabnie. Natomiast kobiety, które posiadają córki, są bardziej skłonne, aby kupować akcje firm kontrowersyjnych. Tego typu wyniki trudno interpretować.

Najciekawszym dla mnie ustaleniem autora i współpracowników jest to, że osoby wysoko na skali zarówno deontologii, jak i utylitaryzmu niechętnie inwestują w kontrowersyjne spółki. Także odkrycie, że utylitaryści (osoby z wysokim U i niskim D) niechętnie inwestują w spółki kontrowersyjne jest zaskakujące.

Również pozostałe ustalenia autora wzbogacają dziedzinę ekonomia i finanse. Niemniej jednak sądzę, że w przygotowanym przez siebie autoreferacie, habilitant powinien pochylić się nad ogólnym problemem: co sprawia, że ludzie inwestują (albo nie inwestują) w kontrowersyjne spółki.

Przyjrzyjmy się najistotniejszym wynikom empirycznych badań habilitanta przedstawionych w cyklu sześciu artykułów (Autoreferat, Tabela 2)

- Osoby ze skłonnościami deontologicznymi są mniej skłonne do inwestowania w grzeszne spółki;
- Osoby ze skłonnościami utylitarystycznymi są mniej skłonne do inwestowania w grzeszne spółki;
- Kobiety są mniej skłonne do inwestowania w grzeszne spółki;
- Mężczyźni mający córki są mniej skłonni do inwestowania w grzeszne spółki;
- Osoby z pozytywnym nastawieniem do zwierząt są mniej skłonne do inwestowania w mięsne spółki;
- Osoby z mrocznymi cechami osobowości są bardziej skłonne do inwestowania w mięsne spółki;
- Osoby przywiązane do konsumpcji mięsa są bardziej skłonne do inwestowania w mięsne spółki;
- Zwiększenie oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji w grzeszne spółki sprawia, że większość ludzi jest bardziej skłonna do inwestowania w grzeszne spółki, ale część osób wykazuje brak takiej wrażliwości;
- Ludzie preferują, gdy decyzje inwestycyjne mające podłoże moralne są podejmowane przez ludzi, a nie maszyny;
- Istnieje awersja do inwestowania zarówno w spółki produkujące konwencjonalne, jak i laboratoryjne mięso, choć ta awersja jest słabsza dla tych drugich.

Te wyniki, choć interesujące, mają charakter cząstkowy. Nie ulega wątpliwości, ze autor przyczynia się do objaśnienia fenomenu spółek kontrowersyjnych. Szkoda jednak, że nie próbuje stworzyć ogólniejszej teorii na podstawie swoich badań i wcześniejszych doniesień naukowych.

W etyce behawioralnej stosowanie quasi-eksperymentalnych ankiet bez bodźców finansowych jest kłopotliwe, ponieważ odpowiedzi deklaratywne tylko w ograniczonym stopniu odzwierciedlają zachowania w praktyce. Pojawia się zatem problem, czy tego typu odkrycia w sposób wiarygodny opisują świat społeczny.

Pomimo kilku krytycznych uwag, osiągnięcia naukowe doktora Pawła Niszczoty oceniam wysoko. Te oraz pozostałe jego osiągnięcia – w tym aktywność naukowa realizowana w więcej niż jednaj uczelni - spełniają określone prawem wymagania do uzyskania stopnia naukowego doktora habilitowanego.

Biorąc pod uwagę argumenty, które przedstawiłem, uważam, że cykl publikacji powiązanych tematycznie, zatytułowany „Determinanty inwestowania w kontrowersyjne spółki: podejście eksperymentalne", wskazany przez habilitanta jako osiągnięcie naukowe, wnosi znaczny wkład w rozwój dyscypliny ekonomia i finanse. Tym samym uznaję, że są spełnione wymagania sformułowane w art. 219 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce. **Konkludując, rekomenduję Radzie Awansów Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nadanie doktorowi Pawłowi Niszczocie stopnia doktora habilitowanego w dziedzinie nauk społecznych, w dyscyplinie ekonomia i finanse.**