
RECENZJA KSIĄŻKI MARIANA GORYNI I JOANNY KUCZEWSKIEJ *ZMIANY WYWOŁANE PANDEMIA COVID-19 W SEKTORZE MŚP I ICH WPŁYW NA REALIZACJĘ PROCESÓW BIZNESOWYCH,* PWE, WARSZAWA 2023

Książka poświęcona jest zmianom, jakie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) wywołała pandemia COVID-19. Autorzy oparli swoją analizę o cztery rodzaje źródeł: dostępne wyniki badań naukowych, doniesienia medialne, analizę regulacji prawnych wprowadzonych w okresie pandemii oraz własne doświadczenia związane z kontaktami z przedsiębiorstwami (konsultacjami, ekspertyzami, członkostwem w radach nadzorczych). Ta szeroko podstawiona dała możliwość syntetycznego, ale wielostronnego obrazu tego, co działo się w sektorze MŚP. W książce nie poprzestano na diagnozie zjawisk i procesów zauważonych w mniejszych podmiotach gospodarczych. Zawarto w niej także prognozy/przewidywania dotyczące tego, jakie procesy biznesowe mogą ulec zmianom (i jakim zmianom) w dalszej perspektywie, jako konsekwencje tego, co stało się w czasie pandemii. Autorzy formułują też rekomendacje pod adresem MŚP odnośnie do ich zachowań w podobnych sytuacjach, jakie wykreowało rozprzestrzenianie się wirusa COVID-19.

Słuszna jest diagnoza Autorów, że cechą charakteryzującą kryzys „pandemiczny” było załamanie podaży, a nie popytu. Choć warto byłoby dodać, że to załamanie podaży wynikało, w odróżnieniu od typowych kryzysów cyklicznych, z przyczyn

* Piotr Dominiak, e-mail: piotrjan.dominiak@gmail.com.

pozaekonomicznych, których pojawienia się ani skali nikt nie był w stanie przewidzieć. To miało fundamentalne konsekwencje dla biznesu, który zupełnie nie był przygotowany na jego nadejście i musiał reagować na nagle pojawiające się, zaskakujące, trudne do odczytania zmiany uwarunkowań.

Stąd uważam za bardzo trafne i uzasadnione użycie przez Autorów koncepcji rezyliencji do analizy procesów i ich zmian na różnym poziomie działalności gospodarczej (makro, mezo i mikro). Rezyliencja, pojęcie zapożyczone z psychologii, dobrze oddaje sytuację, w której znalazły się gospodarki narodowe, poszczególne branże i firmy. Autorzy wpisują się w nurt (coraz powszechniejszy) krytyki maksymalizacji zysku (szczególnie w krótkim okresie) jako głównego celu przedsiębiorstwa. W jego miejsce proponują właśnie maksymalizację rezyliencji jako zdolności do dostosowywania się do otoczenia, odporności na zaskakujące zmiany, elastyczności i zwinności swoich działań. Jest to postulat słuszny i należy sądzić, że okres pandemii skłonił/zmusił wielu przedsiębiorców do innego niż wcześniej spojrzenia na własne firmy.

Rezyliencja to postulat także wobec polityk gospodarczych państwa, które powinny być przygotowane do wdrażania rozwiązań nieortodoksyjnych po to, by stabilizować rynki i zapobiegać głębokim załamaniom. Wiemy, że pandemia dotknęła poszczególne gałęzie nierównomiernie, ale Autorzy zwracają także uwagę, że rozmaite były ich reakcje na przebieg wydarzeń. Podają m.in. przykłady branż turystycznej, hotelarskiej, gastronomicznej, które ciężko doświadczone lockdownami okazały się wobec nich w różnym stopniu rezyliencjne. Gastronomia zareagowała szybkim rozwojem usług cateringowych, dostaw bezpośrednich od producenta (restauracji, baru) do konsumenta, pociągnęło to za sobą wielki wzrost firm zajmujących się dowozem posiłków, a także rozwój i wdrażanie technologii informatycznych, w tym tych związanych z wykorzystaniem Internetu do marketingu, dystrybucji, rozliczeń finansowych.

Nie wszyscy potrafili reagować na pandemię i jej konsekwencje pozytywnie. Spora część przedsiębiorców biernie oczekiwała na rozwój wypadków, korzystając z wprowadzanych przez rząd tarcz osłonowych. Ale równie wielu dostrzegło w tym kryzysie szansę na rozwój swoich biznesów i było w stanie ją wykorzystać. Autorzy książki podkreślają, że istotną rolę odgrywają tu (poza „twardymi” czynnikami) dwa elementy – ogólne przygotowanie przedsiębiorców i menedżerów do „rozumienia” świata nie tylko gospodarczego, ale także społecznego, politycznego, technologicznego, w czym pomagać powinna systematyczna edukacja oraz mieszanka intuicji i szczęścia.

Cytując wyniki badań firmy McKinsey, zauważają, że wiele zmian wywołanych kryzysem pandemicznym ma charakter trwały. Należą do nich m.in. skracanie łańcuchów dostaw, dywersyfikacja dostawców, zróżnicowanie punktów odbioru towarów dla ostatecznych konsumentów, wykorzystanie Big Data do analizy oczekiwań klientów w czasie rzeczywistym, wzrost znaczenia pracy zdalnej i współpracy.

Bardzo uporządkowana struktura książki pozwala na klarowne przedstawienie tez i opinii Autorów, ułatwiając odbiorcy zrozumienie skomplikowanego przecież obrazu zmian, jakie dokonały się na wszystkich poziomach działalności gospodarczej w wyniku pandemii COVID-19.

Książka interesująca i ważna, zdecydowanie polecam ją wszystkim badaczom sektora MŚP oraz tym analizującym wpływ pandemii na procesy gospodarcze. Wypełnia ona istniejącą wciąż lukę w naszej wiedzy o ekonomicznych konsekwencjach pandemii.