

Jak Polak ze Szwedem

Spotkanie członków Polsko-Szwedzkiej Izby Gospodarczej i Pracodawców Pomorza to jedno z tych wydarzeń, które zainteresują nie tylko biznesmenów i działaczy samorządowych, ale też wszystkich ludzi ciekawych świata.



Wojciech Kolańczyk
– b. ambasador
Polski w Norwegii
i Islandii **Maciej Truchanowicz** –
prezes zarządu
FRIO Zbigniew Canowiecki
– prezes
Pracodawców
Pomorza **Jan Klapkowski** –
doradca prezesa PP

**Szwedzi cenią
sobie spokój
i zrównoważenie,
unikają sytuacji
konfliktowych.**

Sceneria spotkania (pokład promu Stena Spirit) znakomicie podkreślała charakter sąsiedztwa i kontaktów polsko – szwedzkich. Uczestnicy podjęli się trudnego zadania- postanowili zbliżyć do siebie dwa światy bardzo odległe mentalnie, choć tak bliskie geograficznie. Wymiana informacji na temat specyfiki prawa, obiegu gospodarczego czy zwyczajów biznesowych po obu stronach Bałtyku to dobry zaczątek ścisłej współpracy Pracodawców Pomorza z Izłą – co podkreślił dr Zbigniew Canowiecki – prezes Pracodawców Pomorza.

Głównym prelegentem tego spotkania był Daniel Larsson – radca handlowy Szwecji, reprezentant oddziału Business Sweden w Warszawie. Jego wykład zatytułowany „Doświadczenia przedsiębiorców szwedzkich współpracujących z polskimi firmami i szwedzkich inwestorów w Polsce – co ich zdaniem najbardziej utrudnia podejmowanie i prowadzenie działalności”, oparty była na opracowywanym co dwa lata studium, powstałym w oparciu o rozmowy z przedstawicielami firm, oraz osobiste doświadczenia.

Obecnie Szwecja jest 7-mym inwestorem w Polsce, a działa w niej w różny sposób ok. 700 szwedzkich firm. Polska jest dla Szwedów interesującym rynkiem ze względu na bliskość geograficzną (z W-wy w ciągu jednego dnia można dolecieć samolotem do Sztokholmu, odbyć szereg spotkań i wrócić), niskie koszty produkcji, stabilność władzy i gospodarki, oraz fakt, że kultura i klimat prowadzenia biznesu coraz bardziej się cywilizuje i zbliża do modelu szwedzkiego.

Oczywiście, z punktu widzenia Skandynawów, robienie interesów w Polsce to również szereg utrudnień różnego rodzaju. Szwedzi dziwią się brakowi protekcjonizmu państwa wobec rodzimych firm, narzekają też na wciąż słabą infrastrukturę komunikacyjną.

Sporą część prelekcji zajął opis barier mentalnych, które obie strony muszą pokonywać, zanim nabiorą do siebie zaufania. Szwedzi nie rozumieją np. dawanie prymatu kosztom (cenie produktu) przez ich polskich kontrahentów, podczas gdy oni sami zainteresowani są przede wszystkim jakością i dopasowaniem produktu do ich potrzeb. Przekleństwem są też biurokratyczne nawyki, a także brak możliwości załatwienia wielu spraw za pośrednictwem internetu. Dogadanie się ustne jest uważane w Szwecji za wystarczające - umowa pisemna nie jest konieczna. Naszych partnerów z północy szokują kilkunastostronicowe umowy i fakt nagminnego przeciągania regulowania płatności nawet jeśli płatnik nie ma problemów finansowych. Niestety ten dobry obyczaj szwedzki się zmienia, ponieważ doświadczenia oni nadużyli. Szwedzi cenią sobie spokój i zrównoważenie, unikają sytuacji konfliktowych. Nawet podniesiony głos podczas negocjacji, zacierzenie Polaka, który mówi szybko i głośno, uważają za kłótnię. Długo zdobywa się ich zaufanie, ale raz zdobyte, trwa latami. Daniel Larsson kilkakrotnie podkreślał, że nie są to trudności nie do przezwyciężenia, szwedzki przedsiębiorca musi jednak o nich wiedzieć i zostać pouczony jak sobie z nimi radzić. Na korzyść kontaktów (nie tylko biznesowych) między obydwojema krajami przemawia to, że Szwedzi są w Polsce dobrze przyjmowani a marka ich gospodarki uważana za pierwszorzędną.

Robert Purzycki

**Szwedzi dziwią się
brakowi protekcjoni-
zmu państwa wobec
rodzimych firm, na-
rzekają też na wciąż
słabą infrastrukturę
komunikacyjną.**