

Новая Польша 12/2012

0: КАК ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС В ПОЛЬШЕ?

Свыше 10 тыс. злотых (чистый доход на одного члена семьи)

СЛУШАТЬ ЛЕКЦИИ НА TED.COM

Александра, 29 лет, менеджер международной консалтинговой фирмы, Варшава

С 2009 г. мы живем в страхе перед кризисом. Я помогаю другим фирмам развиваться, а также справляться с трудными ситуациями. В кризис таких ситуаций больше. Работать уже не так приятно. С начала кризиса работы у меня стало больше, но на процветании это не сказалось — у нас тоже сокращают расходы. И хотя у меня нет опасений остаться завтра без работы, за последний год я откладывала деньги, чтобы суметь продержаться шесть-восемь месяцев.

Я подсчитала в Excel свои расходы и ужаснулась: больше всего потрачено на раздел «ерунда». Я перестала покупать шмотки, которые в моде один сезон. Перешла на классические вещи. Я действую по принципу «smart trading»: не всё надо покупать с самой верхней полки. «Trading up» — это инвестиции в элитные бренды, я не откажусь от хорошего крема для лица. «Trading down» — это ограничение характеристик продукта, а значит, и его цены. Для макарон дизайнерская упаковка не обязательна. Косметику я покупаю через интернет. Массаж — в пакете либо торгуюсь о цене. Покупки я делаю в «Реале» или через интернет в «Петре и Павле». Вместо того чтобы ходить по ресторанам, мы со знакомыми вместе готовим.

Моя кризисная стратегия — это инвестиции в собственное здоровье, так как, по словам доктора, у меня организм, как у сорокалетней. Я тренируюсь, хорошо питаюсь, хожу на танцы, делаю маникюр и педикюр. Исследования показали, что во время кризиса мы больше ценим маленькие радости. Это т.н. эффект помады — продажи автомобилей падают, зато растет сбыт цветной косметики и гаджетов.

К счастью, есть много чего бесплатного, например, лекции на TED.com. Если бы за всё приходилось платить, пережить кризис было бы тяжелей.

10 тыс. зл.

ЕЗДИТЬ НА ИТАЛЬЯНСКОМ МОТОРОЛЛЕРЕ

П., 49 лет, владелец ломбарда, Варшава

Последние три года чаще всего приходят мелкие предприниматели, которые не в состоянии свести концы с концами. Им иногда приходится месяцами ждать оплаты за сделанную работу. В такой ситуации однажды клиент предлагал мне четыре экскаватора. Вторая группа — это те, кто должен платить проценты по кредиту. Пенсионеры берут ссуду на квартплату, молодые — на учебу. Кроме того, людям нужны деньги на развлечения: отпуск, праздник, выпивка, да хоть абонемент в фитнес-клуб, а у них временные финансовые трудности. Кому-то до первого числа не хватает. Раньше занимали сто злотых у соседки. Теперь вместо соседки мы — правда, мы проценты насчитываем.

Вот это кольцо — на глаз 3,5 грамма. Я бы выдал под него 300 злотых. Через три дня нужно отдать на 10 зл. больше, а через месяц около 50-ти. Всего 2% залогов никто не забирает. Мои клиенты — это не те люди, что постоянно без денег.

В последние несколько лет в Варшаве просто бум ломбардов. Людям кажется, что сегодня в этой отрасли можно заработать большие деньги. Дух конкуренции ощущается, но клиентов у нас много, потому что мы серьезно относимся к своей работе.

Мне не приходится экономить, так как я живу по средствам. Мне никогда не была нужна «крутая тачка», я езжу по городу на обычном итальянском мотороллере. Ломбард дает лишь 7% моих доходов. На это не проживешь: квартплата в Варшаве высокая. Поэтому я одновременно и эксперт, и ювелир, мои работники тоже — вот, видите, вся стена в сертификатах.

8 тыс. зл.

ОТКРЫТЬ НОВУЮ ФИРМУ

Магда, 26 лет, диетолог и хозяйка массажного салона, Сопот

Получив высшее образование, я открыла фирму и занялась диетологией. Год тому назад мы с женихом открыли салон. Мы часто разговариваем о кризисе — включаешь телевизор, читаешь газету: везде кризис. Но — я подыскиваю работника, и половина людей не приходит на собеседование, чтобы хотя бы узнать о зарплате! Массаж у нас стоит 120 зл. с человека. На Groupon’е