

Навстречу празднику

Хлопотно, дорого, волнующе

По результатам опросов ВЦИОМ, в нынешнем году подготовка детей к школе в среднем обошлась родителям мальчиков в 21 тысячу рублей, девочек – в 24 тысячи

По сравнению с прошлым годом дошкольные траты родителей существенно не отличаются, став выше всего приблизительно на четыре процента, а вот разница между тратами на мальчиков и девочек была более заметной, и это логично: у пацанов форма – единственный пиджак, пара рубашек и двое-трое брюк, а у девочек, желающих быть красивыми даже в школе, – и платьице, и сарафанчик с блузкой, и юбочка, и красивые колготки. Таким образом, даже в официальном наборе для школьника, составленном Росстатом, в списке для мальчиков – 17 наименований, а для девочек – все 22.

По данным Росстата, традиционными лидерами по стоимости так называемого школьного набора в России являются Чукотский автономный округ, где собрать в школу мальчишку обходится почти в 22 тысячи, а девочку – более чем в 28 тысяч рублей, а также Камчатский край, Магаданская область, Ямало-Ненецкий автономный округ и, как ни странно, Дагестан. Дешевле всего школьные обходятся родителям, проживающим в Орловской области, – чуть больше десяти тысяч рублей на мальчиков, около 15 тысяч на девочек, а также Новгородская, Омская, Саратовская области и Республика Татарстан. Челябинская область в этом списке расположилась посередине: четкую стоимость школьного набора в нашем регионе статистики не указали, зато отметили, что на него среднестатистический житель области потратит в среднем 24 процента своей среднестатистической по территории зарплаты.

В этом году существенную помощь в подготовке ребёнка к школе родителям оказала единовременная выплата от государства в размере десяти тысяч рублей, которую начали перечислять на счета родителей детей от шести до 18 лет со второго августа. В те же дни самые примерные родители тут же отправились тратить полученные деньги на своих чад. Впрочем, многие своё желание запастись всем заранее с полученным от президента подарком не связывали.

– Чем ближе к школе, тем выше родительский ажиотаж, длиннее очереди в магазинах, которые, соответственно, тут же повышают цены, – говорит мама семиклассницы Ксюши и первоклассника Никиты Ольга. – Поэтому мы каждый год приходим закупаться в начале августа: школьный ассортимент уже на витрине, а цены ещё приемлемые.

Мнение других диаметрально противоположное. Сын Маргариты Андрей идёт в пятый класс, и она планирует посвятить покупкам последние два дня перед школой.

– Во-первых, сын меняет школу – он поступил в академический лицей, правила нового заведения по форме, канцелярскому набору и прочим вопросам мне пока неизвестны. Узнаю на собрании – и сразу поеду по магазинам, дефицита, слава богу, в стране нет, – говорит Маргарита. – Во-вторых, уже имела печальный опыт покупки



© Евгений Рухматов

впрок: увидела в июне идеальные ботинки, и вроде на размер больше, чем нужно было, – даже на вырост получается, и скидка хорошая, не удержалась – купила. К сентябрю оказалось, что нога сына выросла сразу на два размера, пришлось покупать новые, а эти отдавать приятельнице.

Есть и третий подход к данному вопросу, и тоже связанный с экономией. Его придерживается мама третьеклассника Олега Елена.

– Дома померили прошлогоднюю форму: брюки маловаты, а жилет и пиджак вполне можно продолжать носить, – говорит она. – На днях купила одни брюки, рубашку и футболку-поло – на первые пару недель, потом, когда цены на школьную одежду в магазинах рухнут, докуплю всё остальное в интернет-магазинах.

Покупки через Интернет становятся всё более популярными

Во-первых, цены в интернет-магазинах изначально ниже, чем в «реальных», поскольку владельцам таких порталов не приходится тратить на аренду помещения и заработную плату продавцов и кассиров. Во-вторых, зачастую виртуальные торговые площадки радуют покупателей скидками и акциями именно к нужной дате, – в частности, перед Первым сентября. Многократно увеличила любовь к интернет-закупкам пандемия коронавируса, из-за которой позапрошлым летом практически всем пришлось готовить детей к новому учебному году, сидя перед ноутбуком.

– Я мамочка максимально экономная, поэтому пользуюсь интернет-магазинами, очень люблю акции и отслеживаю время их проведения, – делится своими секретами мама первоклассника Арсения Юлия. – Поэтому рюкзак купила в конце мая, когда на ранцы с ортопедической спинкой от очень известной компании-производителя скидки доходили до 70 процентов. К примеру, сегодня рюкзак, купленный мною за

две с половиной тысячи, стоит не менее семи тысяч рублей. Одежду покупала в конце июля – начале августа тоже в интернет-магазине известной фирмы. Строгой формы у нас в школе нет, главное – синий цвет, поэтому костюм целиком брать не пришлось: на одной интернет-площадке заказала одно, на другой – другое. Трое брюк, несколько рубашек – мальчишки редко аккуратно носят вещи. Сложнее с обувью: нога у Арсения с высоким подъёмом, плюс плоскостопие – обувь нужна ортопедическая, а она дороже. Поэтому в общем на одежду и обувь потратила 20 тысяч рублей. С «канцеляркой» повезло: комбинат дарит своим родителям первоклассников специальные школьные наборы, плюс для работников ММК делают приятные скидки в магазинах – потратила всего тысячу рублей, купив всё необходимое по списку. Зато за 11 тысяч заказала ученический мебельный уголок: рабочая зона с «растущим» стулом для ровной спины.

А для Евгения, папы четвероклассника Платона, покупка школьных принадлежностей – своего рода совместный досуг с сыном, на которого в будние дни, чего уж скрывать, времени не всегда хватает.

– Для прошлого учебного года, как и всем, покупать школьную форму пришлось через Интернет. Скажу честно, я не поклонник интернет-закупок, поэтому сомневался, подойдёт ли по размеру, сядет ли по фигуре, – вспоминает Женя. – Но костюм сел идеально. В этом году до конца августа даже не приценивался к костюмам – Платон был в лагере. Сейчас вернулся – вместе пойдём за новым. Сколько планирую потратить? Внутренне смирился с суммой в пять-шесть тысяч рублей: костюм, пара рубашек, туфли. Но те, кто уже купил всё, что нужно, говорят, этой цифрой не обойдусь. Портфель точно с прошлого года ещё послужит, а канцелярку тоже купим новую, несмотря на то, что дома миллион ручек, фломастеров и прочих карандашей из разных наборов разной степени сточенности. Из собственного детства

помню, что ощущения от новых тетрадок, красок, альбомов и так далее усиливают желание поскорее вступить в новый учебный год. Ну и, раз уж выбрали в магазин, посмотрим осеннюю обувь, куртку. Из старых вещей Платон вырос, да и по магазинам ходить не любит – уж если пришли, постараемся всё за раз купить.

Кстати, вопрос дополнительных трат на товары, которые, казалось бы, не относятся к школьному набору, но для школы обязательны, скоро, как предполагают специалисты, встанет перед статистиками в полный рост. И речь вовсе даже не об осенних и зимних ботинках, куртках и пуховиках. К примеру, как быть с планшетом, а лучше ноутбуком, без которого куда даже в начальной школе? Пандемия показала, что одного компьютера в семье с работающими родителями явно недостаточно, да и без эпидемий дистанционное обучение хотя бы частично войдёт в нашу жизнь на постоянной основе. Опять же, по вечерам родителям хочется развлечься за компом, а ребёнку нужно залезть на Учи.ру или в «Сетевой город». Есть ещё олимпиады, которые для начального звена проводятся в основном тоже онлайн.

Статистика говорит о том, что 90 процентов детей от семи до одиннадцати лет регулярно пользуются Интернетом, 79 процентов из них выходят в глобальную сеть для подготовки к урокам

А с пятого класса вообще начинается обязательная проектная деятельность – рефераты, научные работы, и без отдельного компьютера точно никуда. Поэтому в текущем году Росстат, пока не осмелившись включить стоимость ноутбука в школьный набор, всё же указал цены на гаджеты: в среднем ноутбук, подходящий для занятий в школе, в России обойдётся семье в 37478 рублей. Планшетный компьютер менее удобен, зато в три раза дешевле – 12829 рублей. Плюс съёмный USB-носитель – так

называемая флешка, цена которой в среднем по стране составляет 610 рублей.

Но пока более актуальной для школьников является традиционная канцелярская продукция, которую весь месяц в изобилии предлагают и так называемые школьные ярмарки, и специализированные магазины, и даже отделы, открывающиеся в любом уважающем себя гипермаркете. Правда, говорит продавец-консультант магазина канцелярских товаров Лидия, вариант с гипермаркетом не любят дети: продукция там почти вся супер-эконом-сегмента, говоря детским языком, некрасивая.

В магазине канцтоваров Лидия работает уже пять лет и отмечает: так называемая мода – помните, когда в один год быстрее всего раскупались тетрадки с изображением звёзд эстрады, а в другой – героев мультфильмов, – сегодня так явно не прослеживается. То ли потому, что дети стали серьёзнее, то ли оттого, что всё чаще за канцтоварами приходят представители родительского комитета и покупают продукцию сразу на весь класс.

– Но и тут бывают разные ситуации, – улыбается Лидия. – Например, одни учителя просят для первоклашек покупать тетрадки в твёрдом переплёте и с рисунками – чтобы ребёнку, только пришедшему из детского садика, было проще и комфортнее привыкать к «взрослой» жизни. А другие, наоборот, требуют приобрести самые простые тетради – с зелёной обложкой, чтобы дети не отвлеклись на картинки. Если говорить о старших ребятах, то, выбирая между тетрадками с рисунками на обложках и специализированных предметных тетрадках, они, скорее, выберут последнее. Бывает, девочки выбирают на обложках картинки, которые обычно предпочитают мальчики. А потом придёт парень и выберет тетрадь с котиком.

Немаловажным фактором выбора магазина становится удобство: пришёл в одно место и купил всё, что нужно. Понятно, что в гипермаркетах или на школьной ярмарке это сделать просто, а как заманить в тесные специализированные магазинчики, которые располагаются в основном в бывших квартирах на первых этажах жилых домов? Приходится расставлять товар максимально плотно, впиная в освободившиеся ниши дополнительные наименования: ранцы, мешки для второй обуви, контейнеры для завтраков – хоть назвать всё это канцтоварами, конечно, язык не повернётся.

– Всё-таки основной фактор выбора покупателей сегодня – финансовые возможности, – говорит Лидия. – И люди этого не скрывают: сравнивая цены, могут не стесняясь сказать: «Это мы купим у вас, а за тем пойдём в другой магазин, там дешевле». Что делать? Опять же, расширять ассортимент, вводить акции, дисконтные карты.

Безусловно, пиком продаж для канцтоваров является август, когда прибыль совсем крошечного магазина канцтоваров с общей площадью в 60 квадратных метров в день может достигать без малого ста тысяч рублей. Потом заработки резко падают, но нет ни одного дня, чтобы кто-то что-то не купил.

– Да весь год идут, правда, не в таком количестве, – говорит Лидия. – Скоро за обложками для тетрадей и учебников пойдут, потом постепенно – за клеем, гуашью, готовальнями: в зависимости от темы, которую в школе проходят, появляется необходимость в чём-то ещё. Идут дела потихоньку.

Рита Давлетшина



Лидия