

# Управление салоном красоты



# **Ольга Владимировна Шамкуть**

## **Управление салоном красоты**

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=184922](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=184922)*

### **Аннотация**

Салонный бизнес называют самым быстроразвивающимся на сегодняшний день. Это обусловлено не только тем, что люди стали охотнее расходовать деньги на имидж, хотя и это явление имеет место, особенно в промышленных центрах. Рынок такого рода услуг неисчерпаем и, как утверждают аналитики и владельцы небольших предприятий этого направления, далеко не переполнен. Можно с уверенностью утверждать, что предприятию этого направления достаточно не делать грубых ошибок в планировании и подборе персонала, чтобы иметь коммерческий успех.

# Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
ВАШ САЛОН – КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ?	11
С чего начать	11
Планирование и открытие	19
НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ	25
Что требуется	25
ПОРЯДОК ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ	27
ПЕРЕЧЕНЬ	27
Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности	28
ПОЛОЖЕНИЕ	31
САНИТАРНЫЕ НОРМЫ И ТРЕБОВАНИЯ	39
«О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ САНПИН 2.1.2.1199-03»	39
ПАРИКМАХЕРСКИЕ. САНИТАРНО- ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К УСТРОЙСТВУ, ОБОРУДОВАНИЮ И СОДЕРЖАНИЮ	41
Конец ознакомительного фрагмента.	46

# **Управление салонном красоте**

## **ВВЕДЕНИЕ**

Салонный бизнес называют самым быстроразвивающимся на сегодняшний день. Это обусловлено не только тем, что люди стали охотнее расходовать деньги на имидж, хотя и это явление имеет место, особенно в промышленных центрах. Рынок такого рода услуг неисчерпаем и, как утверждают аналитики и владельцы небольших предприятий этого направления, далеко не переполнен. Небольшая парикмахерская, маникюрный или массажный кабинет, солярий или косметический кабинет, расположенный даже на расстоянии нескольких десятков метров от такого же, приносит стабильный доход и не остается без клиентов в случае правильной организации работы, удачной рекламы и разумной ценовой политики.

Можно с уверенностью утверждать, что предприятию этого направления достаточно не делать грубых ошибок в планировании и подборе персонала, чтобы иметь коммерческий успех.

Список услуг, которые оказываются в салонах красоты, за сравнительно короткое время значительно расширился,

но предоставление всех существующих на сегодня процедур возможно только в очень крупных салонах, да это и не является необходимым. Формирование спектра услуг зависит от финансовых возможностей, места расположения салона, его класса и предполагаемой клиентуры.

Пожалуй, единственным общим требованием остаются ориентация на потребности клиента и удобство обслуживания, высокая квалификация персонала и гарантированная безопасность процедур. Какие бы услуги вы не предлагали, качество их выполнения не должно вызывать рекламаций и недовольства тех, кто приходит к вам. Сами услуги, их количество, разнообразие и стоимость могут развиваться в разных направлениях.

Кроме традиционных парикмахерских и маникюрных услуг пользуются спросом услуги по специальному уходу за кожей и волосами, к косметическим услугам прибавляются все новые методы с использованием современного оборудования. Парикмахерские услуги выходят далеко за рамки стрижки, окраски волос и химической завивки с укладкой и без нее. Наращивание волос, ногтей, плетение косичек, химическая завивка ресниц и их наращивание – это далеко не полный перечень новинок, которые предлагаются сегодня, не говоря уже о косметических средствах и аппаратуре, с помощью которой все это делается.

Стрижки, завивки и окраска волос совершенствуются как в смысле технологий и методов, так и в смысле качества и

разнообразия.

Нельзя обойти вниманием и консультативные услуги – компьютерный подбор прически и макияжа, советы стилиста, услуги визажа. Весь этот комплекс позволяет формировать имидж, внешность и направлен на создание стиля и внешнего облика.

Все больше женщин и мужчин после 30 лет желают улучшить состояние своего лица и тела. Чрезвычайно популярны омолаживающие процедуры и программы похудения.

Все больше появляется методов и для реального устранения недостатков внешности. Это направление развилось настолько, что смыкается с оказанием медицинских услуг. Методы физиотерапии сегодня широко используются в салонах красоты, причем их разнообразие поражает воображение. Только эпиляция проводится десятком способов. Появляется все больше желающих делать интимные стрижки, соответственно, рождая предложение этой услуги.

Удаление родинок и бородавок, которое раньше происходило в косметических кабинетах и клиниках, почти полностью переселилось в салоны красоты. Сегодня удаляют и другие мелкие дефекты – сосудистые разрастания, мелкие рубцы, проводят пилинг. Эти процедуры, однако, требуют отдельного лицензирования и должны производиться специалистом соответствующей квалификации. Помещение, где производятся эти процедуры, также должно отвечать строго определенным требованиям. Услуги массажных кабинетов

также невообразимо разнообразны. Кроме ручного массажа применяется аппаратный, комплексный, точечный и т. д.

В соляриях, криосаунах, инфракрасных саунах и энергетических коконах клиент также имеет возможность получить целый комплекс услуг.

Все рекорды популярности побили антицеллюлитные программы, которые включают специальный комплексный массаж, различные наборы физиопроцедур, применение специальных косметико-диетических линий, куда входят кремы, гели, маски и многое другое.

Грязелечение, обертывание, применение продуктов моря (талассотерапия) – сегодня модное и эффективное средство ухода за кожей тела.

Таков далеко не полный обзор тех услуг, которые оказываются в салонах красоты. Список продолжает расширяться в сторону процедур, требующих условий клиники и участия специалистов высочайшего класса. Вопрос, который возникает сегодня все чаще, – где граница между «просто» салоном красоты и салоном-клиникой, где опытные врачи творят поистине чудеса. Тем не менее эта граница есть, и она четко определяется условиями, оборудованием и квалификационными требованиями к специалистам. Для каждого вида услуг существуют строгие нормативы, многие услуги относятся к медицинским процедурам и требуют врачебного контроля и дополнительных обследований клиента с целью выяснить степень полезности данной процедуры для конкрет-

ного человека. Таким образом, присутствие врача желательно в любом салоне красоты, предоставляющем услуги по коррекции внешности, даже если это просто удаление бородавок или эпиляция. Гарантия безопасности процедур становится показателем класса салона, хотя, безусловно, это отражается на ценах и общей рентабельности.

Принимая все это во внимание, можно прийти к выводу, что одним из важных решений, которое вы принимаете, когда начинаете планировать открытие салона, – это его концепция. Ведь придется выбрать из списка те услуги, которые в комплексе:

- окупаются;
- привлекают клиентов;
- доступны вам в рамках начальных капиталовложений;
- соответствуют уровню клиентуры, на которую рассчитан ваш салон.

Причем это не означает, что все услуги должны приносить максимальную прибыль. Так не бывает, поскольку одни услуги достаточно трудоемки, но сравнительно дешевы (стрижки, обычный маникюр, паровая чистка лица), другие, напротив, не относятся к тем, которые требуют затрат времени, но сравнительно дороги (лазерная эпиляция, услуги соляриев). Несмотря на то, что оборудование для таких процедур стоит дорого, они окупаются довольно быстро. Главное, чтобы были клиенты. И они будут, даже если изначально приходят, чтобы просто сделать массаж или маникюр.



Если вы планируете открыть салон красоты, вам следует обдумать множество подобных вещей, чтобы выбрать наиболее привлекательный для вас вариант.

Справочник, который вы держите в руках, авторы составили таким образом, чтобы вы могли пойти по принципу усложнения процедур и повышения стоимости аппаратуры, квалификации специалистов, сложности процедуры. Возможны варианты, о которых мы расскажем в следующих разделах. Однако главный вопрос – каким будет именно ваш салон красоты – остается решать вам. Сегодня многие фирмы продаются «под ключ», и вы имеете возможность получить уже готовую фирму со своим комплексом услуг, помещением, которое соответствует всем установленным требованиям, оборудованием и персоналом. Возможен франчайзинг – дорогой, но почти лишенный риска способ, когда вы становитесь одним из отделений сети подобных фирм и работаете по чужой схеме, но пользуетесь всемерной поддержкой головной фирмы.

Покупка салона – также вариант, правда, вам придется устранить ошибки, которые привели вашего предшественника к необходимости продажи.

Можно обратиться к знакомому администратору салона, который согласится оказать вам помощь или полностью открыть и «раскрутить» предприятие.

Если вы сами – мастер и хотели бы стать владельцем, вам понадобится помощь опытного администратора, если вы

чувствуете себя неуверенно в организационных вопросах.

И наконец, самый дешевый, но рискованный вариант – начать свое дело «с нуля», своими силами и по своему разумению. Однако если у вас нет никакого опыта в бизнесе, вам вряд ли удастся избежать многих ошибок. Это может обернуться если не полным провалом, то длинной чередой сложностей, которые выльются вам в немалые деньги, массу неприятных эмоций и месяцы потерянного времени.

Это не означает, что не стоит пробовать. Никто не родился бизнесменом или администратором. Вам просто следует получить определенные знания, запастись терпением, наблюдательностью, упорством и научиться смотреть на некоторые вещи с точки зрения бизнеса.

# **ВАШ САЛОН – КАКИМ ОН ДОЛЖЕН БЫТЬ?**

## **С чего начать**

Желание открыть салон красоты – похвально. Возможно, у вас была мечта или, может, об этом столько пишут и говорят, что вы решили вложить деньги в тот вид бизнеса, который считается модным и прибыльным? Может, вы сами специалист и хотите просто работать на себя? Или вам кажется, что, будучи владельцем салона, вы сможете завести интересные знакомства и стать частью «тусовки»? Возможно, вам просто «хочется нести красоту в мир»?

Причины могут быть различными, но в любом случае вы как-то представляете себе его, ваш будущий салон. Начните именно с этого – с мечты, желания, стремления. Даже если вы впоследствии несколько откорректируете свое видение предприятия, все же не следует отступать слишком сильно от того, ради чего вы, собственно, и хотите стать владельцем салона, а именно – ради осуществления своего желания. Иначе все теряет смысл. Как известно, то, что интересно, получается лучше. Если же вы чрезмерно ограничите себя рамками, то сами будете недовольны результатом.

Делать то, что другие, даже достигшие успеха, – не всегда правильно. Ведь рынок меняется стремительно, а удачный бизнес – это немного предвидение. Учтите, что ваш салон не будет приносить большого дохода первые год-два, а за это время, как показала практика, многое может измениться. К примеру, солярии, открытые на пике своей популярности, принесли большие доходы. Но тем, кто открывает их сейчас, приходится считаться с тем, что рынок насыщен и солярии охотнее посещаются не в виде отдельных кабинетов, а в составе салонов, где есть возможность получить и другие услуги. Не слишком повезло тем, кто не понял этого год или два назад, потому что оборудование обошлось дороже, а поток клиентов как раз пошел на SPAд, простите за каламбур, то есть сегодня салоны SPA переживают бум, который переживали солярии буквально год-два назад. В то же время если бы солярий открывался где-то в глубинке, возможно, он имел шанс собрать максимум прибыли. Какая услуга станет самой востребованной завтра в вашем регионе? Если это не Москва, то предполагать легче – следуйте за столицей.

Мечты – это не совсем бесполезное занятие, особенно если мечтает зрелый, трезво мыслящий категориями бизнеса человек.

**Какой салон будет нужен завтра** – в правильном ответе на этот вопрос заключено примерно 30 % успеха. Насколько хорошо вы знаете тех людей, для которых собираетесь от-

крыть салон? Это не менее важный вопрос. Вытекающее из него следствие – вы должны знать предполагаемую клиентуру. Не следует думать, что вы знаете о потребностях элитной клиентуры, если вы реально с ней не работали или сами не являетесь ее частью. Открыть салон, чтобы приобщиться к ней, – это вам пока не по силам. Как минимум, вам понадобится консультант, который знает об этом все, что нужно. Но его услуги стоят дорого. Предпочтительнее открыть салон среднего класса, который:

- подходит по ценам, уровню обслуживания и потребностям людям среднего достатка.
- позволяет иметь как постоянных клиентов, так и клиентов «с улицы».
- имеет размер помещения, который позволит в случае необходимости немного реорганизовать или перестроить работу (включить новый вид услуги, заменить одну услугу другой и т. д.)

## **Нужен ли вам элитный салон?**

Элитный салон – это не так просто, как может показаться. С точки зрения бизнеса он и окупается медленнее, и стоит намного дороже. Помещение для элитного салон – также проблема. Требуются территория (для парковки, закрытой зоны, гаража и др.), охрана, дополнительный персонал, дорогие стройматериалы и оборудование, большие расходы на

рекламу и – особое отношение к клиентам. Оно выражается не только в том, что клиенты предпочитают знать друг друга и не общаться с «чужими». Иногда они вообще хотят анонимности. Постоянным клиентам предоставляются скидки, делаются подарки. Но смеем вас уверить – ваша мечта влиться в элиту, работая в таком салоне, не осуществится (если только вы не откроете десяток элитных салонов). А окупится он неизвестно когда. Может вообще «прогореть» из-за того, что не учли какой-то мелочи. Например, невзрачный вид из окна, неудобная парковка или личная неприязнь отдельных клиентов между собой.

## **Маленький салон – каковы его перспективы?**

Парикмахерская на два кресла и маникюрный стол обойдутся недорого, но лишат вас возможности развиваться. Да и стоимость этих услуг сравнительно невысока. К тому же, как бы ни был мал салон, свободные площади для холла, подсобных помещений и прочие, предусмотренные санитарной службой, будут составлять больше половины всего помещения. И они не принесут ни рубля дохода. Расходы на управление и обслуживание помещения, услуги бухгалтера, реклама – также не намного меньше тех, которые несет владелец среднего салона.

Возможно, такое предприятие и прокормит вашу семью, но развиваться на заработанные деньги будет трудно. Хотя

этот вариант может пригодиться в некоторых отдельных случаях:

- когда мастер с именем начинает работать на свой риск со старыми клиентами;
- если такой салон – одно из подразделений сети (многие расходы уменьшаются);
- как пробный вариант для того, чтобы разобраться в этом бизнесе с минимальным риском и приобрести уверенность в себе (непродуктивно, дешевле записаться на бизнес-курс или нанять специалиста-администратора). Хотя никто не может вам помешать сделать именно так.

## **Сколько нужно денег и где их брать?**

Этот вопрос напрямую связан с тем, как приобретать предприятие или организовывать его, а также каким оно будет по величине. Те, кто этим занимается, говорят, что минимальные расходы вряд ли будут меньше 540 000 руб., а верхнего потолка просто не существует. Например, современный салон SPA обойдется в сумму от 5 400 000 до 27 000 000 руб., а это весьма значительный капитал.

## **Какой салон быстрее окупится – большой или маленький?**

Совершенно не обязательно стремиться к открытию большого салона. Но действовать «по старинке», думая, что парикмахерская на два кресла с маникюрным столом быстро окупится и даст вам возможность расширить дело, не стоит. Хотя небольшие «точки» и приносят какой-то доход, но такие услуги, как парикмахерские или обычный маникюр, не относятся к категории прибыльных. Для того чтобы такое заведение окупилось, нужно еще что-то, что пользуется повышенным спросом. Что именно? Однозначно ответить нельзя, потому что многое зависит от клиентуры, расположения салона, востребованности услуги в данном месте данными людьми. Это придется решать вам на месте, когда уже будет помещение и вы наведете справки о потенциальных клиентах в своем районе.

Эпиляция – хороший вариант, но эта процедура приносит прибыль сезонно.

Создание экзотических причесок – прекрасно в районах, где живет состоятельная молодежь. Солярии – хорошее дополнение в таких местах.

Процедуры омолаживания, подобранные правильно с точки зрения цены и клиентуры, – неплохи в спальных районах. В деловых центрах успех гарантирован услугам по релакса-



ции, например SPA-комплексам.

Продажа косметики, фотоуслуги, компьютерный подбор прически и макияжа сделают ваш салон рентабельнее в студенческих районах.

Детские стрижки, можно с выездом на дом, могут стать реальной статьей дохода в районах новостроек, где компактно проживают молодые семьи.

В респектабельных районах неожиданно успешными могут оказаться специализированные салоны для мужчин.

Формула успеха кроется в понимании того, что нужно вашим клиентам и в каком соотношении это выгодно для вас.

В салонах красоты люди хотят:

- привести в порядок свой внешний вид (сделать прическу, маникюр, макияж, ногтевой дизайн, визаж, проколоть уши или что-то еще, загореть, приобрести косметику).

- устранить недостатки внешности (эпиляция, чистки лица и пилинги, удаление бородавок, нехирургическая коррекция лица, тела и бюста, омолаживания мягкими способами).

- отдохнуть, получить релаксацию, удовольствие (массаж, SPA-процедуры, ароматерапия и др.)

- улучшить внешность радикальными способами (липосакция, глубокий пилинг, мезотерапия и др.)

Для салона среднего класса предпочтительнее включить в перечень процедуры из каждого пункта (за исключением последнего – это уже врачебные процедуры), чтобы человек мог привести себя в порядок или отдохнуть, не бегая по раз-

ным салонам. То, насколько правильно вы просчитаете комплекс услуг, востребованный в вашем районе вашими клиентами, и насколько сумеете заявить о себе, определит ваш успех.

Приготовьтесь к тому, что некоторые ваши представления о том, каким будет ваше дело, претерпят изменения. Но в то же время вы увидите дополнительные возможности. Это позволит вам избежать ошибок и лишних расходов, позволит принять решение, на что тратить деньги, а какие расходы могут подождать или вовсе не являются необходимыми.

# Планирование и открытие

Минимальная сумма, которая позволит самостоятельно открыть небольшой салон, составляет 54 000–68 000 руб., хотя в эту сумму редко удастся уложиться из-за всевозможных непредвиденных расходов. Организация среднего салона обойдется вам около 270 000–400 000 руб., и это более реальная цифра. Еще до того, как вы начнете приглядываться к оборудованию, обдумывать рекламу и подбирать персонал, вам придется подбирать помещение для салона, лицензировать свою деятельность и услуги, получать массу согласований. Здесь вас подстерегает множество неожиданностей и подводков.

Вопросы выбора помещения, оценки клиентуры и величины салона, а также его концепции, то есть перечня услуг, которые вы хотите в нем оказывать, настолько связаны между собой, что одно невозможно решить без другого и третьего. Специалисты называют оптимальным помещение с отдельным входом площадью около 120 м<sup>2</sup>. Такое помещение позволяет компактно разместить, соблюдая санитарные нормы, около пяти парикмахерских кресел, косметический кабинет, кабинет маникюра и педикюра, солярий и кабинет массажа, а также все подсобные помещения – холл, кладовые, тамбуры, помещения для инструмента.

Такая площадь помещения дает возможность развития –

со временем несколько парикмахерских кресел могут быть заменены более доходными и интересными услугами – кабинетом для мезотерапии или талассотерапии, сауной, комплексом SPA.

Аренда помещения обойдется от 4 000 до 108 000 руб. в месяц. Договор аренды настоятельно советуем подписать долгосрочный, но и в этом случае вас может ожидать подвох – снятое помещение окажется непригодным для салона или для некоторых услуг, которые вы планируете осуществлять. Налицо необходимость джентльменского соглашения с арендодателем о том, что обследование и согласование СЭС вы проведете до того, как таковой договор будет заключен. В принципе, особых препятствий для этого возникнуть не должно. Если же арендодатель откажет вам в такой просьбе, задумайтесь, не кроется ли за этим каких-то неожиданностей.

Заключая договор на короткое время, вы рискуете попасть в зависимость от арендодателя. В конце концов, договор по истечении срока может быть расторгнут и вы, в случае переезда, потеряете клиентуру. Не исключена возможность использования арендодателем данной ситуации в своих интересах. Вам могут повысить арендную плату или как-то другим способом осложнить ваше положение.

Покупка помещения, конечно, предпочтительнее, но требует дополнительных средств. К тому же при покупке следует еще более внимательно изучить помещение и документа-

цию на него, чтобы исключить досадные недо- разумения, которые в самом начале могут создать невероятное количество проблем. Документы, которые регламентируют требования к помещению, общедоступны, и желательно, чтобы вы внимательно ознакомились с ними. Один из них приведен нами в соответствующей главе. Но даже это не исключает вероятности ошибки.

В процессе согласования может выясниться масса неприятных для вас вещей, например:

- Вам придется устанавливать автономную вентиляцию.
- В доме нет горячего водоснабжения, и вам придется устанавливать электроводонагреватели (и идти за специальным разрешением).
- Вам не разрешат установить нормальную наружную рекламу (бывает).
- Технические условия в помещении не позволяют установить некоторые виды оборудования (состояние электропроводки, канализации, возраст или конструктивные особенности самого здания).

Этот список можно продолжить, но все варианты вы не сможете предусмотреть, поэтому делайте все в правильной последовательности. Вначале – осмотр и освидетельствование помещения, затем заключение договора об аренде или покупке.

Допустим, что все это позади. Теперь можно приступать к сбору остальных документов, необходимых для открытия

салона.

Для тех, кто еще не уверен в себе как бизнесмене, можно посоветовать несколько способов избавить себя от хлопот, связанных с открытием салона. Их несколько, и о некоторых мы уже упоминали.

## **Покупка салона «под ключ»**

Довольно дорогое удовольствие. Причем понятие «под ключ» не так однозначно. Это может быть просто решение всех проблем с помещением – оформление документов, проектирование, ремонт и дизайн, оснащение, наружная реклама и даже подбор персонала. Существуют фирмы, которые помогают начинать бизнес – от формирования концепции до обучения персонала, выбора и организации поставок косметических средств. Многие после принятия работы предлагают продолжить сотрудничество – например, защищать юридические интересы, продвигать фирму, помогать в раскрутке и «обрастании» связями с клиентами, коллегами, поставщиками. Вам предложат участие в конкурсах или выставках.

Раскрутка – один из важных моментов для удачного старта. Правильно организовать ее, применив при этом методы, наилучшие в конкретной ситуации, собрать сведения о потенциальных клиентах, чтобы правильно сформировать стратегию и тактику работы, подсказать лучших поставщиков – все это можно сделать самому, но у специалистов это

получится, безусловно, лучше и быстрее. Единственный вопрос, который следует себе задать, – только ли ваши интересы соблюдает фирма, предлагая партнеров по бизнесу, оборудование, материалы и персонал? Но если вы сами попытаетесь вникнуть и будете постоянно в курсе событий, вы сможете составить свое мнение, насколько добросовестно соблюдаются ваши интересы.

Такие фирмы берут дорого (до 14 580 000 руб.), но в них работают специалисты, имеющие большой опыт в таких предприятиях. Трудно сказать, когда окупаются такие расходы, но налицо значительная экономия времени и избежание большинства ошибок, которые делают новички. К тому же вы находитесь в связи с этой фирмой и можете периодически или постоянно пользоваться ее консультациями и рекомендациями, и по вполне сходной цене, как постоянный клиент, пользующийся гарантией. На самом деле, конечно, полной гарантии вам не даст никто. Многое придется делать самому, но иметь страховку – безопаснее.

## **Привлечение консультанта**

Это в несколько раз дешевле и полезнее для вас как для предпринимателя, но дольше и хлопотнее. Вы нанимаете одного или нескольких специалистов, которые уже открывали салоны или занимались их управлением, и советуетесь с ними. Вопрос только в том, где найти таких специалистов, ес-

ли среди ваших знакомых таковых нет. Есть риск попасть в руки проходимцев.

## **Франчайзинг**

Покупка франшизы, или начало под руководством и вывеской известной фирмы, – дорого, но почти лишено риска. Преимущества – поддержка на всех этапах работы, обучение, консультации, возможность кредитов, а также отсутствие забот о лицензиях, договорах и прочих вещах, которыми занят весь рабочий день предпринимателя. Однако в этом случае вы не владелец своего, единственного в своем роде салона, а лишь брат-близнец других. Для начинающих, с деньгами и без опыта, этот вариант подходит. Без денег, но с опытом – просто не нужен. Без денег и без опыта – недоступен.



# **НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ**

## **Что требуется**

- 1. Документы о регистрации фирмы (форма собственности и устав).**
- 2. Договор аренды с регистрацией.**
- 3. Заключение СЭС.**
- 4. Заключение пожарной инспекции.**
- 5. Разрешение на деятельность от районной Управы (выдается бесплатно).**
- 6. Разрешение на торговлю сопутствующими товарами (выдается районной Управой и заверяется в СЭС).**
- 7. Ассортиментный перечень услуг.**
- 8. Договор на вывоз волос (этим занимаются специализированные компании; стоимость такой услуги в Москве составляет около 5 тысяч рублей за полгода, зависит от количества рабочих мест в салоне и частоты вывоза волос). В других регионах этот вопрос решается по-разному. Справки вы можете получить в своем управлении коммунального хозяйства или у владельцев парикмахерских.**
- 9. Договор с прачечной на обслуживание.**

**10. Договор на техническое обслуживание с ЖЭКом или РЭУ (электрика, водоснабжение).**

**11. Договор с компанией, обслуживающей кассовый аппарат.**

**12. Пакет документов на размещение вывески.**

**13. Наличие медицинских книжек у всех работающих мастеров.**

**14. Сертификат соответствия.**

В зависимости от региона список может быть короче или длиннее. Это зависит от местных условий и документов, принятых местной администрацией.

# ПОРЯДОК ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ

В зависимости от ассортиментного перечня услуг от вас могут потребовать лицензии на производство отдельных видов процедур. Эти требования основаны на следующих актах:

*Выдержка из приказа:*

*Утверждено приказом Минздрава Российской Федерации  
от 29.04.98 № 142*

## ПЕРЕЧЕНЬ

### **ВИДОВ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПОДЛЕЖАЩИХ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ**

4. Амбулаторно-поликлиническая медицинская помощь взрослому и детскому населению в учреждениях здравоохранения и (или) на дому.

4.21. Косметология:

4.21.1. Терапевтическая.

4.21.2. Хирургическая.

4.22. Лечебная физкультура.

6. Стационарная медицинская помощь взрослому и детскому населению.

6.22. Косметология:

6.22.1. Терапевтическая.

6.22.2. Хирургическая.

6.23. Лечебная физкультура.

## **ПОСТАНОВЛЕНИЕ**

*Правительства Российской Федерации  
от 4 июля 2002 г. Москва № 499*

# **Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности**

В соответствии с Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» Правительство Российской Федерации

**постановляет:**

1. Утвердить прилагаемое Положение о лицензировании медицинской деятельности.

2. Установить, что лицензии на медицинскую деятельность, предоставленные в установленном порядке до принятия настоящего постановления, действительны до окончания указанного в них срока.

3. Признать утратившим силу постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2001 г. № 402 «Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности» (Собрание законодательства Российской Фе-

**Председатель Правительства Российской Федерации М. Касьянов**

**(при оказании косметических услуг  
с нарушением кожного покрова)**

1. Копия свидетельства о государственной регистрации организации в качестве юридического лица (с предъявлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом).
2. Копии учредительных документов (устав, учредительный договор, положение), зарегистрированных в уставном порядке (с предъявлением оригинала, в случае, если копия не заверена нотариусом).
3. Копия информационного письма или свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (с предъявлением оригинала, в случае, если копия не заверена нотариусом).
4. Копии документов, оформленных в установленном законом порядке и удостоверяющих право на владение, пользование, распоряжение зданием(ями), сооружением(ями), помещением(ями) для осуществления заявляемой деятельности (с предъявлением оригинала, в случае, если копия не заверена нотариусом).
5. Копия(и) ранее выданных лицензий.
6. Заключение Центра государственного санитарно-эпи-

демиологического надзора г. Москвы о соответствии санитарным правилам, нормам и гигиеническим нормативам помещений для занятий заявляемой деятельностью (оригинал) с приложением копий акта обследования ЦГСЭН административного округа.

7. Заключение органа государственной противопожарной службы о соответствии помещения для занятия заявляемой деятельностью требованиям пожарной безопасности (оригинал).

8. Пояснительная записка с краткой характеристикой предполагаемой к осуществлению вспомогательной медицинской деятельности (в соответствии с положениями классификатора «Простые медицинские услуги»).

9. Копии свидетельств о профессиональной пригодности: диплома об образовании, свидетельств о специализации, сертификации, повышения квалификации, документов о переподготовке, аттестации, присвоении ученых степеней и званий, квалификационных категорий (с предъявлением оригинала, в случае, если копия не заверена нотариусом).

10. Копия квитанции или банковское платежное поручение об оплате лицензионного сбора.

**Документы, представленные для получения лицензии, принимаются по описи, копию которой с указанием даты их приема лицензирующий орган направляет (вручает) соискателю лицензии.**

**За предоставление недостоверных или искаженных сведений соискатель лицензии несет ответственность в соответствии с законодательством.**

**УТВЕРЖДЕНО**

*постановлением Правительства Российской Федерации  
от 4 июля 2002 г. № 499*

## **ПОЛОЖЕНИЕ о лицензировании медицинской деятельности**

1. Настоящее Положение определяет порядок лицензирования медицинской деятельности, осуществляемой на территории Российской Федерации юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

2. Лицензирование медицинской деятельности осуществляется Министерством здравоохранения Российской Федерации или органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, которым Министерство здравоохранения Российской Федерации передало по соглашениям с ними свои полномочия по лицензированию указанной деятельности (далее именуются – лицензирующий орган).

3. Медицинская деятельность включает выполнение медицинских работ и услуг по оказанию доврачебной, скорой и неотложной, амбулаторно-поликлинической, санаторно-ку-

портной, стационарной (в том числе дорогостоящей специализированной) медицинской помощи по соответствующим медицинским специальностям, включая проведение профилактических медицинских, диагностических и лечебных мероприятий и медицинских экспертиз, применение методов традиционной медицины, а также заготовку органов и тканей в медицинских целях.

4. Лицензионными требованиями и условиями при осуществлении медицинской деятельности являются:

а) наличие у соискателя лицензии (лицензиата) принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании соответствующих помещений;

б) наличие соответствующих организационно-технических условий и материально-технического оснащения, включая оборудование, инструменты, транспорт и документацию, обеспечивающих использование медицинских технологий, разрешенных к применению Министерством здравоохранения Российской Федерации;

в) наличие и содержание в работоспособном состоянии средств противопожарной защиты (пожарной сигнализации и пожаротушения), противопожарного водоснабжения и необходимого для ликвидации пожара расчетного запаса специальных средств, а также наличие плана действий персонала на случай пожара;

г) наличие в штате работников (врачей, среднего медицинского персонала, инженерно-технических работников и



др.), имеющих высшее или среднее специальное, дополнительное образование и специальную подготовку, соответствующие требованиям и характеру выполняемых работ и предоставляемых услуг, а также наличие у руководителя лицензиата и (или) уполномоченного им лица высшего специального образования и стажа работы по лицензируемой деятельности (по конкретным видам работ и услуг) не менее 5 лет – для юридического лица;

д) наличие высшего или среднего медицинского образования, дополнительного образования и специальной подготовки, соответствующих требованиям и характеру выполняемых работ и предоставляемых услуг, и стажа работы по лицензируемой деятельности не менее 2 лет – для индивидуального предпринимателя;

е) повышение не реже 1 раза в 5 лет квалификации работников юридического лица, осуществляющих медицинскую деятельность, а также индивидуального предпринимателя.

5. Для получения лицензии соискатель лицензии представляет в лицензирующий орган следующие документы:

- а) заявление о предоставлении лицензии с указанием:
- наименования, организационно-правовой формы и места нахождения юридического лица, а также мест нахождения его территориально обособленных подразделений и объектов, используемых для осуществления лицензируемой деятельности, – для юридического лица,
  - фамилии, имени, отчества, места жительства, данных

документа, удостоверяющего личность, а также места осуществления лицензируемой деятельности – для индивидуального предпринимателя,

- лицензируемой деятельности, которую юридическое лицо или индивидуальный предприниматель намерены осуществлять (с перечислением работ и услуг в соответствии с пунктом 3 настоящего Положения, которые будут выполняться лицензиатом);

б) копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве юридического лица с указанием его кода по Общероссийскому классификатору предприятий и организаций; копия свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве индивидуального предпринимателя;

в) копия санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии санитарным правилам выполняемых работ и предоставляемых услуг, составляющих медицинскую деятельность;

г) копия свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе;

д) документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии;

е) копии документов, подтверждающих соответствующую лицензионным требованиям и условиям квалификации индивидуального предпринимателя или работников юридиче-

ского лица.

6. Документы, представленные для получения лицензии, принимаются по описи, копию которой с указанием даты их приема лицензирующий орган направляет (вручает) соискателю лицензии. Копии документов, не заверенные нотариусом, представляются с предъявлением оригинала. Требовать от соискателя лицензии представления документов, не предусмотренных настоящим Положением, не допускается.

За предоставление недостоверных или искаженных сведений соискатель лицензии несет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7. Лицензирующий орган при проведении лицензирования имеет право провести проверку соответствия соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям.

8. Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии в течение 60 дней со дня получения заявления со всеми необходимыми документами.

9. Срок действия лицензии на осуществление медицинской деятельности – 5 лет.

10. В случае утраты лицензии лицензиат имеет право на получение ее дубликата.

11. При наличии у лицензиата территориально обособленных подразделений и объектов, используемых для осуществления лицензируемой деятельности, выдаются заверенные лицензирующим органом копии лицензии по числу указан-

ных подразделений и объектов.

12. Контроль за соблюдением лицензиатом лицензионных требований и условий осуществляется на основании предписания лицензирующего органа, в котором определяются лицензиат, состав комиссии, осуществляющей проверку, и срок ее проведения.

Продолжительность проверки не должна превышать 15 дней.

Плановая проверка проводится не чаще одного раза в 2 года.

Внеплановая проверка проводится для подтверждения устранения лицензиатом выявленных при проведении плановой проверки нарушений лицензионных требований и условий, а также в случае получения лицензирующим органом информации о наличии таких нарушений.

Лицензиат обязан обеспечивать условия для проведения проверки, в том числе предоставлять необходимую информацию и документы.

По результатам проверки оформляется акт с указанием конкретных нарушений, который подписывается всеми членами комиссии. Лицензиат (его представитель) должен быть ознакомлен с результатами проверки, и в акте должна быть сделана соответствующая запись о факте ознакомления.

Если лицензиат не согласен с результатами проверки, он имеет право отразить в акте свое мнение. Если лицензиат отказывается ознакомиться с результатами проверки, члены

комиссии фиксируют этот факт в акте и заверяют его своей подписью.

13. Лицензирующий орган обязан в 5-дневный срок со дня принятия решения о предоставлении, продлении срока действия, переоформлении, приостановлении и возобновлении действия или аннулировании лицензии уведомить о нем (в письменной форме) лицензиата, а также соответствующие органы налоговой службы и органы управления здравоохранением.

14. Лицензиат обязан уведомить в 15-дневный срок (в письменной форме) лицензирующий орган об изменении места своего нахождения, а также места нахождения территориально обособленных подразделений и объектов, используемых для осуществления лицензируемой деятельности.

15. Лицензиат, осуществляющий деятельность на основании лицензии, предоставленной ему лицензирующим органом субъекта Российской Федерации, может осуществлять эту деятельность на территории иных субъектов Российской Федерации при условии предварительного уведомления им в установленном порядке соответствующих лицензирующих органов.

16. Лицензирующий орган ведет реестр лицензий, в котором указываются:

- а) наименование лицензирующего органа;
- б) лицензируемая деятельность с указанием выполняемых работ и услуг в соответствии с пунктом 3 настоящего Поло-

жения;

в) сведения о лицензиате с указанием его кода по Общероссийскому классификатору предприятий и организаций и идентификационного номера налогоплательщика: наименование, организационно-правовая форма, номер свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица, место нахождения юридического лица, а также место нахождения его территориально обособленных подразделений и объектов, используемых для осуществления лицензируемой деятельности; фамилия, имя, отчество, место жительства индивидуального предпринимателя, данные документа, удостоверяющего его личность, а также место осуществления лицензируемой деятельности;

г) дата принятия решения о предоставлении лицензии;

д) номер лицензии;

е) срок действия лицензии;

ж) сведения о регистрации лицензии в реестре лицензий;

з) сведения о продлении срока действия лицензии;

и) сведения о переоформлении лицензии;

к) основания и даты приостановления и возобновления действия лицензии;

л) основание и дата аннулирования лицензии.

17. Лицензирующий орган при проведении лицензирования и предоставлении информации из реестра лицензий руководствуется Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» и настоящим Положением.

# САНИТАРНЫЕ НОРМЫ И ТРЕБОВАНИЯ

Действующие санитарные нормы содержат все подробные и конкретные рекомендации к работе, а также требования к помещению, расположению и оборудованию парикмахерской или салона красоты.

## *ПОСТАНОВЛЕНИЕ*

*Главного государственного санитарного врача РФ  
от 12 марта 2003 г. № 15*

## **«О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ СанПиН 2.1.2.1199-03»**

(вместе с «ГОСУДАРСТВЕННЫМИ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИМИ ПРАВИЛАМИ И НОРМАТИВАМИ „ПАРИКМАХЕРСКИЕ. САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К УСТРОЙСТВУ, ОБОРУДОВАНИЮ И СОДЕРЖАНИЮ. СанПиН 2.1.2.1199-03“,

утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 05.03.2003)

На основании Федерального закона „О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения“ от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ <\*> и Положения о государственном санитарно-эпидемиологическом нормировании, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июля 2000 г. № 554 <\*>, постановляю:

<\*> Собрание законодательства Российской Федерации, 1999, № 14, ст. 1650.

<\*> Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 31, ст. 3295.

Ввести в действие санитарные правила и нормы „Парикмахерские. Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, оборудованию и содержанию. СанПиН 2.1.2.1199-03“, утвержденные Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 5 марта 2003 года, с 1 июня 2003 г.

*Г. ОНИЩЕНКО*

*5 марта 2003 года*

2.1.2. ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ, ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНО-БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ, КУЛЬТУРЫ, ОТДЫХА, СПОРТА.



# **ПАРИКМАХЕРСКИЕ. САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К УСТРОЙСТВУ, ОБОРУДОВАНИЮ И СОДЕРЖАНИЮ**

*Государственные санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.1.2.1199-03*

## **I. Область применения**

1.1. Настоящие Государственные санитарно-эпидемиологические правила и нормативы (далее – санитарные правила) разработаны в соответствии с Федеральным законом «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 № 52-ФЗ (Собрание законодательства Российской Федерации, 1999, № 14, ст. 1650), Положением о государственной санитарно-эпидемиологической службе Российской Федерации, Положением о государственном санитарно-эпидемиологическом нормировании, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.07.2000 № 554 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 31, ст. 3295).

1.2. Санитарные правила разработаны с целью предотвращения возникновения и распространения инфекционных и

неинфекционных заболеваний среди клиентов и персонала парикмахерских и определяют основные санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, планировке, санитарно-техническому состоянию, содержанию парикмахерских, независимо от их категории по уровню обслуживания клиентов, установленных государственным стандартом, а также к условиям труда и соблюдению правил личной гигиены персонала.

1.3. Санитарные правила распространяются на проектируемые, строящиеся, реконструируемые и действующие парикмахерские, независимо от их подчиненности и форм собственности, косметические, маникюрные, педикюрные, массажные кабинеты.

1.4. Сроки приведения действующих парикмахерских в соответствие с настоящими Правилами устанавливаются по согласованию с учреждениями Госсанэпиднадзора.

## **II. Общие положения**

2.1. Санитарно-эпидемиологические требования должны соблюдаться при осуществлении следующих услуг гигиенического, декоративного и эстетического характера, оказываемых парикмахерскими населению:

- стрижка, укладка, окраска, химическая завивка и другие услуги по уходу за волосами;
- окраска бровей, ресниц, макияж, маски, гигиеническая

чистка лица и другие косметические процедуры;

- массаж лица и шеи;
- маникюр, педикюр;
- изготовление париков, накладных усов, бород, бакенбард, шиньонов и украшений из волос, в том числе по индивидуальным заказам клиентов.

2.2. В соответствии с оказываемыми услугами в составе парикмахерских могут быть: залы парикма–херского обслуживания, кабинеты: косметический, массажа, педикюра, маникюра; помещение для постижерных работ.

2.3. В косметических кабинетах выполняются процедуры гигиенического и декоративного характера. Работники косметических кабинетов должны иметь среднее медицинское образование и сертификат специалиста на данный вид деятельности.

### **III. Требования к размещению парикмахерских**

3.1. Парикмахерские могут размещаться как в отдельно стоящем здании, так и в пристроенном, встроенно-пристроенном к жилым и общественным зданиям (в составе предприятий бытового обслуживания и общественных торговых центров, центров красоты и здоровья, бань, гостиниц и других), на первых этажах общественных и жилых зданий (при наличии изолированного входа от жилых квартир и изолированной вентиляции), в домах отдыха, санаториях, интерна-

тах, домах престарелых, в лечебно-профилактических учреждениях (стационарах) для обслуживания пациентов и персонала (при наличии изолированных помещений административно-хозяйственного блока).

3.2. Не допускается размещение парикмахерских в подвальных этажах зданий.

3.3. Подвальные этажи могут использоваться только как подсобные и вспомогательные помещения (кладовые, гардеробные, склады, прачечные), кроме помещения для хранения легковоспламеняющихся и горючих жидкостей.

3.4. В цокольных этажах жилых и общественных зданий, пол которых расположен ниже планировочной отметки тротуара (не более 0,5 м при высоте помещений не менее 2,7 м) допускается размещать парикмахерские при наличии санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии нормам естественного освещения, обоснованного расчетами.

## **IV. Требования к устройству и оборудованию помещений**

4.1. Объемно-планировочные и конструктивные решения зданий и помещений определяются перечнем парикмахерских услуг и их мощностью. Набор и площади помещений должны соответствовать действующим нормативам (приложение 1).

4.2. Высота рабочих помещений парикмахерских должна быть не менее 3,0 м, бытовых помещений – не менее 2,7 м. Допускается размещение парикмахерских при высоте помещений не менее 2,7 м вместимостью до трех рабочих мест.

4.3 Глубина помещений при одностороннем естественном освещении не должна превышать 6 м.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.