**Типовая модель бизнеса
в сфере бытового обслуживания населения
по предоставлению парикмахерских услуг
для жителей малых городов и сельской местности**

Оглавление

1. **Исходные данные о проекте2**
	1. Бюджет проекта2
2. **Продвижение проекта4**
	1. Тенденции развития рынка парикмахерских услуг**4**
	2. Конкурентный анализ**5**
	3. Ценообразование на услуги**5**
	4. Мероприятия по продвижению парикмахерских услуг5
3. **Организационно - производственная структура проекта8**
	1. Дизайн и оформление парикмахерской**8**
	2. Парикмахерское оборудование**8**
	3. Инженерные сети**10**
	4. Организационная структура салона красоты**10**
4. **Планируемые финансовые поступления** 11
	1. Поступления от реализации основного вида деятельности 11
5. **Правовое регулирование проекта12**
6. **Финансирование проекта13**
	1. Основные принципы планирования и допущения**13**
	2. Характеристика инвестиционных ресурсов**13**
	3. Планируемые финансовые поступления1**4**
	4. Затраты текущего (операционного) периода1**5**
		1. Прямые затраты**16**
		2. Накладные затраты**16**
	5. Затраты на маркетинговое продвижение**16**
	6. Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности комплекса**16**
	7. Налоговая нагрузка**17**
7. **Финансовая модель проекта18**
	1. Финансовые результаты проекта**20**
8. **Заключение** **26**

# Исходные данные о проекте

## Информация об авторе проекта

Александрова Александра Александровна

## Концепция проекта

Парикмахерская, расположенная преимущественно в жилых («спальных») районах города и ориентированная, прежде всего, на жителей близлежащих домов.

Клиенты парикмахерской — люди с низким и средним уровнем доходов, ценящие своё время и деньги, а также желающие получить достойный уровень обслуживания.

##  Сроки и этапы реализации проекта

Описываете укрупненные этапы проектов, обоснование их необходимости

План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта, помесячно

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид осуществляемых работ** | **Ответственное лицо** | **Длительность****реализации этапа** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| *Подбор помещения для аренды* |  | 1 мес. | х | х |  |  |
| *Косметический ремонт* |  | 1 мес. |  | х |  |  |
| *Закупка оборудования* |  | 1 мес. |  | х |  |  |

## Бюджет проекта

377 666,0 руб., собственные накопления

### Аренда помещения

г. Лихославль, 50 кв.м, нежилое помещение, стоимость 300 рублей за 1 кв.м

### Подготовка документации

Указываются необходимые разрешительные документы, которые будут получены для реализации проекта и размер затрат, на их получение.

### Ремонт

Заполняется при необходимости.

### Оборудование и мебель

### Раздел 3.2

### Затраты на рекламное продвижение

6000,0 рублей

Сводная таблица с перечнем инвестиционных затрат по проекту представлена ниже:

Перечень инвестиционных затрат, рублей

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование статей инвестиционных затрат** | **Стоимость работ,****рублей** |
| Регистрация юридического лица | 800,0 |
| Ремонт помещения | 15 000,0 |
| Мебель и оборудование | 126 444,0 |
| Рабочие материалы  | 67 022,0 |
| Косметические средства | 20 462,0 |
| Касса и программное обеспечение | 15 000,0 |
| Реклама (визитки) | 6 000,0 |
| **Итого инвестиционные расходы** | 250 728,0 |
|  |  |

## План-схема помещения салона красоты

Прикладывается план-схема, взятая у собственника помещения.

## Описание, характеристика услуг

|  |
| --- |
| Стрижка женская (модельная, креативная) |
| Мужская модельная стрижка |
| Мужская стрижка под машинку  |
| Мужская стрижка наголо |
| Детская стрижка |
| Детская модельная стрижка |
| Пенсионная стрижка |
| Оформление челки |
| Оформление краевой линии (стрижка кончиков) |
| Оформление бороды |
| Оформление усов |
| Вечерняя укладка |
| Укладка горячими инструментами |
| Прическа (вечерняя, свадебная) |
| Химическая завивка  |
| Ламинирование |
| Кератиновое выпрямление волос (в зависимости от длины) |
| Окрашивание волос (в зависимости от длины)  |
| Окрашивание волос в технике омбре, сомбре, балаяж, фрилайтс, тигровый глаз, рисование по волосам |
| Оздоровление волос |
| Комплекс: мытье волос, стрижка, укладка |

# Продвижение проекта

## Тенденции развития рынка парикмахерских услуг

Индустрия красоты (парикмахерских услуг) – один из наиболее бурно развивающихся секторов отрасли бытовых услуг. Потребители все больше тратят денег на уход за собой. Растет общественное признание важности услуг парикмахерских и салонов красоты в современных городах.

Рынок парикмахерских услуг в Тверской области растет и пока далек от насыщения.

Целевая аудитория: женщины, мужчины, дети.

В результате проведения автором данной работы маркетингового исследования методами наблюдения, анализа рекламных объявлений, изучения литературы, специализированной печати, ресурсов Интернет установлено, что [рынок салонов красоты
и парикмахерских по итогам 2019](https://marketing.rbc.ru/research/43915/)года замедлил свой рост и по прогнозам аналитиков в 2020 году
он сократится до 97,9 млрд. руб.

При этом средние розничные цены на базовые услуги продолжают увеличиваться, так средняя розничная цена на модельную стрижку в мужском зале по итогам 2019 года составила 413,9 руб.,
а по итогам 4 месяцев 2020 года – 422,2 руб. То же самое наблюдается и в женском сегменте красоты, средняя розничная цена на модельную стрижку в женском зале по итогам 2019 года составила
538,5 руб., а по итогам 4 месяцев 2020 года – 560,0 руб.

Эксперты предполагают, что на рынке действует так называемый отложенный спрос, когда потребители несколько месяцев не могли посетить салоны красоты и парикмахерские.

В перспективе средний уровень цен будет оставаться примерно на таком же уровне, как и по итогам 4 месяцев, однако частота посещения салонов красоты может сократиться, как и сократится набор услуг, которые выбирают потребители. Данная тенденция в большей степени относится к потребителям – женщинам, так как по статистике именно они приобретают комплекс услуг по уходу. А в условиях вынужденной экономии вместо этого дамы будут выбирать наиболее важные для себя процедуры.

Эксперты ожидают оживления рынка не ранее чем через год при условии постепенного выхода экономики страны из очередного кризиса.

При выборе парикмахерской, потенциальный клиент ориентируется на (пример):

1. Цена;
2. Местоположение;
3. Качество оказываемых услуг;
4. Квалификация персонала;

## Конкурентный анализ

Эксперты рынка выделяют несколько типов парикмахерских предприятий в зависимости
от набора услуг, расценок, марок используемых средств ухода за волосами, местоположения
и социального статуса клиентов. Стоимость минимального визита в салон колеблется от 60 руб.
в парикмахерской эконом-класса и до 300 руб. в VIP-салоне.

Классификация парикмахерских по занимаемой рыночной нише и доли присутствия
в суммарном обороте рынка:

- бюджетные парикмахерские;

- парикмахерские среднего класса;

- парикмахерские класса «Люкс»;

- VIP - парикмахерские.

**Вывод:** Открываемая парикмахерская относится к парикмахерским среднего класса,
к потенциальным потребителям - жители близлежащего района, или те, кто по близости работает. Его характеристика - оказание классических, мало затратных, необходимых услуг.
20 % от общего количества жителей Лихославльского района будет пользоваться парикмахерскими услугами именно открываемой парикмахерской.

## Ценообразование на услуги

В рамках данного проекта ценообразование строится на базе сравнения с ценами на аналогичные услуги салонов-конкурентов. (Самый простой способ)

Рекомендуется привести сравнительный анализ цен для определения среднерыночной цены и определения цен на услуги, для целей расчета выручки проекта. Для анализа рекомендуется использовать данные салонов красоты средней ценовой категории.

Сравнительный анализ цен конкурентов, руб. (<https://rascenki.net/city/lixoslavl/parikmaxerskie_uslugi/> (далее – цена № 1), <http://provance69.ru/hairdressing/> (далее – цена № 2), <https://vk.com/market-105534091> (далее - цена № 3), <https://brand-tver.ru/parikmaherskie-uslugi/strizhki/> (далее – цена № 4))

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование/****стоимость услуг** | **цена № 1** | **цена № 2** | **цена № 3** | **цена № 4** | **Средняя** | **Принятая в проекте\*** |
| Стрижка женская (модельная, креативная) | 380,0 | 450,0 – 650,0 | 400,0 | 650,0  | 470,0 | 500,0 |
| Мужская модельная стрижка | 320,0 | 350,0 |  | 650,0 | 440,0 | 450,0 |
| Мужская стрижка под машинку  | 150,0 | 250,0 | 100,0 | 300,0 | 200,0 | 200,0 |
| Мужская стрижка наголо | 100,0 | 100,0 |  |  | 100,0 | 100,0 |
| Детская стрижка | 150,0 | - | 300,0 |  | 225,0 | 250,0 |
| Детская модельная стрижка | 210,0 | 300,0 |  | 500,0 | 336,0 | 350,0 |
| Пенсионная стрижка | - | 150,0 |  | 500,0 | 325,0 | 300,0 |
| Оформление челки | 60,0 | 100,0 |  | 300,0 | 153,0 | 150,0 |
| Оформление краевой линии (стрижка кончиков) |  | 300,0 |  | 400,0 | 350,0 | 350,0 |
| Оформление бороды |  | 250,0 |  | 500,0 | 375,0 | 375,0 |
| Оформление усов |  | 100,0 |  | 200,0 | 150,0 | 150,0 |
| Вечерняя укладка | 250,0 | 250,0 |  | 300,0 – 1000,0 | от 270,0 | от 300,0 |
| Укладка горячими инструментами | 400,0 | 350,0 – 650,0 |  | от 300,0 | 350,0 | 350,0 |
| Прическа (вечерняя, свадебная) | 1000,0 – 4000,0 | - | от 500,0 | 2000,0 – 5000,0 | от 1170,0 | от 1500,0 |
| Химическая завивка  |  |  |  | от 2000,0 | 2000,0 | 2000,0 |
| Ламинирование | 1900,0 |  |  |  | 1900,0 | 1900,0 |
| Кератиновое выпрямление волос (в зависимости от длины) |  | 1500,0 – 3500,0 | 2200,0 |  | от 1850,0 | от 2000,0 |
| Окрашивание волос (в зависимости от длины)  |  | 590,0 – 950,0 |  |  | 590,0 – 950,0 | 590,0 – 950,0 |
| Окрашивание волос в технике омбре, сомбре, балаяж, фрилайтс, тигровый глаз, рисование по волосам |  | 1000,0 – 1600,0 |  |  | 1000,0 – 1600,0 | 1000,0 – 1600,0 |
| Оздоровление волос | от 600,0 | от 550,0 |  |  | от 575,0 | от 550,0 |
| Комплекс: мытье волос, стрижка, укладка |  |  |  | 1300,0 – 1600,0 | 1300,0 – 1600,0 | 1300,0 – 1600,0 |
|  |  |  |  |  |  |  |

## Мероприятия по продвижению парикмахерских услуг

Есть несколько недорогих, но результативных вариантов продвижения парикмахерских услуг, которые используют участники рынка на протяжении последних лет:

1. Онлайн продвижение:
* SMM;
* Контекстная реклама;
* Seo-продвижение;
* И тд.
1. Оффлайн-продвижение:
* Наружная реклама;
* Полиграфия;
* Прочее.

# Организационно - производственная структура проекта

## Дизайн и оформление парикмахерской

## Требования к помещению парикмахерского предприятия предусмотрены санитарно-эпидемиологическими правилами и нормами СанПиН 2.1.2.2631-10«Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги» (утв. [постановлением](#sub_0) Главного государственного врача РФ от 18 мая 2010 г. N 59) и отражены в разделе 5 настоящего проекта.

### Парикмахерское оборудование

Перечень и стоимость оборудования для оснащения парикмахерской

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Происхождение****производителя** | **Стоимость****руб./шт.** | **Единиц, шт.** | **Сумма, рублей** |
| **Оборудование и мебель для оснащения:** | **х** | **х** | **х** | **126 444,0** |
| Рабочее место мастера (зеркало с полочкой) | Интернет-магазин mebel-salona.ru | 11 740,0 | 2 | 23 480,0 |
| Парикмахерское кресло | Интернет-магазин mebelbeauty.ru | 16 450,0 | 2 | 32 900,0 |
| Подставка под ноги клиента | Интернет-магазин mir-salona.ru | 2 550,0 | 2 | 5 100,0 |
| Детский стульчик или сиденье | Интернет-магазин lumirshop.ru | 1 790,0 | 2 | 3 580,0 |
| Парикмахерская мойка | Интернет-магазин panda-russia.ru  | 25 764,0 | 1 | 25 764,0 |
| Воротник на мойку | Интернет-магазин byfashion.ru | 1 700,0 | 1 | 1 700,00 |
| Парикмахерская тележка | Интернет-магазин mebel-salona.ru | 4 640,0 | 2 | 9 280,0 |
| Стул для мастера | market.yandex.ru | 3 160,0 | 2 | 6 320,0 |
| Шкаф для хранения шампуней, красок, одноразовых материалов | Интернет-магазин santehnika-tut.ru | 7 915,0 | 2 | 15 830,0 |
| Ультрафиолетовый стерилизатор | Интернет-магазин topprotected.ru | 2 490,0 | 1 | 2 490,0 |
| **Парикмахерские инструменты:** | **х** | **х** | **х** | **72 210,0** |
| Ножницы для стрижки | industriyakrasoty.ru | 2 646,0 | 2 | 5 292,0 |
| Филировочные ножницы | industriyakrasoty.ru | 1 623,0 | 2 | 3 246,0 |
| Машинка для стрижки волос | industriyakrasoty.ru | 5 975,0 | 2 | 11 950,0 |
| Фен | industriyakrasoty.ru | 5 458,0 | 2 | 10 916,0 |
| Плойка обыкновенная | industriyakrasoty.ru | 6 916,0 | 2 | 13 832,0 |
| Щипцы-выпрямители | industriyakrasoty.ru | 4 290,0 | 2 | 8 580,0 |
| Распылитель | industriyakrasoty.ru | 191,0 | 2 | 382,0 |
| Зажимы и уточки | industriyakrasoty.ru | 197,0 | 40 | 7 880,0 |
| Расческа «хвостик», с частыми зубцами и длинной ручкой | industriyakrasoty.ru | 73,0 | 4 | 292,0 |
| Расчёска с толстыми и редкими зубцами | industriyakrasoty.ru | 76,0 | 2 | 152,0 |
| Расческа -брашинг для укладки | industriyakrasoty.ru | 581,0 | 2 | 1 162,0 |
| Щетка- скелетка для укладки | industriyakrasoty.ru | 252,0 | 2 | 504,0 |
| Массажная расчёска | industriyakrasoty.ru | 398,0 | 2 | 796,0 |
| Коклюшки для химии (уп.12 шт.) | industriyakrasoty.ru | 146,0 | 16 | 2 336,0 |
| Мисочка для краски и кисть для нанесения (набор) | industriyakrasoty.ru | 215,0 | 2  | 430,0 |
| Фартук парикмахера | industriyakrasoty.ru | 624,0 | 4 | 2 496,0 |
| Пеньюар для клиента | industriyakrasoty.ru | 591,0 | 2 | 1 182,0 |
| Щеточка для смахивания волос с клиента | industriyakrasoty.ru | 391,0 | 2 | 782,0 |
| **Косметика и расходные материалы:** | **х** | **х** | **х** | **57 212,0** |
| Шампунь (1000 мл) | industriyakrasoty.ru | 500,0 | 8 | 4 000,0 |
| Бальзам для волос (1000 мл) | industriyakrasoty.ru | 500,0 | 8 | 4 000,0 |
| Краски для волос (60 мл) | industriyakrasoty.ru | 175,0 | 120 уп. | 21 000,0 |
| Окислитель (60 мл) | industriyakrasoty.ru | 65,0 | 120 уп. | 7 800,0 |
| Лак для волос | industriyakrasoty.ru | 395,0 | 4 | 1 580,0 |
| Фольга (100м) | industriyakrasoty.ru | 386,0 | 16 уп. | 6 176,0 |
| Бубага для химии (1000 шт.) | industriyakrasoty.ru | 124,0  | 8 уп.  | 992,0 |
| Шпильки, невидимки | industriyakrasoty.ru | 202,0 | 8 уп. | 1 616,0 |
| Резинки для волос | industriyakrasoty.ru | 106,0 | 8 уп. | 848,0 |
| Одноразовые полотенца (50 шт.) | industriyakrasoty.ru | 400,0 | 8 уп. | 3 200,0 |
| Прочее | х | 6 000,0 | 1 | 6 000,0 |
| **Итого**  | **255 866,0** |

Смета инвестиционных затрат на реализацию проекта в помесячной разбивке, по фазам реализации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Общая стоимость, руб.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрация юридического лица (п.п.6, п.1, ст.333.33, НК РФ) | 800,0 | 800,0 |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт помещения | 100 000,0 | 100 000,0 |  |  |  |  |  |  |  |
| Оборудование, мебель  | 126 444,0 |  | 126 444,0 |  |  |  |  |  |  |
| Касса и программное обеспечение | 15 000,0 |  | 15 000,0 |  |  |  |  |  |  |
| Реклама (визитки, баннер) | 6 000,0 |  | 6 000,0 |  |  |  |  |  |  |
| **Итого капитальные затраты** | 248 244,0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочие материалы  | 72 210,0 |  | 72 210,0 |  |  |  |  |  |  |
| Косметические средства | 57 212,0 |  | 57 212,0 |  |  |  |  |  |  |
| **Итого расходы на запуск объекта** | 377 666,0 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого инвестиционные расходы** | 377 666,0 |  |  |  |  |  |  |  |  |

## Инженерные сети

Инженерная подготовка помещения должна соответствовать потребностям парикмахерской. Часто выбранное помещение уже имеет необходимые подводы канализации, электричества и вентиляции, в этом случае организация инженерных сетей не должна вылиться в большие финансовые затраты для инициатора.

## Организационная структура салона красоты

График работы парикмахерской:

Ежедневно с 09.00 до 21.00

Штатное расписание предприятия, оплата труда персонала, рублей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Штатная единица** | **Количество,****человек** | **Продолжительность****смены, часов** | **График****работы, дни** | **Месячная оплата****труда\*, рублей** | **ФОТ\*\*, рублей** |
| Парикмахер-универсал | 4 | 12 | 2/2 | 158 736 | 206 674 |
| Итого | 4 | 12 | 2/2 | 158 736 | 206 674 |

\*Месячная оплата труда (в т.ч. НДФЛ) составляет оклад МРОТ+ 30% от средней выручки за первый год на материалах нанимателя.

\*\* ФОТ в том числе включает в себя взносы в фонды (30,2%)

Общая численность персонала одной смены составляет 2 человека.

# Планируемые финансовые поступления

## Поступления от реализации основного вида деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Услуга** | **Макс. количество в день на 1 сотрудника** | **Плановая загрузка** | **Цена услуги, руб. без НДС** | **Сумма, руб. без НДС** |
| Стрижка мужская под машинку | 6 | 12 | 200,0 | 2 400,0 |
| Стрижка женская | 8 | 16 | 500,0 | 8 000,0 |
| Окрашивание | 2 | 4 | 1000,0 | 4 000,0 |

# Правовое регулирование проекта

### Сертификаты на оборудование и расходные материалы салона красоты

Вся аппаратура должна поставляться с сертификатами, регистрационными удостоверениями .

# Санитарно-эпидемиологические правила и нормы СанПиН 2.1.2.2631-10«Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги» (утв. [постановлением](#sub_0) Главного государственного врача РФ от 18 мая 2010 г. N 59)

# I. Область применения и общие положения

1.1. Санитарные правила и нормы (далее - санитарные правила) разработаны в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.2. Санитарные правила устанавливают обязательные санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги.

1.3. Санитарные правила предназначены для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, деятельность которых связана с проектированием, строительством и эксплуатацией объектов коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, а также органов, уполномоченных осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор.

1.4. Настоящие санитарные правила не распространяются на отделения реконструктивно-пластической хирургии, косметические отделения и клиники, клиники и отделения по лечению заболеваний кожи и подкожной клетчатки, косметологические, массажные кабинеты и солярии в составе лечебно-профилактических учреждений.

1.5. Контроль за соблюдением настоящих санитарных правил осуществляется органами, уполномоченными осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.6. Допускается применение, хранение и реализация посетителям организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, парфюмерно-косметических средств и средств по уходу за волосами, ногтями, кожей, имеющих документы, подтверждающие в установленном порядке безопасность используемой продукции.

# II. Требования к размещению организаций

2.1. Организации коммунально-бытового назначения, оказывающие парикмахерские и косметические услуги, 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 общественных зданий).

2.2. Допускается размещение организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, на первых этажах жилых зданий либо на двух этажах (первый и второй) при наличии изолированного входа от жилой части и автономной системы вентиляции, в подвальных и цокольных этажах зданий, в торговых центрах и комплексах без естественного освещения, при условии соблюдения гигиенических требований к воздухообмену помещений и параметров микроклимата, использования ламп дневного света с улучшенной цветопередачей и выполнения мероприятий, предусмотренных гигиеническими требованиями к организации технологических процессов, производственному оборудованию и рабочему инструменту.

2.3. В общественных зданиях - домах отдыха, санаториях, интернатах, организациях здравоохранения и социального обслуживания, предназначенных для постоянного проживания престарелых и инвалидов, центрах социального обслуживания, медицинских организациях, в том числе в стационарах, для обслуживания пациентов и персонала - допускается размещение организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, на любых этажах при соблюдении требований настоящих санитарных правил.

# III. Требования к устройству и оборудованию помещений

3.1. Исключен.

3.2. В помещении организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, должно быть выделено помещение, либо специальное место для дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации инструментов, оборудованное раковиной с подводкой горячей и холодной воды.

3.3. Кабинеты - косметический, педикюра, массажа, солярий, пирсинга, татуажа - должны размещаться в отдельных помещениях.

3.4. Допускается размещение отдельных рабочих мест для маникюра в помещениях общественных зданий, в том числе торговых центров, при соблюдении гигиенических требований к воздухообмену помещений и параметров микроклимата.

3.5. Допускается совмещение в одном изолированном кабинете выполнения услуг маникюра и педикюра при условии организации одного рабочего места мастера маникюра-педикюра.

3.6. В педикюрных кабинетах должно быть не менее 2-х ванн для ног с подводкой горячей и холодной воды и отдельная раковина для мытья рук. Допускается наличие одной ванны с использованием одноразовых вкладышей. Для педикюрных кабинетов, оказывающих услуги только аппаратного педикюра, по технологии не предусматривающего использование воды, обязательная установка ванн для ног не требуется.

3.7. В косметических кабинетах допускается организация до 3 рабочих мест при условии их изоляции перегородками высотой 1,8-2,0 м.

3.8. Рабочие места оборудуются мебелью, позволяющей проводить обработку моющими и дезинфицирующими средствами.

3.9. Рабочие места парикмахеров оборудуются креслами, туалетными столами с раковинами для мытья волос. При наличии отдельного помещения или специального места для мытья волос допускается установка туалетных столиков без раковин.

3.10. Парикмахерские должны иметь подсобные, вспомогательные и бытовые помещения (гардеробные, комнаты отдыха и приема пищи, санузлы, кладовые), а также помещения или место для хранения инвентаря, мусора и остриженных волос.

3.11. Допускается совмещение комнаты приема пищи с гардеробной для персонала при численности работников в смене менее 10 человек, а также совмещение вестибюля с гардеробом для посетителей и залом ожидания.

3.12. Помещения для хранения чистого белья и парфюмерно-косметических средств оборудуются стеллажами или шкафами; для грязного белья - емкостями с крышками, покрытие которых позволяет проводить их мытье и дезинфекцию.

3.13. На рабочем месте допускается хранение парфюмерно-косметической продукции, используемой в течение рабочей смены, с учетом соблюдения требований к условиям хранения, указанным в инструкции по применению.

3.14. Постижерные работы должны проводиться в изолированном помещении, площадь которого и набор оборудования принимаются с учетом объема и характера проводимых работ.

# IV. Требования к оборудованию и содержанию соляриев

4.1. Допускается использование аппаратов ультрафиолетового излучения (соляриев) как с вертикальным, так и с горизонтальным расположением ультрафиолетовых ламп различных типов (высокого и низкого давления) в любой их комбинации. Оборудование с диапазоном ультрафиолетового излучения УФ-С в соляриях не допускается.

4.2. Все аппараты (солярии) должны иметь технические паспорта и инструкции на русском языке, а также документы, подтверждающие в установленном порядке безопасность используемой продукции.

4.3. Необходимая площадь помещения, где установлена кабина солярия, рассчитывается по формуле , где  - площадь, занимаемая самим аппаратом (согласно техническому описанию),  - зона для раздевания в соответствии с [приложением 1](#sub_11000) к настоящим санитарным правилам.

4.4. В состав помещений, где расположены кабины соляриев, при отсутствии других услуг, оказываемых данной организацией, должна входить рабочая зона оператора ([приложение 1](#sub_11000)). При предоставлении организациями иных бытовых и косметических услуг зона оператора может быть оборудована совместно с зоной приема посетителей. Если услуги солярия предоставляются в автоматическом режиме (без участия оператора с использованием монетоприемника и/или картоприемника), то зона оператора не требуется. Персонал и посетители должны иметь доступ к умывальнику и санузлу.

4.5. Зона оператора оборудуется пультом дистанционного управления солярием (соляриями), исключающими самовольное изменение времени сеанса клиентом.

4.6. Помещение для эксплуатации соляриев должно быть оборудовано приточно-вытяжной вентиляцией с механическим побуждением, обеспечивающей 3-4-кратный воздухообмен в час. В случае установки моделей, оборудованных собственной системой вентиляции, допускается организация естественного притока воздуха в помещение.

4.7. Температура и влажность воздуха в кабине солярия должны соответствовать требованиям технической документации на данный аппарат, но не превышать +28°С. Температура воздуха в помещении, где размещается кабина солярия, должна соответствовать +18-24°С.

4.8. Замена ламп должна производиться при нормативной выработке часов, указанной в техническом паспорте ламп, с обязательной отметкой в журнале. Информация об очередной замене должна быть доступна посетителям солярия и располагаться на видном месте. Отработанные лампы должны направляться в специализированные организации для их утилизации в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

4.9. Отделка помещений солярия должна предусматривать возможность проведения влажной уборки и дезинфекции.

4.10. После каждого сеанса все поверхности кабины солярия, с которыми контактировал посетитель, должны быть обработаны дезинфицирующими средствами, прошедшими государственную регистрацию в установленном порядке. При использовании вертикального солярия посетителям должны предоставляться одноразовые полотенца для выстилания пола кабины или одноразовые тапочки.

4.11. Необходимо проводить периодическую очистку вентиляционных отверстий внутри аппарата по мере загрязнения.

4.12. Уровни физических факторов, воздействующих на персонал и посетителей соляриев, не должны превышать гигиенические нормативы:

- напряженность электромагнитного поля не более 25 В/м;

- напряженность электрического поля тока промышленной частоты (50 Гц) - не более 0,5 кВ/м.

4.13. Допустимая интенсивность ультрафиолетового излучения для изделий бытового назначения облучательного действия не должна превышать 1,9  в диапазоне 280-315 нм и 10 Вт  в диапазоне 315-400 нм. Излучение в диапазоне 200-280 нм не допускается.

4.14. До сведения потребителей должна быть доведена следующая информация:

- о необходимости внимательного ознакомления с инструкцией по инсоляции;

- о необходимости в обязательном порядке использовать специальные очки во избежание повреждения глаз УФ лучами;

- об обязательном определении во избежание повреждений кожного покрова времени экспозиции (сеанса) с помощью таблицы с описанием фототипов человека и других условий облучения в зависимости от них (таблица с описанием фототипов человека должна быть доступна посетителям и располагаться на видном месте);

- о воздействии некоторых косметических средств и лекарственных препаратов на изменение (повышение или понижение) чувствительности к ультрафиолетовому облучению и связанными с этим ограничениями;

- о соблюдении 48-часового интервала между двумя первыми сеансами;

- предупреждение о необходимости консультации у врача для определения возможности принятия процедур инсоляции;

- о канцерогенной опасности ультрафиолетового излучения;

- о необходимости использования косметических средств для загара в солярии во избежание неблагоприятного воздействия ультрафиолетового излучения;

- о запрете на посещение солярия лицами, не достигшими 18 лет;

- о перечне заболеваний, при которых принятие данной процедуры ограничено или противопоказано (меланома, онкологические заболевания).

# V. Требования к внутренней отделке помещений

5.1. Материалы (водостойкие краски, эмали, кафельные и глазурованные плитки, материалы с ламинированным покрытием и другие), используемые для отделки помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, должны иметь документы, подтверждающие в установленном порядке безопасность используемой продукции.

5.2. Поверхности стен, потолков и полов, наружная и внутренняя поверхность мебели должны быть гладкими, легко доступными для влажной уборки и устойчивыми к обработке дезинфицирующими средствами.

5.3. Покрытие полов в организациях коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, в том числе солярия (линолеум, метлахская, керамо-гранитная плитка, дощатые (окрашенные), паркетные полы и другие), должно быть гладким и позволяющим проводить влажную уборку с использованием моющих и дезинфицирующих средств.

# VI. Требования к водоснабжению и канализации

6.1. Организации коммунально-бытового назначения, оказывающие парикмахерские и косметические услуги, должны быть оборудованы системами централизованного водоснабжения, в том числе горячего, и канализации.

6.2. Качество используемой воды должно соответствовать гигиеническим требованиям к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения.

6.3. При отсутствии в населенном пункте централизованных систем водоснабжения и канализации организации коммунально-бытового назначения, оказывающие парикмахерские и косметические услуги, оборудуются автономными системами.

6.4. При отсутствии централизованного горячего водоснабжения допускается установка как проточных, так и непроточных водонагревающих устройств.

6.5. Все производственные и санитарно-бытовые помещения оборудуются стационарными санитарно-техническими приборами.

# VII. Требования к микроклимату помещений

7.1. В организациях коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, должно обеспечиваться соблюдение параметров микроклимата, указанных в [приложении 2](#sub_12000) к настоящим санитарным правилам.

7.2. Нагревательные приборы должны иметь гладкую поверхность, позволяющую осуществлять влажную уборку. Отопительные приборы следует размещать в местах, доступных для очистки, осмотра и ремонта.

7.3. Не допускается использование вентиляционных камер в качестве подсобных помещений и кладовых.

7.4. В помещениях организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, следует предусматривать общеобменную механическую приточно-вытяжную вентиляцию с кратностью воздухообмена, указанной в [приложении 3](#sub_13000) к настоящим санитарным правилам. Система вентиляции для всех помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, может быть общей, за исключением подсобных и санитарно-бытовых помещений.

7.5. В организациях коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, с количеством рабочих мест не более 3 (за исключением кабинета мастера по наращиванию ногтей и косметического кабинета), в том числе расположенных на нежилых этажах жилых зданий, допускается неорганизованный воздухообмен за счет проветривания помещений через открывающиеся фрамуги или естественная вытяжная вентиляция.

7.6. Рабочее место мастера по наращиванию ногтей оборудуется местной принудительной вытяжной вентиляцией.

7.7. Оборудование систем вентиляции и кондиционирования не следует располагать смежно, над и под помещениями с постоянным пребыванием людей.

7.8. Все вентиляционные установки должны иметь паспорта и проходить планово-предупредительный ремонт в соответствии с рекомендациями фирмы-изготовителя.

7.9. Уровни физических факторов на рабочих местах должны соответствовать гигиеническим требованиям к микроклимату производственных помещений, санитарным нормам шума на рабочих местах, в помещениях общественных зданий.

# VIII. Требования к искусственному и естественному освещению

8.1. Освещенность на рабочих местах должна соответствовать гигиеническим нормативам, указанным в [приложении 4](#sub_14000) к настоящим санитарным правилам.

8.2. Для общего и местного искусственного освещения производственных и вспомогательных помещений могут быть использованы лампы накаливания, люминесцентные и галогенные лампы с защитной арматурой, светодиодные, компактные люминесцентные лампы.

8.3. На всех рабочих местах маникюрных и педикюрных кабинетов, кабинетов декоративной косметики должно быть предусмотрено комбинированное освещение (общее и местное). На рабочих местах в помещениях парикмахерских допускается применение общего освещения.

# IX. Требования к содержанию помещений и организации санитарно-гигиенического и противоэпидемического режима работы

9.1. Все помещения и оборудование должны содержаться в чистоте. В организациях коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, необходимо осуществлять профилактическую дезинфекцию, включающую обеззараживание поверхностей помещения, мебели, оборудования, воздуха, инструментов, белья, спецодежды и других предметов, используемых в работе, а также дезинсекцию и дератизацию.

9.2. В целях проведения профилактической дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации должны применяться физические методы и/или химические дезинфекционные средства, прошедшие государственную регистрацию в установленном порядке.

Все манипуляции, которые могут привести к повреждению кожных покровов и слизистых оболочек, осуществляются с применением стерильных инструментов и материалов. Изделия многократного применения перед стерилизацией подлежат предстерилизационной очистке.

Разрешается применение дезинфекционных средств, дезинфекционного и стерилизационного оборудования, имеющих документы, подтверждающие в установленном порядке безопасность используемой продукции.

9.3. Не допускается наличие грызунов и бытовых членистоногих (насекомых, клещей) во всех основных и подсобных помещениях.

9.4. Влажная уборка помещений (протирка полов, мебели, оборудования, подоконников, дверей) должна осуществляться не менее двух раз в день (в том числе, по окончании работы) с использованием моющих и дезинфицирующих средств или средств, обладающих одновременно моющим и дезинфицирующим действием.

Для уборки основных и вспомогательных помещений, а также санузлов должен быть выделен отдельный уборочный инвентарь. Уборочный инвентарь (ведра, тазы, ветошь, швабры) маркируют с указанием помещений и видов уборочных работ, используют строго по назначению, обрабатывают и хранят в специально выделенном помещении (или шкафчике). По окончании уборки инвентарь обрабатывают моющими и дезинфицирующими средствами и просушивают.

9.5. Не реже одного раза в неделю во всех помещениях должна быть проведена генеральная уборка в соответствии с графиком, утвержденным администрацией. Во время генеральной уборки моют и обрабатывают дезинфицирующими растворами стены, пол, плинтусы, двери, окна, мебель и оборудование.

9.6. Остриженные волосы собирают в закрывающийся совок непосредственно у кресла и складывают в герметичные емкости (одноразовые полиэтиленовые пакеты для мусора или мешки из крафт-бумаги), а затем мешок или пакет закрывают, перевязывают, хранят в подсобном помещении и удаляют (утилизируют) вместе с твердыми бытовыми отходами.

9.7. При обнаружении вшей (педикулеза) у клиента в процессе обслуживания необходимо прекратить манипуляцию и направить клиента в специализированное учреждение (санитарный пропускник) для проведения противопедикулезных мероприятий и консультации. Инструменты и белье, использованные при обслуживании, подвергают дезинсекции средствами от вшей (педикулицидами) в форме концентрата эмульсии согласно инструкции по применению средства. Волосы собирают в герметично закрывающийся пакет или мешок и также обрабатывают педикулицидом, после чего удаляют (утилизируют).

9.8. Не допускается повторное использование пакетов и мешков для мусора и их вытряхивание в контейнер для бытовых отходов.

9.9. Для предупреждения распространения парентеральных гепатитов, ВИЧ-инфекции, туберкулеза, грибковых заболеваний и других инфекций проводится дезинфекция и стерилизация применяемых изделий и инструментов.

9.10. Для обслуживания клиентов должно использоваться только чистое белье. Запас чистого белья (полотенца, салфетки, простыни и другое) должен быть в количестве, обеспечивающем его индивидуальное применение для каждого клиента. Хранение чистого, использованного белья, парфюмерно-косметических, а также моющих и дезинфицирующих средств должно быть раздельным. Хранение чистого белья на открытых стеллажах или на рабочих местах допускается только в индивидуальной упаковке.

Разрешается использование одноразовых шапочек, накидок, полотенец, простыней, салфеток. Пеньюары из синтетической ткани должны применяться только с чистой хлопчатобумажной салфеткой или одноразовым подворотничком.

9.11. После каждого клиента использованное белье подлежит стирке, а при необходимости и дезинфекции (при угрозе распространения инфекционных и паразитарных заболеваний), а одноразовое - удалению (утилизации).

9.12. Стирка использованного белья и рабочей одежды должна проводиться централизованно. Допускается организация стирки использованного белья непосредственно в парикмахерской при наличии отдельно выделенного помещения со специальным оборудованием. Рабочая и личная одежда персонала должна храниться раздельно.

Информация об изменениях:

9.13. Удаление остриженных волос с шеи и лица клиента должно проводиться чистой индивидуальной салфеткой или ватным тампоном. Допускается использование кисточек для удаления остриженных волос только при условии их дезинфекции после каждого клиента.

9.14. При выполнении химической завивки смачивание волос раствором проводится тампоном, сменяемым после каждого клиента.

9.15. Зажимы, бигуди, колпаки и сетки для химической завивки волос, шапочки для мелирования моют под проточной водой с моющими средствами после каждого клиента.

9.16. Расчески, щетки, ножницы для стрижки волос моют под проточной водой после каждого клиента, помещают в стерилизаторы, разрешенные к использованию в установленном порядке и имеющие инструкцию по применению на русском языке, или в растворах дезинфицирующих средств по режиму, применяемому при грибковых заболеваниях.

9.17. Съемные ножи электрических бритв протирают дважды (с интервалом 15 мин) тампоном, смоченным в дезинфицирующем растворе, не вызывающем коррозию, в концентрациях, применяемых при вирусных гепатитах.

9.18. Подушка, подкладываемая под ногу при проведении педикюра, должна иметь клеенчатый чехол, который после каждого использования протирается ветошью, смоченной дезинфицирующим раствором, в концентрации и с экспозицией, применяемой для дезинфекции при грибковых заболеваниях. Допускается использование одноразовых чехлов.

9.19. Ванны для ног и ванночки для рук после каждого клиента должны подвергаться дезинфекции при полном погружении в дезинфицирующий раствор в соответствии с инструкцией по применению используемого средства по режиму, применяемому при грибковых заболеваниях.

9.20. При выполнении маникюра и педикюра должны использоваться одноразовые непромокаемые салфетки для каждого посетителя, которые после использования подлежат дезинфекции и удалению (утилизации).

9.21. Для парикмахерских залов и кабинетов для маникюра, педикюра, пирсинга, пилинга, татуажа, косметических услуг должен быть определен минимальный набор типовых инструментов, либо сменных одноразовых элементов инструмента для обслуживания одного клиента. На одно рабочее место следует иметь не менее трех таких наборов.

9.22. Инструменты для маникюра, педикюра, татуажа, пирсинга, пилинга, марлевые салфетки, ватные шарики, а также другие расходные материалы стерилизуют в стерилизаторах, упакованными в стерилизационные упаковочные материалы, разрешенные к применению в установленном порядке и в них же хранят. Допускается стерилизация инструментов в неупакованном виде при условии, что они будут использованы в течение часа или храниться в стерилизаторах.

9.23. Электроды к косметическому оборудованию и приборам протирают дважды тампоном, смоченным в дезинфицирующем растворе (с интервалом 15 мин), не вызывающем коррозию, в концентрациях, применяемых при вирусных гепатитах.

9.24. Инструменты, используемые для манипуляций, при которых возможно повреждение кожных покровов или слизистых оболочек (маникюр, педикюр, татуаж, пирсинг, пилинг, косметические услуги) после каждого клиента без предварительного промывания водой помещают в дезинфицирующий раствор. Дезинфекцию осуществляют по режиму, применяемому при вирусных гепатитах. После окончания дезинфекции инструменты подвергают предстерилизационной очистке и стерилизации.

9.25. Оборудование, аппаратура и материалы, используемые для стерилизации инструментов, должны иметь документ, подтверждающий их безопасность при использовании и инструкцию по применению на русском языке.

9.26. Для организации противоэпидемического режима и повседневного контроля режима дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации инструментов, используемых при маникюре, педикюре, татуаже, пирсинге, пилинге и косметических услугах, руководителем организации назначается работник, прошедший обучение.

9.27. Для обеспечения дезинфекционных мероприятий должен быть запас средств для дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации, прошедших государственную регистрацию в установленном порядке.

9.28. Емкости с рабочими растворами средств должны быть снабжены крышками, иметь четкие надписи с указанием названия средства, его концентрации, назначения, даты приготовления рабочего раствора. В целях профилактики профессиональных заболеваний кожи, глаз и верхних дыхательных путей у работников необходимо:

- обеспечить централизованное приготовление рабочих дезинфицирующих растворов в специальных помещениях с механической или естественной приточно-вытяжной вентиляцией (при наличии отдельного помещения), либо в специально оборудованном месте;

- насыпать сухие дезинфицирующие средства в специальные емкости с постепенным добавлением воды;

- максимально использовать исходные дезинфицирующие препараты в мелкой расфасовке;

- плотно закрывать крышками емкости с рабочими дезинфицирующими растворами. Все работы с ними выполнять в резиновых перчатках;

- неукоснительно соблюдать мероприятия по безопасности труда в соответствии с инструкцией на применяемое дезинфицирующее средство и с использованием средств индивидуальной защиты.

9.29. Администрация организации коммунально-бытового назначения, оказывающей парикмахерские и косметические услуги, обязана обеспечить, в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, проведение предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров, необходимые условия по предупреждению неблагоприятного влияния производственных факторов на работников, обеспечение персонала специальной одеждой и средствами индивидуальной защиты.

9.30. С целью профилактики заражения парентеральными гепатитами и ВИЧ-инфекцией все манипуляции, при которых может произойти загрязнение рук кровью, следует проводить в резиновых перчатках. Во время работы все повреждения кожных покровов должны быть изолированы напальчниками, лейкопластырем.

В целях личной профилактики работники должны быть обеспечены аптечкой для оказания первой помощи.

Работники обязаны соблюдать следующие правила личной гигиены:

- перед началом и после окончания обслуживания клиента тщательно мыть руки мылом;

- в косметических кабинетах для обработки рук применять кожные антисептики, разрешенные к использованию в установленном порядке;

- осуществлять уход за кожей рук, используя защитные и смягчающие кремы, лосьоны;

- осуществлять окраску волос в резиновых перчатках;

- не курить и не принимать пищу на рабочем месте.

# X. Требования к обращению с отходами производства и потребления

10.1. Производственные отходы должны храниться в специальных, плотно закрытых мусороприемниках.

10.2. Остриженные волосы должны собираться в закрытые емкости, которые устанавливаются в подсобном помещении.

10.3. Хранение люминесцентных ламп, ламп соляриев и бактерицидных ламп осуществляется в подсобных помещениях в упаковках в соответствии с требованиями санитарного законодательства. Вывоз и утилизация люминесцентных ламп осуществляется в соответствии с гигиеническими требованиями к размещению и обезвреживанию отходов производства и потребления. Не допускается удаление ламп на контейнерные площадки для бытовых отходов.

Приложение 2
к [**СанПиН 2.1.2.2631-10**](#sub_1000)

# Параметры микроклимата помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период года | Категория работ по уровню энергозатрат, Вт | Температура, °С | Температура поверхностей, °С | Относительная влажность воздуха, % | Скорость движения воздуха, м/сек |
| Холодный период (среднесуточная температура наружного воздуха ниже +10°С) | Iб(140-174) | +21-23 | +20-24 | 40-60 | Не более 0,1 |
| Теплый период года (среднесуточная температура наружного воздуха +10°С и выше) | Iб(140-174) | +22-24 | +21-25 | 40-60 | Не более 0,1 |

Примечания:

- температура воздуха в теплый период года может быть не более чем на 3°С выше наружной расчетной температуры для проектирования вентиляции;

- в помещениях для сушки волос и мытья головы температура воздуха должна быть не ниже +22°С;

- для обеспечения допустимых и оптимальных параметров микроклимата парикмахерские залы и косметические кабинеты рекомендуется оборудовать кондиционерами.

Приложение 3
к [**СанПиН 2.1.2.2631-10**](#sub_1000)

# Принципы осуществления и кратность воздухообмена в зависимости от назначения помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование помещений | Кратность воздухообмена | Принцип осуществления воздухообмена |
|  | приток | вытяжка |  |
| Залы парикмахерского обслуживания, кабинеты маникюра, педикюра, косметический кабинет, массажный кабинет | 2 | 3 | Вытяжка общеобменная из верхней и нижней зоны; приток подается рассредоточено в верхнюю зону |
| Помещение для мытья головы и сушки волос | - | - | По расчету на удаление тепло- и влагоизбытков |
| Зал ожидания | По балансу со смежными помещениями |  |
| Кладовые (подсобные помещения) | - | 0,5 |  |
| Гардеробная |  | 1 |  |
| Комната отдыха и приема пищи | 2 | 3 |  |
| Помещение администрации |  |  | 60 куб. м /ч на 1 чел. |
| Санузлы |  |  | 50 куб. м/ч на 1 унитаз25 куб. м/ч на 1 писсуар |
| Душевые |  |  | 75 куб. м/ч на 1 душевую |

Приложение 4
к [**СанПиН 2.1.2.2631-10**](#sub_1000)

# Уровни искусственной освещенности в основных и вспомогательных помещениях организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование помещений | Разряд и подразряд зрительной работы | Относительная продолжительность зрительной работы при направлении зрения на рабочую поверхность, % | Искусственное освещение |
| освещенность на рабочей поверхности от системы общего освещения, лк | Коэффициент пульсации, % |
| 1 | Косметические кабинеты, косметологичес- кие кабинеты, процедурные кабинеты | А 1 | Не менее 70 | 500 | 10 |
| 2 | Кабинеты маникюра и педикюра | А 1 | Не менее 70 | 500 | 10 |
| 3 | Парикмахерские залы | А 2 | Менее 70 | 400 | 10 |
| 4 | Помещения для мытья и окраски волос, сушки волос | А 2 | Менее 70 | 400 | 10 |
| 5 | Массажные кабинеты, солярий | Б 2 | Менее 70 | 200 | 20 |
| 6 | Комната для отдыха персонала | Д | Независимо от продолжительности зрительной работы | 200 | - |
| 7 | Помещения для посетителей | Д | Независимо от продолжительности зрительной работы | 200 | - |
| 8 | Кабинеты администратора |  |  | не менее 150 |  |
| 9 | Коридор, холл, душевая, санузел |  |  | 75 |  |

Примечание:

- указанные в таблице нормы искусственного освещения принимаются при наличии в рабочих залах естественного освещения. При отсутствии естественного освещения искусственное освещение должно составлять не менее 500 лк.

# Финансирование проекта

## Основные принципы планирования и допущения

Суть финансового плана состоит в формировании положительных и отрицательных денежных потоков по проекту на различных стадиях его реализации для получения итогового, чистого денежного потока, отражающего финансовые итоги каждого выбранного периода и проекта в целом.

### Условия и допущения

В настоящем разделе приведены только основные расчетные данные.

Основные условия планирования и допущения для расчетов:

* Период планирования составляет 5 лет.
* Продолжительность интервала планирования на этапе осуществления инвестиций и запуска хозяйства – 1 месяц.
* Все расчеты по проекту выполнялись в ценах 2020 года. В денежных потоках инфляционная составляющая не включена, следовательно, при анализе эффективности проекта должна, также, использоваться ставка дисконтирования, из которой исключена инфляция.
* Значения всех исходных и расчетных данных производятся в рублях с НДС.
* Остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности.
* Выручка от реализации и себестоимость товаров отражается без учета НДС.
* Ставка дисконтирования была определена, исходя из субъективного представления инициатора об уровне инфляции, надбавки за риск и доходности альтернативных вложений и составила 18% годовых при расчете в рублях. Получение других сценариев эффективности проекта при альтернативных ставках дисконтирования достигается путем изменения текущей ставки дисконтирования.
* Все затраты разбиваются на капитальные и общехозяйственные расходы, которые детализированы в расходной части итоговых расчетов.
* Все полученные доходы и осуществленные расходы признаются в равной степени, как для бухгалтерского учета, так и для налогового учета. Таким образом, налогооблагаемая база по налогу на прибыль принята равной налогооблагаемой базе, формирующейся по данным бухгалтерского учета. Осуществляется единый учет для целей бухгалтерского учета и налогового учета, временные разницы не образуются.
* В расчетах реализован принцип переноса убытков, полученных в отчетном периоде, на следующий период с целью сокращения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в будущих периодах. В соответствии со ст. 283 гл. 25 НК РФ налогоплательщики, понесшие убыток (убытки) в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы.
* Фонд оплаты труда приведен в расчетах без учета налога на доходы физических лиц, т.е. в брутто выражении. Таким образом, следует иметь в виду, что реальный доход сотрудников компании будет ниже указанного на 13%.
* Все показатели, характеризующие эффективность данного проекта, рассчитываются без учета структуры финансирования, доли собственных и заемных средств.
* Налогообложение осуществляется по УСН (Упрощенная система налогообложения) по принципу «доходы».

## Характеристика инвестиционных ресурсов

По проведенным подсчетам, общий объем необходимых для привлечения финансовых ресурсов для запуска проекта составляет 377 666 рублей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование статей****инвестиционных затрат** | **Стоимость работ, рублей** |
| Регистрация юридического лица (п.п.6, п.1, ст.333.33, НК РФ) | 800,0 |
| Ремонт помещения | 100 000,0 |
| Оборудование, мебель  | 126 444,0 |
| Касса и программное обеспечение | 15 000,0 |
| Реклама (визитки) | 6 000,0 |
| Рабочие материалы  | 72 210,0 |
| Косметические средства | 57 212,0 |
| **Итого инвестиционные расходы** | 377 666,0 |

## Планируемые финансовые поступления

Основным доходом парикмахерской являются поступления от реализации услуг по следующим направлениям деятельности:

* парикмахерские услуги.

*Сезонность*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Янв.** | **Февр.** | **Март** | **Апр.** | **Май.** | **Июнь.** | **Июль.** | **Авг.** | **Сент.** | **Окт.** | **Нояб.** | **Дек.** |
| 80% | 90% | 100% | 100% | 100% | 100% | 95% | 100% | 100% | 90% | 90% | 100% |
| 1-й год оказания услуг |
| **Янв.** | **Февр.** | **Март** | **Апр.** | **Май.** | **Июнь.** | **Июль.** | **Авг.** | **Сент.** | **Окт.** | **Нояб.** | **Дек.** |
| 0% | 0% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 100% | 100% | 90% | 90% | 100% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование структурной единицы** | **Салон****красоты** | **Единицы****измерения** |
| График работы объекта | 9-21 | часы |
| Общее количество сотрудников, работающих в одну смену | 2 | человек |
| Максимальное количество одновременно обслуживаемых клиентов | 2 | человек |

Исходные допущения проведения расчетов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Объем производства базового процесса** | **Макс. к-во процедур в день** | **Макс. к- во процедур в месяц** | **норма****выхода** | **Выручка в месяц** |
| Стрижка мужская под машинку | 12 | 360 | 360\*200 | 72 000,0 |
| Стрижка женская | 16 | 480 | 480\*500 | 240 000,0 |
| Окрашивание | 4 | 120 | 120\*1000 | 120 000,0 |
| ИТОГО: |  |  |  | 432 000,0 |

Расчет выручки предприятия, руб. без НДС

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Янв.** | **Февр.** | **Март.** | **Апр.** | **Май.** | **Июнь.** | **Июль.** | **Авг.** | **Сент.** | **Окт.** | **Нояб.** | **Дек.** |
| Стрижка мужская под машинку | х | х | 36000 | 43200 | 50400 | 57600 | 64800 | 72000 | 72000 | 64800 | 64800 | 72000 |
| Стрижка женская | х | х | 120000 | 144000 | 168000 | 192000 | 216000 | 240000 | 240000 | 216000 | 216000 | 240000 |
| Окрашивание | х | х | 60000 | 72000 | 84000 | 96000 | 108000 | 120000 | 120000 | 108000 | 108000 | 120000 |
| **ИТОГО по основной продукции** | **0** | **0** | **216000** | **259200** | **302400** | **345600** | **388800** | **432000** | **432000** | **388800** | **388800** | **432000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Янв.** | **Февр.** | **Март.** | **Апр.** | **Май.** | **Июнь.** | **Июль.** | **Авг.** | **Сент.** | **Окт.** | **Нояб.** | **Дек.** |
| Стрижка мужская под машинку | 57600 | 64800 | 72000 | 72000 | 72000 | 72000 | 68400 | 72000 | 72000 | 64800 | 64800 | 72000 |
| Стрижка женская | 192000 | 216000 | 240000 | 240000 | 240000 | 240000 | 228000 | 240000 | 240000 | 216000 | 216000 | 240000 |
| Окрашивание | 96000 | 108000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 | 114000 | 120000 | 120000 | 108000 | 108000 | 120000 |
| **ИТОГО по основной продукции** | **345600** | **388800** | **432000** | **432000** | **432000** | **432000** | **410400** | **432000** | **432000** | **388800** | **388800** | **432000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

.

## Затраты текущего (операционного) периода

Затраты основного (производственного) периода проекта складываются из расходов, которые несет предприятие при осуществлении производственной деятельности.

### Прямые затраты

Прямые расходы включают в себя следующие статьи затрат:

* + - * Затраты на расходные материалы

Рекомендуется указать прямые расходы на полной проектной мощности, руб./мес.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма** |
| Расходные материалы | 57 212,0 |
| **Итого** | 57 212,0 |

### Накладные затраты

Расходы, описанные в данном разделе, включают в себя совокупность затрат, постоянно возникающих в процессе деятельности парикмахерских. Отдельные категории затрат могут быть меньше или больше указанных в таблице ниже величин в отдельном месяце, однако средние их величины таковы:

Рекомендуется указать накладные расходы проекта на полной проектной мощности, руб./ мес.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма** |
| Коммунальные услуги | 6 000,0 |

## Затраты на маркетинговое продвижение

Рекомендуется указать инвестиционные затраты на продвижение

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Затраты на маркетинг (реклама + фирменный стиль)** | **Ед.****измерения** | **Значение,****руб.** | **Количество** | **Стоимость,****руб.** |
| визитки | шт | 20,0 | 200 | 4000 |
| баннер | шт | 2000,0 | 1 | 2000 |
| **Итого стоимость затрат** |  |  |  |  |

Рекомендуется перед открытием парикмахерской необходимо провести рекламную компанию, которая проинформирует потенциальных потребителей услуг о предложениях предприятия.

Осуществление текущих рекламных мероприятий, по видам инструментов

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование инструментов продвижения** | **Доля используемого инструмента** |
| Профессиональные издания индустрии красоты | х |
| Местная реклама (листовки, местные газеты) | х |
| Наружная реклама (щиты, перетяжки, постеры и т. д.) | 2000,0 |
| Реклама в Интернете | х |
| Полиграфия (каталоги, буклеты, визитки) | 4000,0 |
| **Итоговая стоимость** | 6000,0 |

## Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности комплекса

Структура себестоимости

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Доля, %** |
| основные материалы | 17 |
| заработная плата основного персонала с начислениями | 40 |
| Общепроизводственные расходы | 23 |
| Общехозяйственные затраты | 15 |
| Внереализационные расходы | 5 |
| **Итого** | **100%** |

## Налоговая нагрузка

Рекомендуется при формировании ежегодных финансовых результатов и при расчете эффективности инвестиций в расчете учитывать налоги и сборы в соответствии с налоговым законодательством

Налоговая нагрузка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименования налогов, уплачиваемых****предприятием** | **Ставка налога** | **Налогооблагаемая база** | **Период начисления (дней)** |
| УСН | 6% | ДОХОД | 365 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Финансовая модель проекта**
	1. **Финансовые результаты проекта**

Бюджет прибылей и убытков проекта (с разбивкой 1,2 год – помесячно), руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  **Наименование**  | **1** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **2** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **янв** | **фев.** | **март** | **апрель** | **май** | **июнь** | **июль** | **Август** | **сент.** | **окт.** | **ноябрь** | **дек.** | **янв** | **фев.** | **март** | **апрель** | **май** | **июнь** | **июль** | **август** | **сент.** | **окт.** | **ноябрь** | **дек.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** |
| **Доходы** | **0** | **0** | **216 000** | **259 200** | **302 400** | **345 600** | **388 800** | **432 000** | **432 000** | **388 800** | **388 800** | **432 000** | **345 600** | **388 800** | **432 000** | **432 000** | **432 000** | **432 000** | **410 400** | **432 000** | **432 000** | **388 800** | **388 800** | **432 000** |
| реализация основнойпродукции | 0 | 0 | 216 000 | 259 200 | 302 400 | 345 600 | 388 800 | 432 000 | 432 000 | 388 800 | 388 800 | 432 000 | 345 600 | 388 800 | 432 000 | 432 000 | 432 000 | 432 000 | 410 400 | 432 000 | 432 000 | 388 800 | 388 800 | 432 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| реализация прочая | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Расходы** | **0** | **325 654** | **200 798** | **220 485** | **240 171** | **259 857** | **279 543** | **299 230** | **299 230** | **279 543** | **279 543** | **299 230** | **259 857** | **279 543** | **299 230** | **299 230** | **299 230** | **299 230** | **289 386** | **299 230** | **299 230** | **279 543** | **279 543** | **299 230** |
| **Затраты на производство** | **0** | **0** | **115 086** | **134 773** | **154 459** | **174 145** | **193 831** | **213 518** | **213 518** | **193 831** | **193 831** | **213 518** | **174 145** | **193 831** | **213 518** | **213 518** | **213 518** | **213 518** | **203 674** | **213 518** | **213 518** | **193 831** | **193 831** | **213 518** |
| основные материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| заработная плата основного персонала | **0** | **0** | **88 392** | **103 512** | **118 632** | **133 752** | **148 872** | **163 992** | **163 992** | **148 872** | **148 872** | **163 992** | **133 752** | **148 872** | **163 992** | **163 992** | **163 992** | **163 992** | **156 432** | **163 992** | **163 992** | **148 872** | **148 872** | **163 992** |
| начисления на зарплату основного персонала | **0** | **0** | **26 694** | **31 261** | **35 827** | **40 393** | **44 959** | **49 526** | **49 526** | **44 959** | **44 959** | **49 526** | **40 393** | **44 959** | **49 526** | **49 526** | **49 526** | **49 526** | **47 242** | **49 526** | **49 526** | **44 959** | **44 959** | **49 526** |
| **Общепроизводственные расходы** | **0** | **319 654** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** | **84 212** |
| обслуживание и ремонт оборудования (в том числе ремонт помещения) | **0** | **100 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** | **2 000** |
| содержание территории и дорог |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| приобретение хозяйственного инвентаря (расходные материалы, в том числе стоимость оборудования и инструментов) |  | **198 654** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** | **57 212** |
| коммунальные услуги | **0** | **6 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** | **10 000** |
| Аренда |  | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** | **15 000** |
| затраты на страхование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| зарплата вспомогательных рабочих и мастеров |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| начисления на зарплату вспом. рабочих и мастеров |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| спецодежда и охрана труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| прочие общепроизв. расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Общехозяйственные затраты** | **0** | **6 000** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** | **1 500** |
| содержание офиса | **0** | **0** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** | **500** |
| почтовые расходы и связь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| зарплата офисных работников и |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| руководителей |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| начисления на з/п офисных |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| работников и рук-лей |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| сбыт и продвижение продукции |  | **6 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** | **1 000** |
| охрана и безопасность |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| прочие общехоз. расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Внереализационные расходы | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| банковские комиссии |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| прочие внереализационные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Фин. результат от текущей деятельности** | **0** | **-325 654** | **15 202** | **38 715** | **62 229** | **85 743** | **109 257** | **132 770** | **132 770** | **109 257** | **109 257** | **132 770** | **85 743** | **109 257** | **132 770** | **132 770** | **132 770** | **132 770** | **121 014** | **132 770** | **132 770** | **109 257** | **109 257** | **132 770** |
| Налог 6% |   | 0 | 12 960 | 15 552 | 18 144 | 20 736 | 23 328 | 25 920 | 25 920 | 23 328 | 23 328 | 25 920 | 20 736 | 23 328 | 25 920 | 25 920 | 25 920 | 25 920 | 24 624 | 25 920 | 25 920 | 23 328 | 23 328 | 25 920 |
| **Финансовый результат** | **0** | **-325 654** | **2 242** | **23 163** | **44 085** | **65 007** | **85 929** | **106 850** | **106 850** | **85 929** | **85 929** | **106 850** | **65 007** | **85 929** | **106 850** | **106 850** | **106 850** | **106 850** | **96 390** | **106 850** | **106 850** | **85 929** | **85 929** | **106 850** |

# Заключение

Для успешной реализации проекта необходимы следующие условия:

1. Маркетинг:

 - если вы видите, что поток клиентов очень маленький, значит необходимо добавить усилия в плане маркетинга. Недостаточно просто дать рекламу, создайте и развивайте сайт, страницы в социальных сетях. Поддерживайте общение с целевой аудиторией, давайте советы, проводите конкурсы.

2. Качество:

- не экономьте на оборудовании и косметике – плохие материалы и техника существенно снизят качество услуг.

3. Профессионализм:

Опытные и квалифицированные мастера – фактор, который привлечет в ваш салон больше людей. Парикмахерские относятся к сфере услуг, и, приходя к вам, клиент ждет, что услугу ему окажет профессионал. Хорошим решением в кадровом вопросе будут перспективные специалисты: чтобы их найти, обратитесь за помощью в школы или на курсы, которые обучают мастеров. Постоянно поднимайте квалификацию специалистов тренингами и изучением новых технологий в сфере.