

Груминг в России: вчера, сегодня, завтра

ТЕКСТ: Андрей Ситников

ФОТО: Предоставлены героями статьи

Сколько лет грумингу в нашей стране, какой путь он прошёл, в каком состоянии находится сегодня, какие имеет перспективы — обо всём этом мы расспросили пионеров и звёзд российского груминга, а также ведущих экспертов и предпринимателей, работающих на этом рынке.

Груминг как хобби

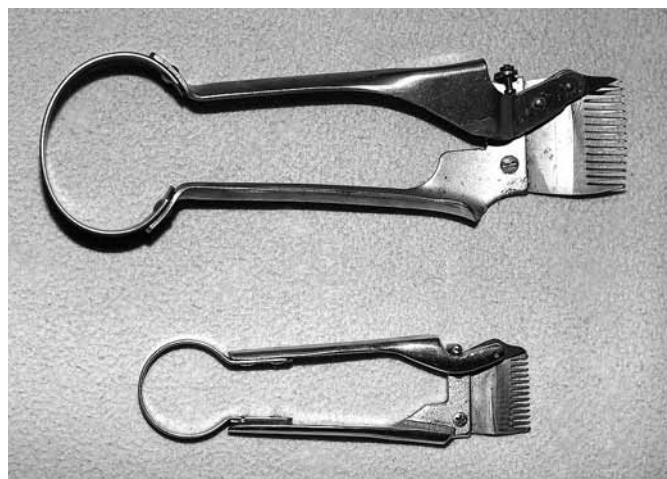
Груминг в СССР родился как прикладная часть кинологической и выставочной деятельности, его осваивали, прежде всего, заводчики и владельцы выставочных собак. Для них кинология была хобби, а груминг — необходимой его частью для успехов на ринге. Очень хорошо зная свою породу, постоянно «тренируясь» на своих, а со временем и на чужих собаках, некоторые из таких самодеятельных грумеров становились настоящими профессионалами, особенно, если им повезло встретить учителя.

Первые следы груминга в нашей стране как профессионального вида деятельности обнаружили в 1945 году, когда вместе с животными, вывозимыми из Германии для театра Дурова, в СССР прибыла зоолог, зоопсихолог, дрессировщик и грумер Кристина Шульце. Её командировка растянулась на всю жизнь. Она работала в Театре Дурова и кроме того вела большую кинологическую деятельность, помогала создавать питомники, делилась своими знаниями и опытом с заводчиками, дрессировщиками, организаторами выставок, была известным грумером и учила этой профессии тех, кто проявлял к ней интерес и способности. Рассказывает Ирина Васильевна Чернышёва, грумер с 45-летним стажем: «К нашей собаке 66-го года рождения приходила профессиональный грумер Татьяна Константиновна Денисова, готовила её к выставкам, и, когда однажды она не смогла прийти, мы с сестрой впервые стригли собаку сами — 5 часов ваяли. На выставке собаку увидела наша заводчица Лидия Артуровна Стемповская. Она разохалась, похвалила нас и передала в руки Кристины, которая в то время (в начале 70-х) была самым авторитетным кинологом и грумером в СССР. Она учила меня и многих других азам и секретам груминга, а также зоопсихологии. Кристина Шульце оказала большое влияние на формирование профессионального груминга в нашей стране, во всяком случае его терьерного направления».

В советские годы появилась целая плеяда замечательных выставочных грумеров: Елена Кумичова, Ольга Семёнова, Нина Масленникова, Зинаида Кудрявцева, Наталья Московкина, Ирина Ашукина. Многие из них проводили при клубах курсы груминга.

Домашних животных «квартирного» типа в СССР было мало, их число увеличивалось медленно, и только, пожалуй, во второй половине 70-х, в первую очередь благодаря моде на домашних питомцев среди городской интеллигенции, число потенциальных клиентов достигло критической величины для появления массового коммерческого груминга. Завоёвывал популярность он во дворах и на пустырях, где выгуливались собаки. Стриженные выставочные питомцы вызывали зависть владельцев нестриженных, и телефоны мастеров звонили всё чаще. Те предпочитали стричь только «свою» породу, но по просьбам трудящихся иногда работали и с другими.

Инструмент советского грумера был незатейливый: ручная машинка Hauptner — в лучшем случае,



Ручные машинки Hauptner



*Выставка, 1971 г. Оценка «отлично», 198 баллов из 200.
Груминг — Ирина Чернышёва*



Ирина Чернышёва, 1981 г.

и обычные или наварные ножницы, особым образом заточенные. На Каланчёвской улице в Москве жил знаменитый точильщик, которого называли за неизменно присутствующую в образе кепку Витя Кепочка. Он был одним из немногих мастеров, кто мог правильно заточить не только парикмахерский, но и грумерский инструмент. Изредка и частным образом из-за границы проникали в СССР импортные электрические машинки, например Ирина Чернышёва в 80-е стала владельцем японской машинки Speedek. О зоокосметике в ту пору грумеры даже и не мечтали, однако широко использовали «подручные» средства для создания выставочной укладки, такие как пиво, уксус, крахмал.

Советский салон

В 1976 году в Москве появился государственный груминг-салон. Он располагался по адресу Большая Тульская ул., 48, в двухэтажном особняке над мастерской по ремонту металлоизделий. Ирина Чернышёва,



В этом здании в 1976–78 гг. работал первый в СССР зоосалон

которая к этому времени уже стала известным мастером и чуть было не устроилась в этот салон на работу, вспоминает: «Назвали его просто «Зоосалон», организатором был активный молодой человек, имя которого, видимо, навсегда потеряно. Он, не имея к кинологии никакого отношения, уловил бизнес-идею и каким-то образом смог добиться разрешения. Проблема была только в том, что власти никак не могли определить, к чему относить стрижку собак — к ветуслугам или парикмахерским. Они перекидывали ответственность друг на друга, несколько раз приостанавливали деятельность салона и окончательно закрыли его через два года. Предлогом стала жалоба работников ЗИЛа, которые были возмущены тем, что к нам прокрались «их нравы». Салон был замечательный: большой уютный холл, во всю стену панно с изображением людей разных эпох, начиная со средневековья, которые держат на поводках подстриженных собак. Из холла узкий коридор вёл к двум небольшим комнатам для приёма клиентов. По тем временам оборудование было великолепное — специальные столы, хорошие инструменты, освещение. Работали в салоне грумеры-пуделисты, не имевшие специальных знаний о других породах. Но очередь в салон была на два месяца вперёд, люди стригли собаку и сразу записывались на следующий визит».

Закрыв первый и единственный груминг-салон в СССР, власти больше не возвращались к этой затее. Но советские грумеры остались, днём они трудились на основной работе, а вечерами и по выходным обслуживали клиентов, при этом неплохо зарабатывая. В середине 70-х стрижка скотчтерьера и эрдельтерьера у хорошего мастера в Москве стоила 7 рублей, пуделя — 5, при том что зарплаты были 70–80, хорошо если 120 рублей. Груминг стал уважаемым в узком кругу и доходным занятием.

Первый после единственного

Как ни странно, но после перестройки груминг-салоны долго не появлялись. Этот бизнес продолжал развиваться по прежним правилам, то есть оставался участью заводчиков и владельцев выставочных собак, которые работали у себя дома или выезжали к клиентам. И вот в 1993 году в Москве появился первый в новой России груминг-салон «Чёрная собака». Ольга Ульяновна Мазур стригла с 1980 года, сначала своих выставочных собак, а затем и чужих. В 93-м её супруг, занимавшийся бизнесом, предоставил ей помещение на улице Новаторов, 16. «Я тогда работала только с чёрными терьерами, сама стригла, убирала, вела бухгалтерию. Я не думала, что стала пионером салонного груминга, просто много работала: клиентов всегда было очень много, иногда работала до ночи. Когда пошли другие собаки, стала искать мастеров и училась у них, за что им очень благодарна».

В 96-м арендодатели выгнали «Чёрную собаку», Мазур забрала только название и через месяц в Царицыно открыла новый салон со старым названием. После дефолта 98-го, чтобы продолжить бизнес, им с мужем пришлось продать квартиру. На новом месте салон просуществовал почти 20 лет. Сегодня Ольга Мазур владеет салоном «Чёрная собака» в Ясенево, продолжает стричь и работает с учениками. Правда, буквально 2 февраля этого года ей сообщили о том, что она должна освободить и это помещение.

В регионах России груминг развивался с некоторым отставанием. Так же как в столице, грумеры работали на дому, салоны же (громко сказано) стали появляться значительно позже. Особую роль в обретении «осёдлости» грумеров сыграли ветеринарные клиники, которые предоставляли им свои помещения, как правило это были маленькие неприспособленные комнаты или даже углы. Но процесс пошёл, грумеры привыкали работать стационарно, набирали широкую клиентуру.



Ольга Мазур

В Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону и во многих других крупных городах, в которых было развито клубное движение и проводились выставки, первые салоны появились в конце 90-х или в начале 2000-х. Изначально ориентировавшиеся на выставочных собак, грумеры всё больше обслуживали рядовых питомцев. Однако почти все они, являясь кинологами, заводчиками, хэндлерами, оставались энтузиастами, бизнесменов среди них не было. Причиной закрытия салонов в то время становились трудности в общении с властями и арендодателями, то есть общие проблемы малого бизнеса в нашей стране.

Развитие коммерческого груминга в 90-е сдерживалось многими обстоятельствами. Во-первых, большинство владельцев просто не знали о том, что собак и кошек можно и нужно стричь, во-вторых, даже узнав об этом, мало кто допускал такую возможность для своего питомца, мол, что за блажь такая, тем более за деньги, когда жизнь и так трудная. И наконец, большинство грумеров оставались мастерами одной-двух пород, они не могли стричь всех подряд.



Конкурс «Золотые ножницы». Грумер — Евгения Ронис, эксперты — Ирина Чернышёва, Елена Ерусалимская

Признание мастерства

Выставочный груминг, родив груминг-салонный, шёл своим путём. Особую роль в повышении уровня наших грумеров сыграли конкурсы. Первые из них — «Золотые ножницы» и «Мастер золотые руки» — появились в начале 90-х, но проводились они совсем не так, как это делается теперь и как проходили в то время такие мероприятия в США и в Европе: модели выставлялись на суд жюри уже подстриженными. И вот в 1998 году руководители кинологического клуба «Столица» Елена и Владимир Соловьёвы на одной из своих выставок впервые провели конкурс по правилам Европейской ассоциации грумеров (ЕАГ). Участвовали 17 мастеров, которые в то время уже имели вес в



Владимир Соловьёв

выставочном груминге, среди них Роман Фомин, Людмила Мун, Наталья Фомичёва и другие. Всего через год Наталья Фомичёва победила в конкурсе Intergroom — самом большом и самом престижном в мире, своеобразном Оскаре груминга. С тех пор российские грумеры завоевали огромное множество международных наград. А клуб «Столица» продолжал проводить конкурсы грумеров в России и до сих пор это делает, и именно он был удостоен ЕАГ права формировать российскую сборную по грумингу, которая с большим успехом выступает на чемпионатах Европы и мира.

Оказывает ли высочайший уровень мастерства российских выставочных грумеров влияние на рынок коммерческих груминг-услуг? С одной стороны — это параллельные миры, и прямого воздействия нет. Но, с другой стороны — именно мастера международного уровня стали создателями и педагогами в школах и академиях груминга, в которых как раз и готовят грумеров для салонов. Более того, некоторые из мастеров открыли свои салоны и стригут обычных собак. Например, Роман Фомин ушёл из большого груминга в 2009 году — стал мастером в салоне «Боншери». «Если в груминге выставочном есть стандарты, которых нужно придерживаться, то здесь необходимо прислушиваться к клиенту и делать, как он хочет, но на высоком уровне, чтобы клиент вернулся. Выставочный груминг — это спорт, ты работаешь с дрессированными и подготовленными собаками. В салоне всё не так: животные пугаются, играют, капризничают. Творчества здесь не меньше и для профессионального развития огромные перспективы».

Появление индустрии

В начале 2000-х груминг-салонов даже в крупных городах было ещё мало, но их число росло, хотя с точки зрения бизнеса такое предприятие было очень рискованным. Главная причина этого — сезонность: весной и осенью спрос огромный, а зимой и летом его практически нет. Также очень сильно успех груминг-салона зависел (и сегодня это главный



Наталья Фомичёва, первый российский победитель самого престижного в мире конкурса грумеров Intergroom, 1999 г.



Роман Фомин

фактор) от профессионального уровня мастеров, а учиться в ту пору им было негде. И третья ключевая причина — отсутствие коммерческого подхода у владельцев. Конечно, они хотели заработать, но бизнесу никогда не учились.

Пожалуй, первым коммерческий подход в организации работы груминг-салона применил Денис Васильев, который в 2003 году был приглашён в тогда единственный салон «Милорд» в качестве директора. Имея юридическое образование и опыт работы на финансовых и товарных рынках, Денис попросту внедрил стандартные механизмы ведения бизнеса. В то время в Москве было от силы 5–6 салонов, которые по существу являлись зоопарикмахерскими, хотя там работали хорошие и даже выдающиеся грумеры. Лишь «Чёрная собака» могла претендовать на звание салона в современ-



Денис Васильев

ном понимании. И всё же «Милорд» стал первым в стране салоном в полном смысле этого слова: с роскошным интерьером, приёмной, администратором, продажей сопутствующих товаров, высоким уровнем сервиса, отдельным помещением для груминга, профессиональным оборудованием.

В то же время или чуть позже появились салоны и даже сети, например «Грэйси», «Чарли», «Буги-вуги-шоп», которые претендовали на VIP-обслуживание, — с хорошими интерьерами и прекрасными мастерами, но все они после 2008 года закрылись. Почему? Владельцы не знали, как правильно управлять своим бизнесом, и при малейших проблемах этот бизнес начинал шататься. А «Милорд» в 2008 г. было уже четыре в Москве.

Пусть меня научат

В советское время научиться грумингу можно было только у мастера. Но в середине 2000-х, когда коммерческий груминг пошёл в народ и груминг-салоны начали открываться не только в крупных, но и в средних городах России, этой отрасли понадобились сотни и тысячи грумеров. Было и движение с другой стороны. Молодые женщины (очень редко мужчины), не найдя себе применения или достойной зарплаты, обращали внимание на эту деятельность и начинали искать возможность устроиться грумером, а для этого нужны были определённые знания и навыки. Первую школу грумеров в России открыл Денис Васильев в 2008 году. Она понадобилась, чтобы готовить мастеров для своих салонов, а также для салонов, которые приобретали франшизу, — здесь тоже необходимо было выдерживать стандарты качества. В год школа выпускала и сейчас выпускает до ста человек. В 2010 году в Москве начала работу школа «Боншери», также организованная первоначально с целью подготовки мастеров для салона «Боншери», сегодня эту школу ежегодно оканчивают около 150 человек. Обе школы со временем были переименованы в академии, их учебные программы развились и усложнились. Вслед за этими двумя школами появились и многие другие, и не только в Москве. В Петербурге лучшей

школой, по мнению Романа Фомина, сегодня является «Алма Рауне» Ольги Калашниковой, в Екатеринбурге прекрасных мастеров готовят в салонах «Грум» Дарьи Гоц, которая в 2016 году была названа лучшим грумером России.

В настоящее время возник избыток грумеров, причины этого просты: число груминг-школ продолжает увеличиваться, и при этом рынок груминг-услуг, во всяком случае в крупных городах, уже заполнен. Если раньше в группах со стартовым курсом обучались по 20–25 человек, то теперь — 6–10. Началась конкуренция и между школами. По мнению Романа Фомина, который был преподавателем школы «Боншери», а позже создал собственную школу, ключевым фактором популярности таких учебных заведений является имя мастера, ведущего обучение.

Легализация

В советское время грумеры были на нелегальном положении. После перестройки в их статусе ничего не изменилось, при регистрации первых груминг-салонов чиновники по-прежнему не знали, к какой отрасли их причислять. И вот стараниями СПЗ и ТК 140 были разработаны более 20 ГОСТов, в которых официально приняты основные понятия и определения для зообизнеса, среди которых «груминг», «груминг-клиент», «груминг-услуги» и другие. 1 января 2015 года вступил в силу ГОСТ «Услуги для непродуктивных животных. Общие требования», в котором устанавливаются общие требования к груминг-салонам. 1 июля 2016 года в Общероссийском классификаторе занятий зарегистрирована профессия грумер. Вслед за этим Учебный центр СПЗ собрал рабочую группу для разработки профессионального стандарта — типовой должностной инструкции грумера с выделением четырёх уровней: стажёр, помощник грумера, грумер и грумер-универсал. Этот документ определяет требования к профессии. Руководитель УЦ СПЗ Татьяна Блажева надеется, что профстандарт будет утверждён Министерством



Татьяна Блажева

ством труда уже в этом году: «Каждый грумер сможет оценить свой профессиональный уровень и принять решение о повышении квалификации, работодатель получит инструмент тарификации работы грумеров, а потребитель сможет выбирать между грумерами разной квалификации и понимать, почему у мастера работа стоит в три раза больше, чем у стажёра».

В сентябре 2016 года УЦ СПЗ провёл первую добровольную аттестацию грумеров, к настоящему моменту их более 90 человек. Кроме того, 13 груминг-салонов также добровольно аттестованы на соответствие вышеупомянутому ГОСТу.

Нормативно-правовые документы, которые вводят профессиональные понятия и устанавливают стандарты, по мнению Татьяны Блажевой, систематизируют рынок, делают его прозрачным и понятным для всех участников.

Груминг сегодня и завтра

По мнению всех опрошенных нами экспертов, рынок салонного груминга в крупнейших городах России заполнился примерно 3–4 года назад и началась конкуренция между салонами. Экономические трудности оказывают влияние на всех, и даже лидеры находятся в состоянии выживания: число животных не увеличивается, и цены поднимать нельзя. В городах поменьше ситуация разная, но везде обострилась конкуренция. Большая часть клиентов, как и прежде, обслуживается в регионах надомными мастерами. Этот сектор рынка находится в тени, о нём ничего неизвестно, впрочем, и юридически оформленная его часть не изучена. Татьяна Блажева сказала, что официальной аналитики по рынку груминг-услуг попросту нет, и судить о состоянии рынка можно, лишь опираясь на мнения его участников.

Все опрошенные нами эксперты едины во мнении, что главным фактором успеха груминг-салонов сегодня является профессиональный уровень грумеров. Кроме того, важное значение имеет расположение салона. Всё более существенным фактором становится конкуренция, то есть отсутствие поблизости других салонов с аналогичным позиционированием. Наибольшие проблемы испытывают сегодня салоны экономсегмента: кризисные явления сильно ударили по их клиентам. Элитные же салоны не теряют спроса. Впервые за все годы существования груминг-услуг в нашей стране большое значение приобрели маркетинговые действия, предпринимаемые салонами, главным образом — это продвижение в интернете. И наконец, новый фактор — соответствие принятым ГОСТам и вообще умение формализовать свою работу.

О состоянии рынка можно судить с помощью косвенных признаков. Например, продажи машинок Wahl и Moser, по словам руководителя зоонаправления представительства компании Wahl Алины Ефремовой, постоянно растут. Исключением был лишь 2015 год, но сейчас кривая продаж вновь по-

шла вверх. При этом динамика спроса на профессиональные машинки Wahl выше, чем на полупрофессиональные Moser (+37% против 24% в 2016 году), что свидетельствует о стремлении салонов повышать качественный уровень и эффективность своей работы.

Все опрошенные эксперты едины также во мнении, что будущее салонного груминга в России за сетевыми компаниями, которые имеют возможность внедрять бизнес-стандарты в свою работу, оптимизировать расходы на управление и продвижение. Также, считают эксперты, будут выживать и развиваться одиночные салоны, владельцы которых стригут сами.

Примером может служить династия Зарубиных из Краснодара. Юлия Зарубина начинала ещё в 1991 году как выставочный грумер, затем к ней присоединилась дочь Марина. В 1998 году они открыли салон WillyBand. Несколько лет назад в профессию вошёл внук Юлии и сын Марины Касьян Зарубин. Все эти годы, даже когда несколько лет назад в Краснодаре начался бум груминг-салонов, поток клиентов салона WillyBand только увеличивается.



Династия грумеров Зарубиных. Марина, Касьян и Юлия

Итак, рынок коммерческих груминг-услуг прошёл в нашей стране большой и тернистый путь. Сегодня он активно развивается за счёт появления салонов с высоким уровнем обслуживания и школ груминга, а также проведения соревнований, в которых теперь участвуют уже и салонные мастера. Актуальной проблемой остаётся отсутствие профессиональной ассоциации грумеров. Неудачная попытка её создания уже предпринималась в 2011 году. Стремление грумеров к общению и объединению было заметно всегда, именно поэтому так популярны фестивали груминга, проводимые компанией «Милорд», а также слёты-форумы ZooGroom, которые несколько лет проводит клуб «Столица». Салонные грумеры нашей страны сегодня имеют официальный статус и нормативно-правовую базу для своей деятельности, возможности для повышения квалификации. Им не хватает только осознания общих интересов и совместных действий по развитию спроса на груминг-услуги. ●