



CONSULTING AS A TOOL FOR ACCELERATING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE BEAUTY INDUSTRY: IMPACT ON EMPLOYMENT DYNAMICS AND OVERCOMING START-UP BARRIERS

КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИСКОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ BEAUTY-ІНДУСТРІЇ: ВПЛИВ НА ДИНАМІКУ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ПОДОЛАННЯ СТАРТОВИХ БАР'ЄРІВ

Blazhko K. V. / Блажко К. В.

ORCID: 0009-0006-1301-055X

Independent Researcher, DBA License Solution Consulting /
Незалежний дослідник, DBA License Solution Consulting

Анотація: Стаття присвячена аналізу ролі професійного консалтингу у реалізації прогнозованого макроекономічного потенціалу beauty-індустрії. Офіційні прогнози (BLS, США) вказують на стабільне зростання зайнятості в сегменті на рівні 5% річних. Однак, автором виявлено суттєвий розрив між цим оптимістичним прогнозом і високими організаційно-бюрократичними бар'єрами на рівні окремого підприємця, що обмежують швидкість та ефективність створення нових бізнес-одиниць. Метою дослідження є доказ того, що структурований консалтинговий супровід виступає ключовим механізмом подолання цих бар'єрів, безпосередньо впливаючи на прискорення темпів створення робочих місць. Емпіричну базу становить порівняльний аналіз двох груп підприємців ($n=10$), де експериментальна група отримувала комплексний консалтинг, а контрольна діяла автономно. Результати демонструють скорочення часу запуску на 60%, зниження непродуктивних витрат на 80-90% та миттєвий вихід на операційну потужність. На основі отриманих даних будується модель, за якою масштабований консалтинг може забезпечити додатковий приріст зайнятості, перевищуючи базовий прогноз, через системне зниження транзакційних витрат входу на ринок та підвищення життєздатності нових підприємств.

Ключові слова: beauty-консалтинг, ліцензування, зайнятість, малий бізнес, підприємницькі ризики, організаційні бар'єри, макроекономічний вплив.

Вступ.

Beauty-індустрія послуг традиційно розглядається як один з найстійкіших сегментів малого бізнесу, демонструючи резистентність до економічних циклів. Прогнози Бюро статистики праці США підтверджують цю тенденцію, вказуючи на стабільне зростання зайнятості для парикмахерів, косметологів та майстрів нігтьового сервісу на рівні приблизно 5% щорічно до 2034 року (Рис.1-2) [2].

Цей прогноз, однак, відображає лише макроекономічний попит, не беручи до уваги мікрорівневі обмеження його реалізації. Основним таким обмеженням виступає комплекс стартових бар'єрів: складність ліцензійних процедур, необхідність дотримання жорстких санітарно-гігієнічних норм, дефіцит управлінських знань та ризики фінансового планування. Ці фактори призводять



до значного відтоку потенційних підприємців, затримок у запуску та передчасного закриття нових закладів. Виникає наукова проблема: існує розрив між потенціалом галузі та механізмами його практичної реалізації.

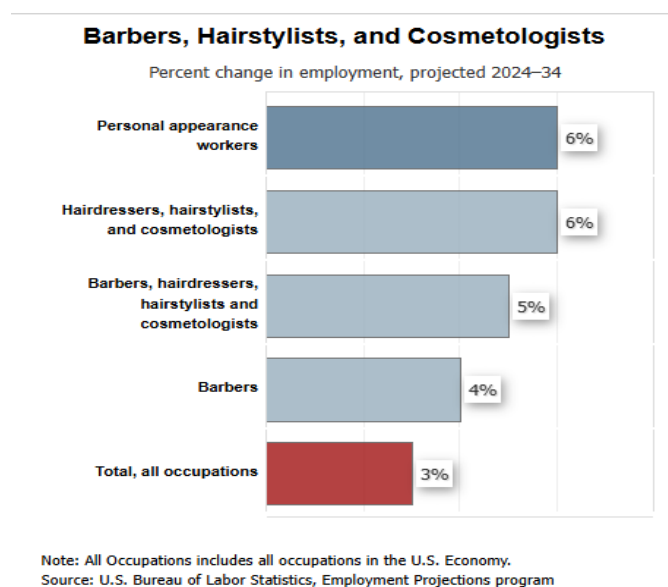


Рисунок 1 - Прогноз зростання зайнятості у сфері beauty-послуг (2024–2034)

Джерело: взято з літератури [2]

Employment projections data for barbers, hairstylists, and cosmetologists, 2024–34

Occupational Title	SOC Code	Employment, 2024	Projected Employment, 2034	Change, 2024–34		Employment by Industry
				Percent	Numeric	
Barbers, hairdressers, hairstylists and cosmetologists	39-5010	651,200	686,600	5	35,300	Get data
Barbers	39-5011	76,000	79,200	4	3,100	Get data
Hairdressers, hairstylists, and cosmetologists	39-5012	575,200	607,400	6	32,200	Get data

SOURCE: U.S. Bureau of Labor Statistics, Employment Projections program

Рисунок 2 - Прогноз зайнятості для професій beauty-індустрії (2024–2034)

Джерело: взято з літератури [2]

Запропонована гіпотеза полягає в тому, що професійний консалтинг, систематизуючи процес запуску, може бути ключовим механізмом подолання цього розриву, трансформуючись із сервісу для окремих клієнтів у інструмент прискорення досягнення та перевищення макроекономічних прогнозів. Мета статті - на основі емпіричних даних довести вплив консалтингу на операційні показники запуску бізнесу та екстраполювати цей вплив на динаміку зайнятості в галузі.



Огляд зовнішнього середовища та літератури.

Сучасне регуляторне середовище beauty-індустрії сформувалося насамперед на засадах захисту споживача, що обумовило високі стандарти ліцензування та нагляду [3]. Як зазначається в дослідженнях, саме ця висока регуляторна щільність створює основний бар'єр для нових учасників ринку, особливо без досвіду. Ліцензування часто сприймається як формальна перешкода, а не як фундамент для побудови системи якості. Це породжує феномен «тіньового» бізнесу або неефективного легального старту з високими непродуктивними витратами. У той же час, науковий дискурс щодо прямого зв'язку між консалтинговими втручаннями на мікрорівні та динамікою макропоказників (таких як зайнятість у конкретній галузі) залишається недостатньо розвиненим. Існуючі роботи зосереджені переважно на узагальненому впливі малого бізнесу на економіку або на окремі кейси консалтингу. Таким чином, наукова новизна даного дослідження полягає в комплексному аналізі: поєднанні офіційного макропрогнозу (BLS), виявлення конкретних мікробар'єрів та кількісної оцінки ефективності інструменту (консалтингу) для їх подолання з подальшою оцінкою макроефекту.

Основний текст.

Для перевірки гіпотези було обрано метод порівняльного кейс-аналізу [1]. Вибірку дослідження склали 10 підприємців, що планували відкриття beauty-салону бізнес-формату «середнього» рівня в умовах однойменного регуляторного регіону (вимоги до ліцензування, санітарні норми були ідентичними). Критерієм відбору була аналогічність стартових умов: обсяг інвестицій, цільова аудиторія, відсутність попереднього власного управлінського досвіду в beauty-сфері. Вибірка була розподілена на дві групи:

Група А (експериментальна, n=5): Отримувала комплексний консалтинговий супровід протягом усієї пре-операційної фази. Супровід включав: аудит бізнес-ідеї та локації, детальний аналіз регуляторних вимог, повну підготовку пакету документів для ліцензійних органів, розробку плану розміщення обладнання згідно з санітарними нормами, фінансове моделювання



(бюджет, точка беззбитковості), календарний план запуску з контрольними точками.

Група Б (контрольна, n=5): Діяла автономно, користуючись власними розумінням процесів, загальнодоступними інтернет-ресурсами, розрізненими порадами знайомих або одноразовими консультаціями.

Метод збору даних: Моніторинг процесу від моменту прийняття рішення про відкриття до отримання ліцензії та першого місяця роботи. Після запуску проводилося напівструктуроване інтерв'ю з кожним учасником. Усі заявлені дані (терміни, витрати) перевірялися за документами (кореспонденція з регуляторами, договори, банківські виписки). Метод аналізу: Порівняльний кількісний та якісний аналіз за чітко визначеними критеріями ефективності, представленими в Таблиці 2.

Результати дослідження. Порівняльний аналіз виявив фундаментальні відмінності в траєкторії запуску між групами. Кількісні результати систематизовані в таблиці 1.

Якісні результати:

У Групі А ліцензування сприймалося як структурований етап бізнес-плану, а не як бар'єр.

У Групі Б процес супроводжувався постійним стресом, невпевненістю та втратою мотивації через бюрократичні труднощі.

Учасники Групи А вже на етапі запуску формували маркетингову стратегію на основі отриманих сертифікатів безпеки, тоді як Група Б розглядала вимоги виключно як обтяжливі [4].

Обговорення результатів. Отримані кількісні дані (Таблиця 2) чітко демонструють операційну ефективність консалтингу. Проте для розуміння його стратегічного макроекономічного потенціалу необхідно розглянути якісну трансформацію, яку він запускає в бізнес-моделі. Аналіз дозволяє побудувати модель трансформаційного впливу, що показує, як консалтинг поетапно перетворює ліцензування з бар'єру на інструмент зростання, створюючи пряму логічну ланку між експертною підтримкою та створенням нових робочих місць.



Таблиця 1 - Порівняльний аналіз ефективності бізнес-підготовки з консалтинговим супроводом і без нього

Критерії оцінки	Група А (з консалтинговим супроводом)	Група В (без консалтингового супроводу)	Ефект та інтерпретація
1. Тривалість преопераційної фази	2–3 тижні	6–8 тижнів	Скорочення часу на 60–70%. Група А уникла циклічних доопрацювань документів та повторних подач.
3. Непередбачені капітальні витрати	Менше 2% від закладеного бюджету	Від 15% до 30% бюджету	Економія та збереження капіталу. Витрати групи В: штрафи, додаткові закупівлі меблів і обладнання, повторні збори.
4. Операційна готовність на день «Х»	100%. Персонал сертифікований, обладнання встановлено згідно з нормами, відсутні зауваження санітарної служби.	60–70%. Виявлені невідповідності у розміщенні, частина персоналу без завершених документів про кваліфікацію.	Миттєвий старт роботи. Група А з першого дня працювала на повну потужність і генерувала дохід. Група В потребувала додаткового тижня на усунення недоліків.
5. Фінансовий результат першого місяця	Вихід на планові показники виручки, відсутність касових розривів.	Виручка на 40–60% нижча за планову через неповну завантаженість та неготовність.	Стабільний vs стресовий старт бізнесу.

Авторська розробка

Ця модель слугує концептуальним мостом між мікрорезультатами та макровпливом. Вона показує, що економічний ефект консалтингу реалізується через чотири взаємопов'язані механізми, які спільно обґрунтовують його потенціал як каталізатора зростання зайнятості:

1. Механізм прямого прискорення: Скорочення пре-операційної фази (з 8 до 2-3 тижнів) означає, що кожен новий салон починає функціонувати як роботодавець на 1.5 місяці раніше. Якщо кожен такий бізнес створює в середньому 3.5 робочих місця, то консалтинг для одного проекту «генерує»



додатково близько 5.25 людино-місяців продуктивної праці для економіки вже на стартовому етапі.

2. Механізм збереження та перенаправлення капіталу: Економія 15-30% стартового бюджету (шляхом уникнення штрафів, непродуктивних витрат і простоїв) не лише підвищує життєздатність бізнесу. Цей збережений капітал трансформується у фінансовий резерв, який може бути спрямований на більш ранній найм додаткового майстра, інвестиції в маркетинг для збільшення навантаження або навчання персоналу - усі ці дії безпосередньо стимулюють попит на працю.

3. Механізм підвищення коефіцієнта успішності та стабільності: Бізнес, що стартував без критичних помилок, зі стандартизованими процесами та реальним фінансовим планом (етапи 1-2 моделі), має значно вищі шанси не лише на виживання, але й на стабільний ріст протягом 12-24 місяців. Кожен такий успішний бізнес стає гарантованим роботодавцем на довгостроковій основі, а його розвиток до етапу 3 (Масштабування) забезпечує стійкий попит на нові кадри.

4. Механізм масштабування впливу через інституціалізацію: Екстраполяція результату на рівень галузі показує, що якщо механізм консалтингової підтримки стане масовим та доступним (наприклад, через державно-приватні партнерства, грантові програми для стартапів), він може системно скорочувати середній час від ідеї до відкриття для тисяч підприємців. Це призведе до того, що крива фактичного зростання кількості робочих місць буде йти вище базової прогнозованої кривої BLS (5%). Таким чином, консалтинг виступає «каталізатором» або «прискорювачем», який перетворює наявний потенціал ринкового попиту в реальні економічні активи (стійкі бізнеси та робочі місця) з більшою швидкістю та ефективністю [5].

Отже, консалтинг - це не лише інструмент мінімізації ризиків для окремого підприємця, але й потужний мультиплікатор макроекономічного ефекту, здатний забезпечити додатковий приріст зайнятості в стабільній та перспективній beauty-індустрії.



Таблиця 2 - Трансформаційний шлях beauty-підприємства завдяки консалтингу

Етап	Роль ліцензування	Ключова дія консалтингу	Безпосередній бізнес-результат та вплив на зайнятість
1. Легалізація (Compliance)	Інституційний бар'єр. Формальний дозвіл на право ведення діяльності, що сприймається як перешкода.	Аудит документації та нівелювання бюрократичних ризиків. Суттєве скорочення часу та помилок на етапі реєстрації.	Легітимізація бізнесу, юридична чистота старту. Усунення загрози штрафів і закриття. Закладання фундаменту для легального найму персоналу.
2. Систематизація (Standardization)	Регуляторний каркас. Набір обов'язкових зовнішніх вимог (санітарні, технічні, кваліфікаційні).	Інтеграція державних стандартів у внутрішні бізнес-процеси. Розробка регламентів сервісу, інструкцій з безпеки, системи навчання персоналу.	Стабілізація якості послуг, формування високої довіри клієнтів. Зниження операційних ризиків та плинності кадрів. Створення передбачуваного середовища для працівників.
3. Оптимізація та масштабування (Scalability)	Фундамент для управління зростанням. Ліцензійна чистота та стандартизовані процеси як база для розширення.	Впровадження цифрових екосистем (CRM, автоматизація), розробка моделі франчайзингу, підготовка до експансії.	Максимізація продуктивності, готовність до географічного та мережевого розширення. Пряме створення нових робочих місць через відкриття філій, найм адміністративних та управлінських кадрів. Перетворення мікропідприємства на стабільного роботодавця.

Авторська розробка

Висновки.

Емпірично підтверджено, що професійний консалтинговий супровід радикально підвищує ефективність пре-операційної фази beauty-бізнесу, мінімізуючи бюрократичні, організаційні та фінансові ризики. Ключові ефекти: скорочення часу запуску на 60-70%, зниження непродуктивних витрат на 80-90%.

Встановлено прямий зв'язок між якістю консалтингового супроводу та



швидкістю виходу нового бізнесу на режим повної операційної потужності, що безпосередньо впливає на динаміку створення та наповнення нових робочих місць.

На основі отриманих даних запропоновано модель, згідно з якою масштабоване впровадження структурованих консалтингових програм може стати інструментом для прискорення темпів зростання зайнятості в beauty-індустрії, потенційно забезпечуючи показники, що перевищують базові макроекономічні прогнози (на кшталт 5% від BLS).

Результати дослідження обґрунтовують доцільність розгляду галузевого консалтингу не лише як бізнес-послуги, але й як складової державної політики розвитку малого підприємництва та зайнятості в стійких не циклічних секторах економіки.

Вираз вдячності.

Автор щиро вдячний усім підприємцям - учасникам дослідження – за надані дані, відкритість і готовність ділитися практичним досвідом, що стали підґрунтям для проведеного аналізу.

Література:

1. Yin R. K. Case Study Research and Applications: Design and Methods [Текст] / R. K. Yin. - 6th ed. - Thousand Oaks, California : SAGE Publications, 2018. - 352 p.
2. Barbers, Hairstylists, and Cosmetologists : Occupational Outlook Handbook [Електронний ресурс] // U.S. Bureau of Labor Statistics. - 2024. - Режим доступу: <https://www.bls.gov/ooh/personal-care-and-service/barbers-hairstylists-and-cosmetologists.htm>. - Дата звернення: 17.01.2026.
3. Beauty Industry : Publications by Topic [Електронний ресурс] // Occupational Safety and Health Administration (OSHA), U.S. Department of Labor. - Режим доступу: <https://www.osha.gov/publications/bytopic/beauty-industry>. - Дата звернення: 17.01.2026.
4. Burt R. S. Structural Holes: The Social Structure of Competition [Текст] / R. S. Burt. - Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1992. - 313 p. -



Режим доступу: <https://doi.org/10.4159/9780674029095>. - Дата звернення: 17.01.2026.

5. Coase R. H. The Nature of the Firm [Електронний ресурс] / R. H. Coase // *Economica*. - 1937. - Vol. 4, No. 16. - P. 386-405. - Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2626876>. - Дата звернення: 17.01.2026.

References

1. Yin, R.K. (2018) *Case Study Research and Applications: Design and Methods*. 6th edn. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
2. U.S. Bureau of Labor Statistics (2024) *Occupational Outlook Handbook: Barbers, Hairstylists, and Cosmetologists*. Available at: <https://www.bls.gov/ooh/personal-care-and-service/barbers-hairstylists-and-cosmetologists.htm> (Accessed: 17 January 2026).
3. Occupational Safety and Health Administration (OSHA) (no date) *Publications by Topic: Beauty Industry*. Available at: <https://www.osha.gov/publications/bytopic/beauty-industry> (Accessed: 17 January 2026).
4. Burt, R.S. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press. Available at: <https://doi.org/10.4159/9780674029095> (Accessed: 17 January 2026).
5. Coase, R.H. (1937) 'The Nature of the Firm', *Economica*, 4(16), pp. 386-405. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2626876> (Accessed: 17 January 2026).

Abstract: *The article examines the role of professional consulting in unlocking the projected macroeconomic potential of the beauty industry. Official forecasts (U.S. Bureau of Labor Statistics) indicate steady employment growth in the sector at approximately 5% annually. However, the author identifies a significant gap between these optimistic projections and the substantial organizational and bureaucratic barriers faced by individual entrepreneurs, which constrain the speed and efficiency of new business formation. The purpose of this study is to demonstrate that structured consulting support serves as a key mechanism for overcoming these barriers, directly accelerating job creation. The empirical basis of the research is a comparative analysis of two groups of entrepreneurs (n = 10), where the experimental group received comprehensive consulting support, while the control group operated independently. The results show a 60% reduction in business launch time, an 80–90% decrease in non-productive costs, and immediate achievement of full operational capacity. Based on these findings, the study proposes a model in which scaled consulting interventions can generate additional employment growth beyond baseline forecasts by systematically reducing market entry transaction costs and enhancing the viability of new enterprises.*

Keywords: *beauty consulting, licensing, employment, small business, entrepreneurial risks, organizational barriers, macroeconomic impact.*

Статтю надіслано: 18.01.2026 р.

© Блажко К. В.