

УДК 330.366

DOI: <https://doi.org/10.32782/СМІ/2022-4-4>**Філяк М.С.**кандидат економічних наук, докторант,
Львівський університет бізнесу та права**Завадовська Ю.Ю.**магістр економіки, здобувач,
Львівський університет бізнесу та права

АНАЛІТИЧНІ ІНДЕКСИ БІЗНЕСУ В ПЕНСІЙНОМУ ВІЦІ, ЗАСТОСОВУВАНІ ДО СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ПОСЕЛЕНЬ

Дослідження спрямоване на визначення основних параметрів господарської активності у віці економічної пасивності за умов сучасного розвитку економіки. Розглянуто основні фактори успіху такої активності та можливі ринкові стратегії для отримання бізнес-прибутку в пенсійному віці. Методика дослідження – емпірична, а також на основі фокус-групових обговорень та документоаналізу. Сформовано Індекс соціальної стійкості підприємництва похилого віку. Визначено основні вимірники та крайні градації індексу конкурентності підприємництва похилого віку та сформовано відповідний індекс. Розглянуто вплив фактору міграційного рішення на поведінку вимірників вказаного індексу конкурентності. Дані індекси можна використовувати, по-перше, у рамках системи стратегічного планування, з метою вимірювання динаміки досягнення цілей міста щодо становища людей пенсійного віку у даному періоді планування, і по-друге, вони знайдуть використання у довгостроковому прогнозуванні, з метою формулювання цілей міста щодо становища людей пенсійного віку.

Ключові слова: індекс, пенсійний вік, масова економіка, інфляція, споживча вартість, вимірник.

Filiak Maksym, Zavadovska Yuliia

Lviv University of Business and Law

ANALYTICAL INDICES OF BUSINESS AT RETIREMENT AGE, APPLIED TO STRATEGIC ANALYSIS OF SETTLEMENT DEVELOPMENT

The research is aimed at determining the main parameters of economic activity in the age of economic passivity under the conditions of modern economic development. The main success factors of such activity and possible market strategies for obtaining business profit in retirement age are considered. The research methodology is empirical, as well as based on focus group discussions and document analysis. A characteristic feature of the modern economy, which is increasingly concentrated near the city, is the impossibility of returning one's efforts or money for a good or service once bought and left as an investment or skill. A 2020 model phone bought for \$500 will cost 5 times less in 2 years. A car will lose more than 50% of its original value after a few years of its use. There are many such examples. In the small craft sector, which used to be traditionally occupied by micro-businesses, for several decades, large network players, large corporations have entered, using hi-tech solutions, better logistics and allowing to put the small craftsman out of business due to speed, quality and price. Secondly, the situation with skills and simple services looks like there are young people constantly appearing on the market, ready to work to provide a simple service for less money and with more energy – which young people really have in abundance, what can not be said about experience with more complex ones tasks. The study is important in the light of the development of the Program-oriented approach to the management of the development of settlements, because it sheds light on the behavioral economic strategies of a social stratum important for the city, which is essential for the settlement as investors and which will try to preserve its own well-being and competitiveness in old age. As a result of this research, the Index of Social Sustainability of Elderly Entrepreneurship has been created. The main measures and extreme gradations of the index of competitiveness of the elderly entrepreneurship were determined and the corresponding index was formed. The impact of the migration decision factor on the behavior of the measurers of the indicated competitiveness index is considered. These indices can be used, firstly, within the framework of a strategic planning system, in order to measure the dynamics of achieving the city's goals regarding the situation of people of retirement age in a given planning period, and secondly, they will find use in long-term forecasting, in order to formulate the city's goals regarding the situation of people of retirement age.

Keywords: index, retirement age, mass economy, inflation, consumer value, gauge.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасної економіки, яка дедалі більше концентрується біля міста, є неможливість повернути свої зусилля чи гроші за товар чи послугу, куплену колись і залишену як інвестицію чи навичку. Телефон зразка 2020 року, куплений за 500 доларів, через 2 роки коштуватиме в 5 разів менше. Автомобіль втратить понад 50% своєї початкової вартості через декілька років його використання. Таких прикладів багато. В сектор дрібного ремесла, який раніше традиційно займав мікро-бізнес, вже кілька десятиліть як увійшли великі мере-

жеві гравці, великі корпорації, що використовують хайтек-рішення, кращу логістику і дозволяє вивести дрібного ремісника з бізнесу за рахунок швидкості, якості та ціни. По-друге, ситуація з навичками та простими послугами виглядає так, що на ринку постійно з'являються молоді кадри, готові працювати надати просту послугу за менші гроші та з більшою енергією – якої у молоді справді в достатку, чого не скажеш про досвід із складнішими завданнями. Дослідження має значення в світлі розвитку Програмно-орієнтованого підходу до управління розвитком поселень,

оскільки проливає світло на поведінкові економічні стратегії важливого для міста соціального прошарку, який є суттєвим для населеного пункту як інвестори та який намагатиметься у старшому віці зберегти власні добробут та конкурентоспроможність.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Проблемою економічного добробуту економічно активного прошарку суспільства, який виходить на пенсію за умов нестабільності соціальних гарантій та турбулентності світової економіки, займалися, зокрема, такі дослідники як E. Vogel, A. Ludvig та A. Borsch-Supan [5], а також M. Kuhn та K. Pretzner [6]. Серед українських науковців цьому питанню приділяли увагу здебільшого в контексті пенсійної реформи, у т.ч. такі дослідники як І. Жайворонок [1], О. Міндова [2] та І. Цигилик [4]. Водночас, створюється недостатньо досліджень, які змогли би структурувати підходи до підвищення рівня життя пенсіонерів, економічно активний вік яких зараз продовжується, і виділити ключові стратегії збереження та примноження власного добробуту для цієї соціальної групи.

Цілі статті полягають у визначенні основних параметрів господарської активності у віці економічної пасивності за умов сучасного розвитку економіки та розгляді основних факторів успіху такої активності, формування індексів конкурентності та соціальної стійкості, а також формуванні ринкових стратегій для отримання прибутку в пенсійному віці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У покоління, яке зараз виходить на пенсію, в світі все більш агресивної економіки великих корпорацій та все менш надійних державних пенсійних гарантій постає актуальне питання про те, яким чином за умов прогресуючої інфляції шляхом власного підприємництва зберегти рівень життя в пенсійному віці таким, яким він є у економічно активному віці. Не сподівайтесь піти в безпечну «ремесничу лагуну» і на пенсії продавати виготовлені вами паперові вироби, тому що, якщо ці вироби популярні і прості, то їх будуть робити студенти, образно кажучи, за суму вдвічі меншу за ринкову і точно вони попросять менше, ніж вибачте за цей виріб ви.

Ще однією особливістю витіснення «первинною масовою економікою» сектора «вторинної кустарної економіки» з сектора, що генерує прибуток, є те, що первинна економіка має можливість просто «засипати» вторинний ринок напівфабрикатом і часто-готовим виробом, що поставляється з країн третього світу, які дешевші виробів, виготовлених вручну на вторинному ринку. Таким чином, корпорація виключає можливість конкуренції з боку дрібного виробника, оскільки корпорація вже налагодила якісні та дешеві поставки того ж продукту з країн, де оплата праці дуже дешева. Таким чином, якщо вам на старість спаде на думку виробляти вручну табурети з нарізаних брусків, то майже точно це провальний бізнес, т.к. табурет вже виробляється у «великій первинній економіці», конкуренція визначена та ціни відображають прагнення продати продукцію масово. Ви зі своїми табуретами не будете мати успіху на цьому ринку. Купивши напівфабрикат, вам потрібно справді зробити унікальний, бажаний виріб, що продається, попросити за це не захмарні гроші, і при цьому запропонувати зручну систему доставки – все це для того, щоб все-таки продати продукт вашої праці.

Якщо ви хочете зайнятися на старості ремеслом, то:

1) купуйте верстати, особливо складні і без яких виріб неможливий. Студенти бідні, малодосвідчені і це не куплять. Корпорації часто не йдуть у цей бізнес так глибоко, відволікаючи цінних співробітників;

2) інвестуйте в те, що ви вмієте і чим займалися раніше, тобто джерело згенерованого вами досвіду. Ваш пенсійний бізнес має спиратися у т.ч. і на ваш нематеріальний актив, а саме досвід, який тепер витібно відрізнятиме вас від студентів;

3) корпораціям складно протиставити, тому не заходьте в занадто великі або прибуткові сектори, які цікавлять великих гравців;

4) дуже важливо у створенні доданої вартості використовувати результати складного, збагаченого досвідом знання, напрацьованого роками чи краще – десятиліттями послідовного навчання, у т.ч. і тонкощів професії чи ремесла, яке, якщо є прибутковим, то доступне небагатьом через складність і необхідність багато вміти і, особливо – знати. Інакше кажучи, вже в середньому віці вчитеся тому, що ви робитимете на пенсії і за рахунок чого триматимете на відстані конкурентів.

Пам'ятайте: у молоді краще здоров'я і більше сил, але вони швидше їх розпорують і часто працюють не туди, і в результаті ефективність для них особисто вийде досить низькою. З іншого боку, вони вам на допомогу за рахунок наявності у них великої кількості «зайвої» енергії, що у поєднанні з бажанням повчитися у вас може бути на руку вам обом і може дозволити вашому пенсійному бізнесу функціонувати.

Корпорації – це ваш конкурент у випадку, якщо ви хочете займатися масовим ринком та конкурувати там, де вони годуються вже як мінімум кілька років і вже вписали це місце у свої плани. Щоправда, ви можете недорого купувати у них дрібним оптом комплектуючі, тому що, вони в основному прагнуть у ході конкурентної боротьби до поліпшення логістики та скидання цін нижче, ніж у основних конкурентів, це для вас – джерело недорогих запчастин, палива чи сировини, а також, можливо, і адекватних логістичних послуг.

Чому взагалі ми говоримо про пенсійне ремесло чи бізнес, особливо для городян? Причин кілька. По-перше, накопичення, навіть у пакеті світових валют, знецінюються переважно швидше, ніж приростають відсотки на відповідних депозитах. Мається на увазі втрата реальної споживчої вартості. Поклавши гроші у валюті країни, що розвивається, в банк на 20 років, до пенсії ви отримаєте суму, в 2 і більше рази меншу за своїми споживчими характеристиками, хоч і паперових грошей вам віддадуть трохи більше, ніж ви принесли. Підтвердімо свої слова фактами (дані 2017–18 рр.). На початку 2017 року пачка у 500 аркушів офісного паперу А4, щільністю 60, коштували за дрібногуртовою ціною. 62 грн за пачку, а на початку 2019 року – 106 грн за пачку. За 2 роки ціна зросла на 70% від базової лінії, а інфляція гривні до долара склала близько 12% (на стільки гривня стала дешевшою за цифри). Отже, насправді й світові валюти в нинішні роки також сильно, хоч не завжди явно, дешевшають. Давайте виведемо просте середнє значення: $(12 + 70) / 2 = 44$ (%) за 2 роки = на 22% вартість грошей до реального товару зменшується щороку в нашій економіці (з її теперішньою моделлю розвитку). Депозити пропонуються під відсотки, які дають чистими, спрощено, близько 16% з

вкладеної вами грошової маси (якщо ви постараетесь і контролюватимете вклади), таким чином $22-16\% =$ мінус 6% втрати ваших коштів до вартості реального товару щороку. За 20 років ви отримаєте мінус 120% вартості реального товару. Таким чином, якщо за ваш депозит ви могли купити спочатку 100 круасанів, то до кінця, отримавши вклад, зможете купити близько 40. Необхідність зберегти реальну вартість своїх накопичень через переінвестування є таким же потрібним завданням, як накопичення.

По-друге, інвестування в нерухомість не всім доступне і також зайняте все більше великими корпораціями, де потужні забудовники створюють конкурентне нове житло, в якому блага цивілізації стають кращим вибором, ніж високі стелі та інші плюси вашого не нового житла, яке ви вважаєте активом. Насправді, ваш «актив» з часом зношується, і найцікавіше, що навіть у випадку, якщо (у країнах, що розвиваються) ви будете все життя здавати його, то навряд чи заробите на цьому стан (особливо якщо розмір активу невеликий – 1 або 2 квартири). Причина – у виробничому знесенні, у зростанні цін на ремонт і заміну комплектуючих (наприклад, кранів у ванній), в інтенсивному ритмі життя орендарів (що призводить до посиленого зносу), та в інфляції¹. Хоча це вимагає додаткових досліджень, потрібно все ж таки показати вам простий розрахунок.

У випадку з Україною вартість квартири на вторинному ринку у вигідному районі обласного центру складала в 2017 р. близько 800 дол. за кв. м * 60 кв. м = 48000 дол. плюс витрати на середній ремонт = 10000 дол. = всього 58 тис. доларів вашої інвестиції. Ви зможете здавати таку квартиру під житло за 300 доларів на місяць, але через 5 років вам потрібно буде знову вкласти близько 7000 доларів у косметичний або м.б. середній ремонт.

Таким чином, орієнтовний період окупності інвестиції = $58 \text{ тис.} / 300 = 193$ періоди = 16 років, що вже багато. У бізнесі такий період окупності можуть дозволити собі країни типу ФРН із надійними довгостроковими прогнозами з економіки та з солідною фінансовою подушкою у самому бізнесі. Крім того, додайте щороку необхідність економити 1400 доларів на ремонт (знесення частини основних активів), що відтягує термін окупності до 22 років (якщо ми додамо 7 тис. ремонту кожні 5 років, то отримаємо три п'ятирічні періоди протягом 16 років окупності, що складе додатково суму + 21 000 доларів = 70 періодів = близько 6 років додатково.

Уявіть собі: ваша інвестиція у квартиру під здачу окупить себе «в нуль» тільки через 22 роки, але якщо тепер додати до нового п'ятирічного періоду ще один ремонт (він буде необхідний і в кінці періоду окупності, коли ви захочете оновити всі пристрої перед продажем цього активу) вартість мінімум близько 7 тис. доларів, то ми отримаємо + 23 періоди окупності = + 2 роки. Таким чином, ця квартира просто окупить себе через 24 роки, а з урахуванням періодичного простою (по 2-3 місяці) під 4 цикли ремонту = 25 років. Саме тому великі забудовники, які продають новобудови, розуміють, що у покупців така квартира окупиться за 20-25 років не раніше. Врахуйте, що вам для подвоєння вартості вашого активу потрібно не продати дохід від оренди, а вкладати його, в т.ч. прибутково, напр. у фінансові інструменти.

Для того, щоб витратити цей дохід спокійніше, вам потрібно буде 4 або 5 таких квартир. Швидше за все, ви їх не купите протягом продуктивного періоду свого життя, тому що інвестуєте не тільки в себе і не лише у пенсію. Тому, наприклад, у вас до початку пенсії є три квартири і ви їх здаєте, що дає вам непоганий, але не достатній дохід у місті. Саме тому вам необхідно підкріпити себе вже зараз надійним, забезпеченим грошима медичним страхуванням, яке працюватиме на вас тоді, коли ви вже не зможете вкладати туди багато коштів. Адже ваш дохід до пенсії треба було б скоригувати на витрати на лікування чи на здоров'я, а це не дешево і загалом знижує якість життя на залишок ваших коштів. Також тому, по-третє, вам потрібно займатися на пенсії ще чимось, що приноситиме вам ще хоча б стільки ж, як і оренда вашої нерухомості, і при цьому ваше здоров'я від цього триматиметься в нормі. Це означає, що вам потрібно буде приділяти бізнесу або ремеслу не більше 3-4 годин щодня і заробляти на ньому. Працювати більше в такому віці – значить гірше жити і раніше померти (та й чи потрібно це, після всього життя, проведеного на роботі?), а працювати менше у самому бізнесі часто означає втратити контроль над прибутком чи над самим бізнесом чи ремеслом (ви просто фізично не напрацюєте на прибуток або його вам зроблять інші люди, з якими доведеться ділитися непропорційно).

Значить, вже в середньому віці вам потрібно задуматися над тим, в які: 1) знання та навички, 2) обладнання та приміщення, 3) і в яку сферу бізнесу ви поступово вкладатимете свої гроші або сили або таланти, крім роботи, для отримання на виході до пенсійного віку маленького міцного бізнесу чи ремесла. Дуже грубо, для подібного бізнесу вам потрібно буде напрацювати капітал близько 35-40 тис. доларів, з яких 15 тис. буде вартістю верстатів, ще 15 тис. – вартістю приміщення та інше складуть меблі та документація для початку, а також деякий оборотний капітал. Для цього вам необхідно 7-8 років потроху вкладати в це і до пенсії добре знати цей бізнес.

Нарешті, врахуйте, що на пенсії вам потрібно вибрати, де саме жити: або в місті з високою купівельною спроможністю, де на ваш продукт вищий попит і де покупець багатший (але гірша еко-ситуація), або в туристичному центрі, де багаті туристи та імпульсивні покупки, але більш високі конкуренція та вартість життя; або ж у сільській місцевості або в малому поселенні, де попит невисокий, темп нижчий і доходи також. Очевидно, більшість вибере і на старості мати ділові відносини з великим містом і бажано не дуже далеко від точок продажу свого продукту, але в місці, де екологічна ситуація є прийнятною.

Виходячи з дискурсу вище, соціальну стійкість міст ми можемо виміряти індексом, в якому вимірниками буде шкала оцінки кількості малих бізнесів на пенсії, їхня прибутковість як частина загального доходу домогосподарства, а також вимірник, що показує збалансованість інших інструментів підтримки добробуту домогосподарства (в т.ч. медзабезпечення), активи в оренді, інші фінансові інструменти) – де цифри можна отримати загалом за певною віковою категорією. Зауважимо, що цей показник застосовний до країн більшості розвинутого світу і до нашої країни з її ситуацією в секторі соціальної підтримки. В інших випадках, а саме в

Таблиця 1

Основні вимірники та крайні градації індексу соціальної стійкості підприємництва похилого віку.

Опис фактора-вимірювача	Рамки контурів і вимірювань (максимум-мінімум)
Кількість малих підприємств, що є у власності осіб пенсійного віку та демонструють прибутковість	Занадто висока – може означати, що інших джерел добробуту у пенсіонерів немає, а також бути індикатором підвищеного навантаження на окремі системи підтримки життя. Занадто низька – свідчить, зокрема, про апатичні настрої у цьому сегменті, а також про недружність економіки. Також може свідчити про високий рівень використання інших інструментів добробуту пенсіонерами.
Частка внеску прибутку малого бізнесу у власності пенсіонера у загальний дохід її (його) домогосподарства	Занадто висока – свідчить про невдачу соціальних інструментів та про розбалансованість портфелю активів домогосподарства похилого віку. Занадто низька – у багатих економіках може свідчити про використання переважно інших інструментів добробуту, а в бідних – про існування інших мотиваційних факторів у економіці похилого віку (зокрема, неможливість обрахунку)
Рівень прийнятності (кількість та якість) наявних у таких домогосподарств інструментів підтримки добробуту: доступне медичне забезпечення	Занадто низький – ознака загрози посиленої міграції з міста, продажу активів, погіршення якості життя осіб похилого віку. Занадто високий – ознака можливого уповільнення бізнес-процесів серед власників бізнесу похилого віку.
Рівень прийнятності (кількість та якість) наявних у таких домогосподарств інструментів підтримки добробуту: активи в оренді (в бізнесі)	Занадто низький – ознака настання бідності серед пенсіонерів та ситуація неповаги до інституту приватної власності. Занадто високий – може вказувати про олігархізацію місцевої економіки, уповільнення темпів її розвитку та інвестування.
Рівень прийнятності (кількість та якість) наявних у таких домогосподарств інструментів підтримки добробуту: інші фінансові інструменти	Занадто низький – ознака бідності або закритості місцевої економіки. Занадто високий – ознака превалювання у економіці альтернативних систем обміну.

Джерело: власні дослідження

країнах із сильною соціальною політикою, де старість забезпечується державою, індекс застосовується лише частково через кілька інших мотивацій до приватного ремесла чи малого бізнесу, особливо у старшому віці.

У (табл. 1) показано основні вимірники та крайні градації даного індексу.

Графічне відображення такого індексу для України може виглядати наступним чином (рис. 1).

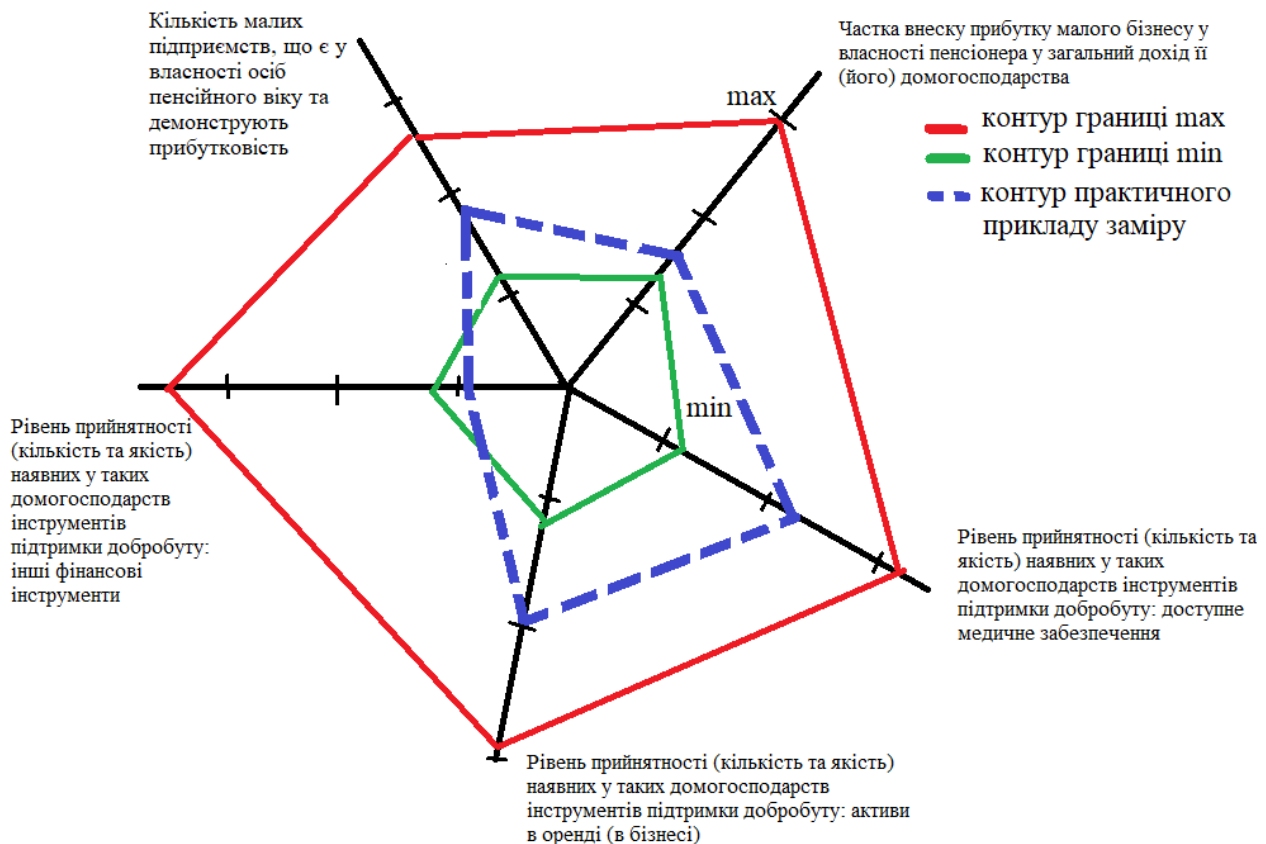


Рис. 1. Індекс соціальної стійкості підприємництва похилого віку (навчальний приклад)

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

Основні вимірники та крайні градації індексу конкурентності підприємництва похилого віку

Опис фактора-вимірювача (з позиції особи похилого віку)	Рамки контурів і вимірювань (максимум-мінімум)
Ймовірність успіху малого бізнесу, який надає прості послуги, виробляє прості товари та продає їх за середньою ціною цієї економіки:	Занадто висока – є загроза припливу конкурентів з прагненням працювати більше або понижувати ціни. Занадто низька – відвабить людей, які могли б заробляти у пенсійному віці, але хочуть робити це просто.
Ймовірність успіху малого бізнесу, який продає вироби, самостійно оброблені на машинах, станках у форматі малого цеху, але працює не на повну потужність:	Занадто висока – загроза інтенсивної конкуренції, олігополізації ринку та м.б. врегулювання цін, квот, обмеженості доступу на ринок. Занадто низька – знизить рівень життя пенсіонерів, які не хочуть мігрувати, але є добрими майстрами і мають відповідне обладнання.
Ймовірність успіху малого бізнесу, який продає результат згенерованого десятиріччями досвіду, за ціною вище середньої, але працює не на повну потужність:	Занадто висока – тенденція перерости у бізнес для обмеженого кола осіб, але в цілому позитивна тенденція для бізнесу у старшому віці. Занадто низька – загроза відтоку з міста носіїв досвіду та майстерності, особливо старшого віку.
Рівень конкурентного тиску на даний малий бізнес із сторони стартапів та молодіжних підприємств	Занадто високий – загроза міграції частини пенсіонерів у місця, де гроші заробляються простіше і де більше коштів у економіці. Занадто низький – може бути фактором нижчої якості продукту даного бізнесу, але в цілому позитивна тенденція для бізнесу у старшому віці.
Рівень конкурентного тиску на даний малий бізнес із сторони монополістів та потужних гравців (корпорацій)	Занадто високий – особи старшого віку здебільшого уникатимуть цієї бізнес – сфери. Занадто низький – великий бізнес не зацікавлений через низьку прибутковість або складність самої галузі.

Джерело: власні дослідження

Також цікавим буде аналітичний індекс конкурентності малого бізнесу чи ремесла на пенсії, представлений такими вимірниками (табл. 2).

Графічне відображення такого індексу може виглядати наступним чином (рис. 2).

Крім того, фактором в індексі буде урахування міграційного рішення людини, яка підходить до пенсійного віку, але все ще знаходиться на певній відстані від старості. В т.ч. рішення може призвести або до міграції та перенесення активів в інше поселення, або

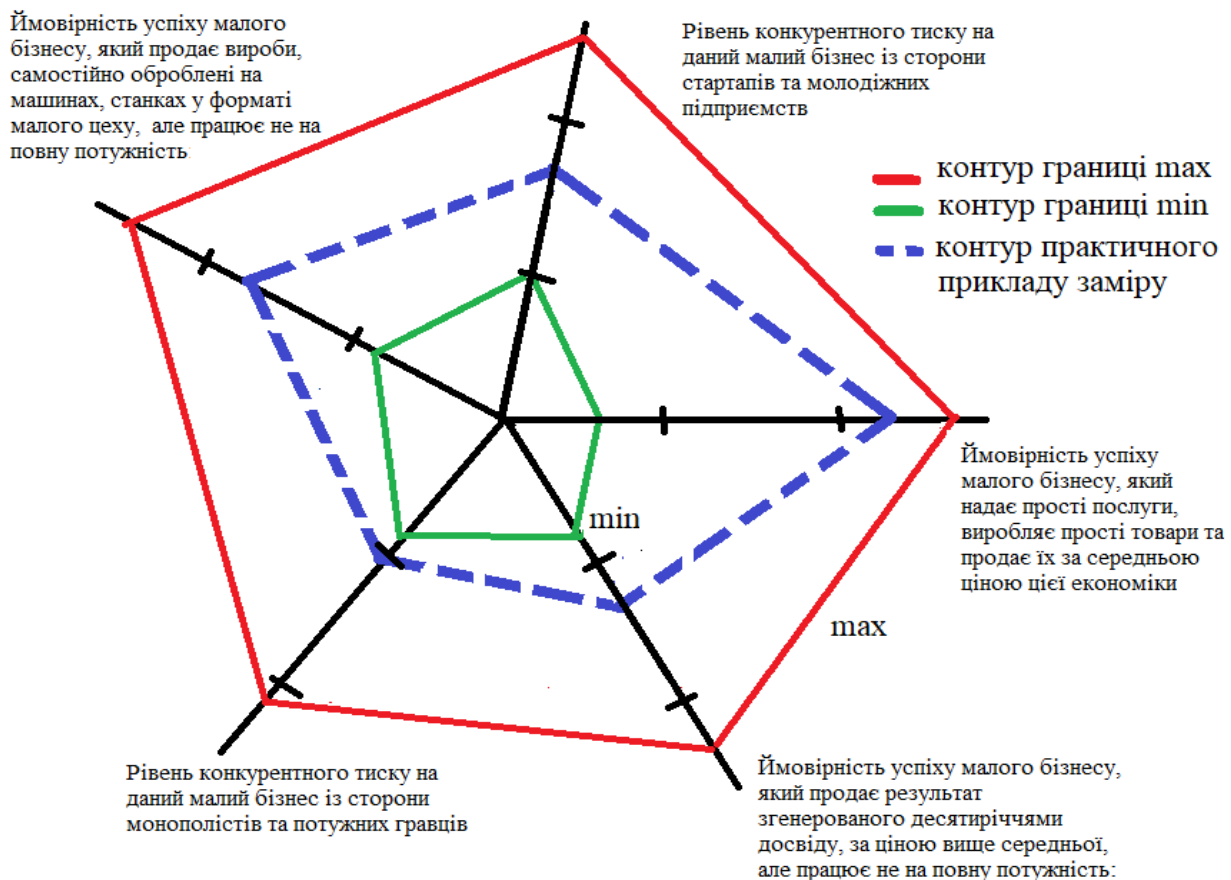


Рис 2. Індекс конкурентності підприємництва похилого віку (навчальний приклад)

Джерело: власні дослідження

Таблиця 3

Основні вимірники та крайні градації індексу економічних міграційних очікувань похилого віку

Опис фактора-вимірювача	Рамки контурів і вимірювань (максимум-мінімум)
Інфляційна поведінка основної валюти, в якій здійснюються розрахунки в місцевій економіці	Фактор стримування: валютна система дозволяє на роки фіксувати ціни на основні товари та послуги; хоча і не приносить значних прибутків за депозитами. Інфляція мізерна, або існує дефляція. Фактор підштовхування: валюта знецінюється швидше за приріст за депозитами; збереження накопичень у валюті потребує складних маніпуляцій та постійної уваги. У крайньому прояві інвестор похилого віку обере міграцію в країну із схожим рівнем життя, але із стабільнішою грошовою системою.
Перспективи сектору нерухомості у місцевій економіці з позиції дрібного інвестора	Фактор стримування: Ціни на нерухомість адекватні, вартість ремонту та обслуговування помірні, а вартість оренди висока. Період окупності бізнесу з оренди менший за 12 років. Фактор підштовхування: Ціни на нерухомість невисокі, але вартість обслуговування висока, а ціни на оренду – стримуються. Бізнес на оренді не вигідний, а нерухомість має високий ризик «з'їсти свою вартість» в процесі обслуговування. У крайньому прояві інвестор переливає активи у іншу форму або інвестує у нерухомість на іншій території.
Привабливість н.п. для проживання з позиції якості життя пенсіонера (прибутковість власних активів та очікувана якість життя)	Фактор стримування: помірні вартість життя, прості можливості додаткового заробітку, поруч – джерело надійного попиту, передбачувано гарні прибутки з депозиту або оренди нерухомості. Фактор підштовхування: висока вартість життя, інтенсивна конкуренція у всіх підсекторах, несприятлива екологічна ситуація, низькі прибутки з депозиту. У крайньому прояві – інвестор обере зміну місця проживання.

до інвестування в поселення або громаду. Це шкала, керована комплексом підштовхувальних та стримувальних факторів міграції такої людини, на межах якої буде мінімум – рішення виїхати та максимум – рішення залишитися та доінвестувати у це місто на старість.

Стримуючі та підштовхуючі фактори міграції вже описані нами, як і іншими дослідниками, раніше. Для нас важливі ті з них, які визначаються очікуваною економікою пенсійного віку з урахуванням соціального компонента, а саме (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Описані індекси можна використовувати, по-перше, у рамках системи стратегічного планування, з метою вимірювання динаміки досягнення цілей міста щодо становища людей пенсійного віку у даному періоді плану-

вання. По-друге, у довгостроковому прогнозуванні, з метою формулювання цілей міста щодо становища людей пенсійного віку – цей суттєвий фактор влітає і на імідж міста, і на характер інвестицій у нього, і на соціальні настрої.

Дані індекси є аналітичними і у них є обидві межі, при виході за рамки яких ситуація все ж таки піддається опису. Такі типи індексів (з двома активними кінцями кожного вимірювача) дещо краще ілюструються об'ємними системами координат (у формі «пучків ліній»), і їх необхідно відрізнити від схожих багатфакторних індексів, але з тільки одним явно активним кінцем (межа максимум) кожного вимірювача, яких, відповідно, другий кордон (мінімум) виставлено, зазвичай, на нуль і ми розглядаємо її зміни значення нижче нуля.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жайворонок І. Р. Державне регулювання системи пенсійного забезпечення : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.03 / Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2017. 19 с.
2. Міндова О. І. Теоретичний аналіз економічної сутності пенсійного забезпечення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 17. С. 102–106.
3. Обсяг держборгу в світі за 10 років майже подвоївся. URL: <https://economics.unian.ua/finance/10420386-obsyag-derzhborgu-v-sviti-za-10-rokiv-mayzhe-podvoivysya-fitch.html>
4. Цигилик І. І. Проблеми розвитку пенсійної системи України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. № 6. С. 8–13.
5. Edgar Vogel, Alexander Ludwig and Axel Börsch-Supan. Extending the retirement age and human capital formation. European Central Bank, Working Paper Series, Nr. 1476 / September 2012.
6. Kuhn, Michael; Prettnner, Klaus. On the long-run growth effect of raising the retirement age (working paper). ECONSTOR, December 2016.

REFERENCES

1. Zhayvoronok I. R. (2017). Derzhavne rehulyuvannya systemy pensiynoho zabezpechennya [State regulation of the pension system]: summary of a Ph.D. thesis in economic sciences: code 08.00.03. *Ministry of Education and Science of Ukraine*. Lviv Polytechnic National University. (in Ukrainian)
2. Mindova O. I. (2016). Teoretychnyy analiz ekonomichnoyi sutnosti pensiynoho zabezpechennya [Theoretical analysis of the economic essence of pension provision]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences], vol. 17, pp. 102–106. (in Ukrainian)
3. Obsyag derzhborhu v sviti za 10 rokiv mayzhe podvoivysya [The amount of public debt in the world has almost doubled in 10 years]. Available at: <https://economics.unian.ua/finance/10420386-obsyag-derzhborgu-v-sviti-za-10-rokiv-mayzhe-podvoivysya-fitch.html> (accessed November 18, 2022). (in Ukrainian)
4. Tsygylk I. I. (2008) Problemy rozvytku pensiynoyi systemy Ukrayiny [Development problems of the pension system of Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo* [Economics. Finances. Law], no. 6, pp. 8–13. (in Ukrainian)
5. Edgar Vogel, Alexander Ludwig and Axel Börsch-Supan (2012). Extending the retirement age and human capital formation. European Central Bank, Working Paper Series, Nr. 1476.
6. Michael Kuhn and Klaus Prettnner (2016). On the long-run growth effect of raising the retirement age. ECONSTOR working paper.