

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
БАКАЛАВРА**

на тему

***Розробка та шляхи реалізації міжнародного
інвестиційного проекту «Відкриття
компанії вантажоперевезень в США»***

Виконав: здобувач IV курсу, групи МЕВ-163с
Спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
Лінкевич О.П.

прізвище, ініціали

Керівник: Задоя О.А.
Кандидат економічних наук, доцент
прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання

Дніпро 2020

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри _Задоя А.О._
 доктор економічних наук, професор

(підпис, прізвище, ім'я та по батькові, науковий
 ступінь, вчене звання)

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу здобувачу
Лінкевичу Олександр Павловичу
прізвище, ім'я та по батькові

1. Тема роботи: Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття компанії вантажоперевезень в США»

2. Керівник роботи: Задоя Олександр Анатольович, Кандидат економічних наук, доцент

Затверджені наказом від “ ____ ” _____ 20__ р., № ____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи _____ 30.05.2020

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи _____

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

- 1) дослідити загальну інформацію економіки США;
- 2) охарактеризувати платіжний баланс США;
- 3) дослідити торговельну структуру США;
- 4) охарактеризувати економічну політику США;
- 5) описати основні сфери та країни партнери в зовнішньо-економічній діяльності США;
- 6) описати зовнішньо-економічні відносини України та США;
- 7) проаналізувати конкурентне середовище у сфері вантажних перевезень США;
- 8) дослідити правила отримання ліцензії та закони у сфері вантажних перевезень;
- 9) виявити перспективи та погрози;
- 10) розрахувати інвестиційну привабливість проекту.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя О.А., к.е.н., доцент	15.03.2020	29.0.2020
Розділ 2	Задоя О.А., к.е.н., доцент	25.03.2020	10.04.2020
Розділ 3	Задоя О.А., к.е.н., доцент	10.04.2020	12.05.2020

7. Дата видачі завдання _15.03.2020_

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
	Огляд Економіки США	01.04.2020	29.03.2020
	Зовнішньо-Економічна Діяльність США	15.04.2020.	10.04.2020
	Відкриття підприємства з вантажних перевезень в США	15.05.2020	12.05.2020
	Подання завершеної роботи	01.06.2020	30.05.2020

Здобувач

*підпис*_____
*Лінкевич О.П.
прізвище, ініціали*Керівник кваліфікаційної роботи _____
*підпис*_____
*Задоя О.А.
прізвище, ініціали*

АНОТАЦІЯ

Лінкевич О.П. Розробка інвестиційного проекту у США

У роботі проведено дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку економіки США. Виявлено, що США є одною з найрозвиненіших країн світу, з досить привабливим інвестиційним кліматом. Це створює сприятливі умови для організації підприємств малого бізнесу, де можна поєднувати інвестування та створення робочого місця для самого інвестора. У роботі розроблено інвестиційний проект по відкриттю компанії вантажних перевезень. Наведені розрахунки потреби в інвестиційних ресурсах, обґрунтовано організаційно-правову форму створюваного підприємства, а також проведено розрахунки основних показників, які дали змогу оцінити інвестиційну привабливість запропонованого проекту.

Ключові слова: компанія вантажних перевезень, інвестиційний клімат США, NPV, термін окупності інвестиційного проекту

ANNOTATION

Linkevich O.P. Development of an investment project in the USA

The study of the current state and trends of the US economy. It was found that the United States is one of the most developed countries in the world with a very attractive investment climate. This creates favorable conditions for the organization of small businesses, where you can combine investment and job creation for the investor. The paper develops an investment project to open a freight company. Calculations of the need for investment resources are given, the organizational and legal form of the created enterprise is substantiated, and also calculations of the basic indicators which have allowed to estimate investment attractiveness of the offered project are carried out.

Keywords: freight company, US investment climate, NPV, payback period of the investment project.

Тема. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття компанії вантажоперевезень» у США.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
РОЗДІЛ 1 ОГЛЯД ЕКОНОМІКИ США.....	8
1.1. Загальна інформація	8
1.2. Платіжний баланс США.....	10
1.3 Торговельна структура Сполучених Штатів.....	101
1.4 Економічна політика США	12
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В США.....	14
2.1 Основні сфери та країни партнери в зовнішньо-економічній діяльності США	15
2.2 Зовнішньо-економічні відносини між Україною та США	24
2.3. Інвестиційний клімат США	266
РОЗДІЛ 3. ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В США	355
3.1 Аналіз конкурентного середовища у сфері вантажних перевезень США.....	355
3.2 Правила отримання ліцензії та закони у сфері вантажних перевезень	388
3.3. Перспективи та погрози	422
3.4. Розрахункова частина	455
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	555
Додатки.....	577
Список використаної літератури	588

Вступ

Як кажуть, багатьом підприємствам, а так же рядовим жителям доводиться щодня поставляти різні види товарів. А попит, як відомо, народжує пропозицію. Життя сучасного міста немислимо без поставок споживачів різних товарів. До них відносяться перевезення негабаритних вантажів, будівельних матеріалів, меблів, поставки продуктів харчування в магазини, перевезення пасажирів і багато іншого. Всі види вантажних перевезень в місті забезпечуються численними транспортними компаніями, розташованими в самому місті. Серед всіх видів вантажних транспортних засобів DAF, Man, Volvo і Mercedes-Benz вважається найпопулярнішим і успішним автомобілями. Різні модифікації автомобілів дозволяють доставляти широкий спектр вантажів не тільки в межах мегаполісу, а й успішно здійснювати різні перевезення вантажів в регіоні / штаті / області. Ціна послуг у переважної більшості компаній вантажоперевезень приблизно однакова - це обумовлено анти-демпінг системою всередині даної індустрії. Деякі винятки можна зустріти виходячи з швидкості доставки і специфікації вантажу.

Актуальність теми обумовлюється порівняно невеликих вхідним порогам для підприємців-початківців. На прикладі описаному в моїй роботі кожен ентузіаст-підприємець зможе відкрити свою компанію з доставки вантажів в країні свободи - Сполучених Штатах Америки. Так само необхідно виявити максимально наближені до сучасних реалій початкові інвестиції, період окупності, індекс рентабельності, амортизацію, дисконтовані грошові потоки за період найближчих декількох років.

Мета роботи - створення інвестиційного проекту компанії вантажоперевезень в США, а так само розрахунок його прибутковості.

Завдання дослідження:

-Дослідити інвестиційний клімат США;

- охарактеризувати економічні та соціальні фактори;
- розкрити можливі варіанти ведення бізнесу в США;
- обґрунтувати актуальність інвестиційного проекту;
- виявити перспективи і загрози;
- розрахувати інвестиційну привабливість проекту.
- дати свою об'єктивну оцінку проекту

Об'єкт дослідження – економічна середа та інвестиційний клімат США.

Предмет дослідження – розробка міжнародного інвестиційного проекту «Компанія вантажоперевезень в США»

У процесі дослідження були використані методи узагальнення статистичних даних, угруповання, аналізу.

РОЗДІЛ 1 ОГЛЯД ЕКОНОМІКИ США

1.1. Загальна інформація

Незважаючи на виклики на внутрішньому рівні, а також глобальний ландшафт, що швидко змінюється, американська економіка все ще є найбільшою та найважливішою у світі. Американська економіка становить близько 20% загального світового виробництва і все ще більша, ніж економіка Китаю. Більше того, за даними МВФ, США має шосте місце за показниками ВВП на душу населення (ДПП). Американська економіка характеризується високорозвиненою та технологічно розвиненою сферою послуг, на яку припадає близько 80% її продукції. В американській економіці переважають компанії, орієнтовані на послуги, у таких сферах, як технології, фінансові послуги, охорона здоров'я та роздріб. Великі американські корпорації також відіграють головну роль на світовій арені, причому понад п'ята частина компаній Fortune Global 500 надходить із США.

Незважаючи на те, що сфера послуг є головним двигуном економіки, США також має важливу виробничу базу, яка становить приблизно 15% виробництва. США є другим за величиною виробником у світі та лідером у галузях вищої вартості, таких як автомобілі, аерокосмічна техніка, техніка, телекомунікації та хімікати. Тим часом сільське господарство становить менше 2% продукції. Однак велика кількість ріллі, передові технології землеробства та щедрі державні субсидії роблять США чистим експортером продовольства та найбільшою країною-експортером сільського господарства.

Американська економіка підтримує свій стан електростанції за допомогою поєднання характеристик. Країна має доступ до рясних природних ресурсів і складної фізичної інфраструктури. Він також має велику, добре освічену та продуктивну робочу силу. Більше того, фізичний та людський капітал повністю використовується в умовах вільного ринку та орієнтованого на бізнес. Уряд і люди Сполучених Штатів сприяють цьому унікальному економічному середовищу. Уряд забезпечує політичну стабільність, функціональну правову систему та регуляторну структуру, що дозволяє

процвітати економіці. Широке населення, включаючи різноманітність іммігрантів, приносить міцну робочу етику, а також почуття підприємливості та ризику перейняти суміш. Економічне зростання в Сполучених Штатах постійно рухається вперед шляхом постійних інновацій, досліджень та розробок, а також капітальних інвестицій.

Наразі економіка США виходить із періоду значних потрясінь. Сукупність факторів, включаючи низькі відсоткові ставки, широке іпотечне кредитування, надмірний ризик у фінансовому секторі, висока заборгованість споживачів та слабе регулювання уряду, призвели до серйозного спаду, який розпочався у 2008 році. Ринок житла та декілька великих банків зазнали краху і Економіка США продовжувала скорочуватися до третього кварталу 2009 року, що було найглибшим і найдовшим спадом після Великої депресії. Уряд США втрутився, використовуючи 700 мільярдів доларів для придбання проблемних іпотечних активів та підпираючи великі проливні корпорації для стабілізації фінансової системи. Він також запровадив стимулюючий пакет на суму 831 млрд. Дол. США, який буде витрачено протягом наступних 10 років для активізації економіки.

Економіка поступово відновлюється, але нерівномірно, починаючи з глибини спаду в 2009 році. Економіка отримала подальшу підтримку завдяки експансіональній монетарній політиці. Це включає не лише утримання процентних ставок на нижній межі, але й нетрадиційну практику уряду купувати великі суми фінансових активів для збільшення грошової маси та утримування довгострокових процентних ставок - практика, відома як «кількісне послаблення».

Хоча ринок праці значно відновився і зайнятість повернулася до докризового рівня, досі існує широка дискусія щодо здоров'я американської економіки. Крім того, незважаючи на те, що зараз найгірші наслідки рецесії затухають, економіка все ще стикається з низкою суттєвих проблем. Погіршення інфраструктури, стагнація заробітної плати, зростання нерівності доходів, підвищення пенсійних та медичних витрат, а також великий дефіцит поточного

рахунку та державного бюджету - все це проблеми, що стоять перед економікою США.

1.2. Платіжний баланс США

Протягом останніх декількох десятиліть на баланс поточних рахунків в США сильно впливали міжнародні торговельні потоки, при цьому поточний дефіцит торгівлі призводив до постійного дефіциту поточного рахунку. Доходи від американських активів та інвестицій, які належать за кордоном, мають дуже малу роль на поточному рахунку, і надлишок у цій категорії майже не достатній для компенсації великого дефіциту торгівлі. Загалом, дефіцит поточного рахунку означає, що вартість товарів і послуг, які США купують за кордоном, перевищує вартість товарів і послуг, що продаються іноземцям. Дефіцит поточного рахунку в США поступово збільшувався з 1990-х років і досяг рекорду за весь час та найвищого рівня в світі - 5,8% ВВП у 2006 році. З цього часу дефіцит скоротився частково через збільшення внутрішнього видобутку нафти.

Дефіцит поточного рахунку відображається надлишком рахунку капіталу. Чистий приплив капіталу, отриманий у США з-за кордону, дозволяє фінансувати дефіцит поточного рахунку. Іноземці продовжують інвестувати в американські активи та компанії, і тому чиста міжнародна інвестиційна позиція США з часом зростала. США, безумовно, є найкращим одержувачем прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Близько 80% прямих іноземних інвестицій у США надходить з дев'яти індустриально розвинених країн. Великобританія, Японія та Нідерланди є основними джерелами прямих іноземних інвестицій у США. Виробничий сектор США приносить близько 40% ПІІ.

1.3 Торговельна структура Сполучених Штатів

США є другим провідним експортером товарів та послуг у світі та провідним імпортером номер один. США постійно керує дефіцитом торгівлі, головним чином через залежність від іноземної нафти для задоволення її енергетичних потреб та високого внутрішнього попиту на споживчі товари, що видобуваються за кордоном, однак завдяки прогресу у внутрішньому виробництві нафти енергетичний розрив скорочується. Основними торговими партнерами США є Канада, Китай, Мексика та Японія. Канада - головне місце експорту США, тоді як Китай є основним джерелом імпорту.

США відіграють важливу роль у системі міжнародної торгівлі і, як правило, розглядаються як прихильник зменшення торговельних бар'єрів та угод про вільну торгівлю. Наразі в США є більше десятка угод про вільну торгівлю. Серед них - Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA), яка була створена спільно з Канадою та Мексикою в 1994 році. США також є активним членом Світової організації торгівлі (СОТ).

Незважаючи на те, що США втратили частину своєї конкурентної переваги в останні десятиліття, матеріальні блага все ще становлять дві третини загального експорту. США в основному експортують високоцінні товари капіталу та вироблену продукцію, включаючи промислові машини, літаки, автотранспорт та хімікати. У 2015 році США експортували товарів 1,510 трлн дол.

США є провідним експортером послуг у світі. Сюди входять фінансові та професійні бізнес-послуги, а також інші наукомісткі послуги. Подорожі, транспортні та туристичні послуги також є основним експортом. Послуги складають близько третини всього експорту.

Більше 80% загального імпорту, завезеного до США з-за кордону, становить товари. Приблизно 15% цього імпорту складають у вигляді сирової нафти, мазуту та нафтопродуктів. Промислові машини, запаси та обладнання становлять ще 15% імпортних товарів. Майже 25% імпортних товарів - це товари капіталу, такі як комп'ютери, комп'ютерні аксесуари, електроніка, медичне обладнання та телекомунікаційне обладнання. Споживчі товари

становлять ще 25% імпортованих товарів. Мобільні телефони, лікарські засоби, іграшки, побутова техніка, текстиль, одяг, телевізори та взуття - основні види товарів народного споживання, що імпортується до США. Додаткові 15% імпортованих товарів становлять автомобільні транспортні засоби, запчастини та двигуни. Продукти харчування та напої становлять лише близько 5% імпортованих товарів. Послуги складають лише 20% від загального обсягу імпорту, і це насамперед фінансові послуги, а також подорожі та перевезення.

1.4 Економічна політика США

До 20 століття країна дотримувалась лайсез-файрської політики, яка вимагала вільного ринку з невеликим втручанням уряду. З Великою депресією прийшла кейнсіанська економіка, або протилежна віра, що уряд повинен керувати економікою. Сьогодні економічна політика Сполучених Штатів знаходиться десь посередині - уряд повинен регулювати та інколи керувати, але повинен дозволяти вільний ринок, коли це можливо. Політичні та бізнес-лідери не згодні з тим, наскільки достатньо контролю.

Грошово-кредитна політика

Грошово-кредитна політика - це контроль уряду над грошовою масою. Уряд може контролювати, скільки або скільки мало грошей в обігу, за кількістю, яку вони друкують. Якщо там занадто багато грошей, це може спричинити інфляцію або девальвацію долара. Занадто мало грошей викликає дефляцію, що може призвести до спаду. Потужна рука уряду, яка контролює грошову масу, - це Федеральна резервна система, яку очолює Федеральна резервна рада. Найважливіший спосіб контролю за грошовою масою "ФРС" - це коригування процентних ставок - високі ставки відштовхують запозичення грошей, що спричиняє меншу інфляцію. "ФРС" може знизити процентні ставки для стимулювання запозичень, що заохочує споживчі витрати.

Сім членів Федеральної резервної ради призначаються Президентом і затверджуються Сенатом на 14-річний невідновлюваний термін. Президент не може їх усунути з посади, тому вони функціонують цілком незалежно від будь-

якого контролю з боку виконавчої влади. Голова обирається Радою протягом чотирьох років і може бути переобраний. Правління очолює систему Федеральних резервних систем, створену Конгресом у 1913 р. Для регулювання практики кредитування банків. Він складається з 12 регіональних банків, які, в свою чергу, контролюють загалом близько 5000 банків по всій території США.

Податково-бюджетна політика

Фіскальна політика впливає на економіку, вносячи зміни в урядові методи збирання грошей та їх витрачання.

- Збір грошей. Найважливіший спосіб, коли США збирають гроші, - це шляхом оподаткування. Близько 40 відсотків урядових зборів податків надходять з податку на прибуток від фізичних осіб та підприємств. Ще 32% припадає на податки на соціальне страхування, такі як соціальне забезпечення, Medicare та компенсація за безробіття. Іншими джерелами доходу є акцизні податки на товари, такі як алкоголь, тютюн та бензин, податки на нерухомість та подарунки та тарифи. Уряд також може позичати гроші для фінансування своїх витрат. Наприклад, вона позичає гроші, коли продає громадянам казначейські облігації.
- Витрата грошей. Зараз уряд витрачає більше 1,5 трильйонів доларів на рік, як передбачено у федеральному бюджеті. Щороку президент подає на затвердження Конгресу федеральний бюджет на гроші, які будуть витрачені починаючи з жовтня того ж року. Більше грошей витрачається на три категорії, ніж на будь-які інші. Найбільша кількість грошей йде на програми виплат, такі як пенсії соціального забезпечення для літніх американців, страхування на випадок безробіття, Medicare та федеральні пенсії. Друга за величиною сума йде на національну оборону. Сьогодні близько 16 відсотків всього бюджету припадає на оборону, на відміну від 28 відсотків у 1987 році, коли ще холодна війна. Третя найбільша сума - близько 15 відсотків - сплачує відсотки за державний борг. Інші видатки - будівництво автомобільних доріг, освіта, житло та іноземна допомога.

Фіскальна політика також може вплинути на пропозицію грошей і може

бути використана для стимулювання витрат або стримування інфляції. Зниження податків, як правило, стимулює споживчі витрати, залишаючи більше грошей в руках американських громадян. Підвищення податків може бути використане для уповільнення інфляції, вилучаючи гроші з рук споживачів. Уряд також може стримувати інфляцію, скорочуючи державні витрати.

У цих двох широких категоріях - грошово-кредитна та фінансова політика - є багато місця для розбіжностей. Деякі стверджують, що уряд повинен бути "від руки", ніж є, і що податки повинні бути зменшені. Інші вважають, що уряд повинен активніше контролювати економіку, а податки повинні використовуватися для погашення державного боргу. Багато хто не погоджується з тим, який обсяг контролю повинен мати уряд, але ніхто не ставить під сумнів важливість встановлення урядом сильної ефективної економічної політики.

РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В США

2.1 Основні сфери та країни партнери в зовнішньо-економічній діяльності США

Зовнішня торгівля виступає в ролі симулятора економічного зростання країни. Це також допомагає в оптимальному використанні ресурсів різних країн. Основними причинами, які роблять зовнішню торгівлю важливою для економіки країни або значимості зовнішньої торгівлі, є:

Це допомагає в розширенні бізнесу і в розпуск монополістичних утворень, посилення конкуренції. Це також заохочує інновації продуктів і забезпечує більш широкий вибір товарів і послуг. Сучасні методи, прийняті в бізнес-процесах, допомагають підвищити якість і стандарти продукції.

Зовнішня торгівля розглядається як симулятор економічного зростання країни і сприяє раціональному використанню ресурсів різних країн. З точки зору приймаючої країни, іноземні інвестиції допомагають розширювати можливості працевлаштування і дозволяють краще використовувати трудові ресурси та інші ресурси. Багатонаціональні компанії також допомагають в розширенні внутрішніх постачальників.

Сучасні методи, прийняті в бізнес-процесах, допомагають підвищити якість і стандарти продукції, а також знизити витрати. Іноземні інвестори забезпечують передачу технічних і управлінських знань слаборозвиненим і країнам, що розвиваються. Це допомагає в навчанні і розвитку робочої сили та прийнятті недорогих методів роботи.

Коливання рівня цін на товари можна контролювати шляхом виборчого участі у зовнішній торгівлі. Наприклад, якщо ціна на певний товар зростає через брак товару, його можна імпортувати, щоб нівелювати збільшення. Аналогічним чином, якщо ціна товару падає через збільшення пропозиції на внутрішньому ринку, надлишки можна експортувати, щоб підняти ціни до оптимального рівня.

Вливання іноземного капіталу допомагає в розширенні сектора

зайнятості. це допомагає в підвищенні рівня доходів і інвестицій в приймаючій країні.

Заощадження, зовнішня торгівля, іноземна валюта і технології мають вирішальне значення для економічного розвитку. Іноземні інвестиції допомагають в економічному розвитку, заповнюючи прогалини в заощадженнях, торгівлі і технологіях.

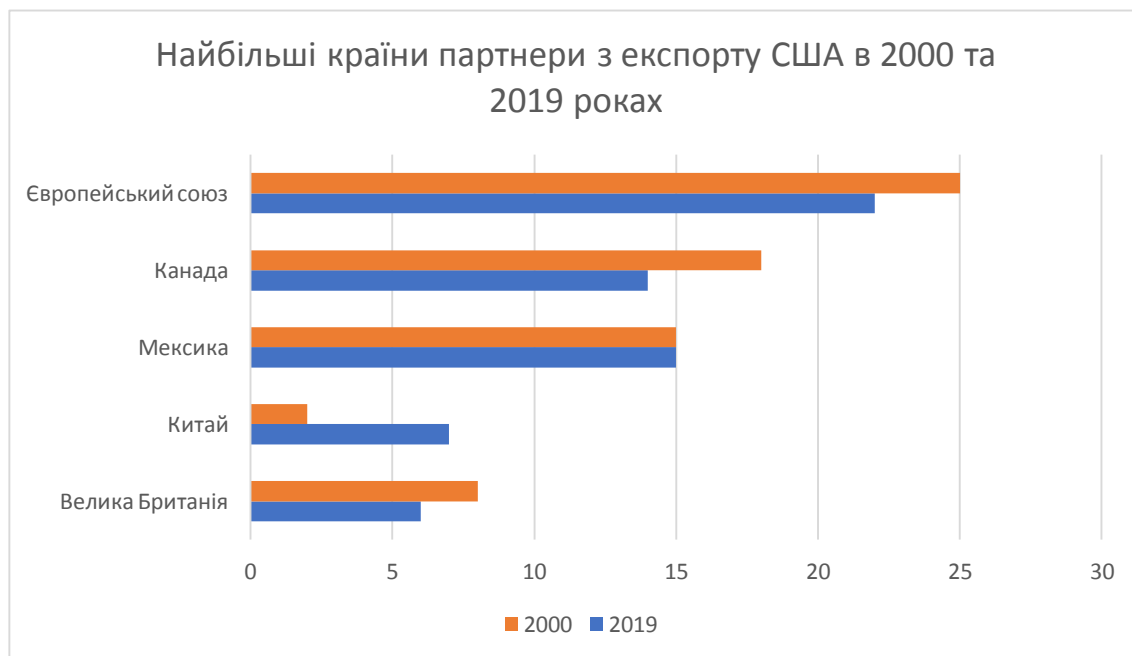
Іноземні інвестиції допомагають збільшити державні доходи у вигляді корпоративних податків. Це також допомагає в скороченні торгового дефіциту за рахунок збільшення експорту та відповідного скорочення імпорту.

Зовнішня торгівля вважається важливим фактором, що визначає відносини між країнами. І навпаки, сердечні стосунки також сприяють розвитку торговельних відносин і можуть допомогти в досягненні світової економічної інтеграції і політичного світу.

Згідно з даними Бюро економічного аналізу Міністерства торгівлі США, Китай був найбільшим торговим партнером США в 2017 році із загальним обсягом торгівлі товарами і послугами в розмірі 711,7 млрд доларів, за яким слідує Канада (679,9 млрд доларів), Мексика (622,1 млрд доларів), Японія (286,1 млрд доларів) і Німеччина (239,8 млрд доларів). Китай був найбільшим джерелом імпорту США, в той час як Канада була найбільшим пунктом призначення для експорту США. Однак, розглядаючи 28 держав-членів Європейського Союзу (ЄС) в якості єдиного торгового партнера, ЄС є одночасно найбільшим експортним напрямом США (528,2 млрд. Доларів США) і найбільшим джерелом імпорту США (629,4 млрд. Доларів США) .5 більшість США світова торгівля - приблизно 65% - здійснюється з країнами, з якими у Сполучених Штатів немає угоди про вільну торгівлю (FTA) .6 Більш того, хоча більшість найбільших торгових партнерів США залишаються країнами з розвинутою економікою, торгівля США з ринком, що розвивається і що розвиваються країни економіки - хоча і

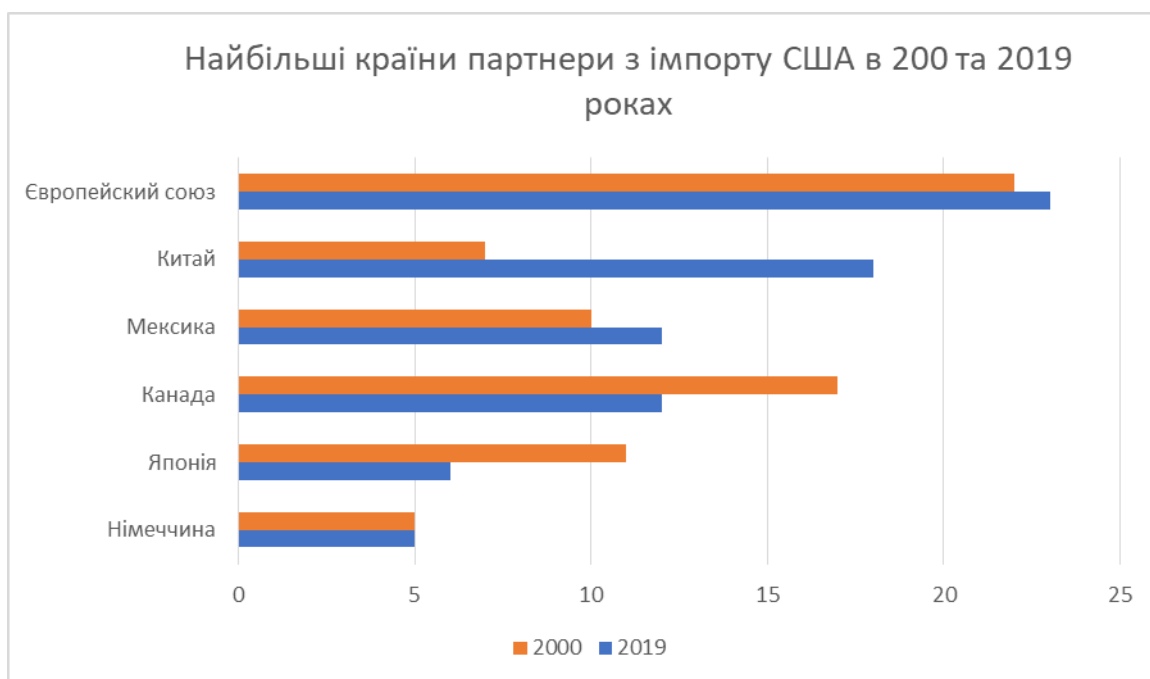
порівняно низькі - складають зростаючу частку в загальному обсязі торгівлі США (Рис. 2.1 та Рис. 2.2).

Рис. 2.1



Джерело: CRS calculations with data from the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.[18]

Рис. 2.2



Джерело: CRS calculations with data from the U.S. Department of Commerce,

Bureau of Economic Analysis.[18]

ЄС був найбільшим ринком експорту товарів в США як у 2018, так і у 2019 році, він становив 18,53% від загального експорту США у 2019 році. Експорт США до ЄС збільшився на 5,11% (13,9 млрд доларів), з 271,0 млрд доларів у 2018 році до 284,8 мільярда доларів у 2019 році. Провідний експорт США до ЄС включав цивільні літаки, двигуни та деталі (13,02% усього експорту США до ЄС), лікарські засоби (3,14%), нафту та нафтопродукти (не враховуючи сировину) (2,37%) та імунологічні препарати (1,84%).

За рівнем імпорту ЄС був другим за величиною джерелом імпорту товарів в США в 2019 році після Китаю. На ЄС припадало 25,53% від загального обсягу імпорту в США у 2019 році. США імпорт з ЄС збільшився на 4,37% (\$ 18,3 млрд), з 419,1 млрд доларів у 2016 році до 437,4 мільярда доларів у 2019 році.

Провідним імпортом США були пасажирські автотранспортні засоби (9,20% всього імпорту США з ЄС), лікарські засоби (5,87%), частини турбореактивних установок (1,84%), легкі масла (1,84%), літаки та інші літальні засоби (1,47%).

Китай став третім за величиною країною для експорту товарних товарів в США, після Канади та Мексики. На нього припадало 8,39% від загального експорту товарів з США, порівняно з 7,96% у 2018 році. Експорт товарів США до Китаю в 2019 році склав 130,4 мільярда доларів, збільшившись на 12,45% (14,4 мільярда доларів) відносно 2016 року. Найбільшими позиціями експорту США до Китаю в 2019 році були цивільні літаки, двигуни та деталі (12,52% всього експорту США до Китаю), соя (9,43%), пасажирські автотранспортні засоби (6,31%), сира нафта (3,39%), а також процесори та контролери (електронні інтегральні схеми) (2,39%)).

Китай є другим найбільшим джерелом імпорту товарів в США. У 2019 році імпорт товарів з Китаю в США становив 506,2 мільярда доларів, що

становить 18,44% від загального обсягу імпорту товарів США в той рік. США імпорт товарів з Китаю збільшився на 9,3% порівняно з роком раніше. У 2019 році провідним імпортом США з Китаю були телефони для стільникових мереж (стільникові телефони) (8,82% всього імпорту США з Китаю), портативні цифрові автоматичні машини для обробки даних (ноутбуки та планшети) (7,38%), машини для прийому, перетворення та передачу голосу, зображень та даних (телекомунікаційне обладнання) (4,54%), деталі та аксесуари для комп'ютерів та планшетів (2,97%) та триколісні велосипеди, скутери, автомобілі на педалях та подібні іграшки (2,42%).

У 2019 році Канада була другим найбільшим експортним ринком товарів для США, що склало 18,21% експортного товару в США. Експорт США до Канади збільшився на 5,85% (15,6 млрд. Дол. США) до 282,9 млрд. Дол. США у 2019 р. Провідним експортом США до Канади були пасажирські автотранспортні засоби (4,56% всього експорту США до Канади), автомобільні транспортні засоби (2,99%), цивільні літаки, двигуни та деталі (2,91%), нафта (2,40%) та легкі нафти (1,97%).

Канада була третім найбільшим джерелом імпорту в США в одну країну після 2019 року після Китаю та Мексики. Американський імпорт з Канади становив 305,5 млрд доларів у 2019 році, що на 7,73% більше, ніж у 283,6 мільярда доларів у 2018 році. Провідним імпортом США була нафта (16,75% всього імпорту США з Канади), легкові автотранспортні засоби (14,01%), природний газ (2,31%) хвойну деревину, пилину або дроблену (1,93%), нафту та нафтопродукти (не включаючи сиру) (1,65%) та легкі олії (1,61%).

Мексика була третім найбільшим експортним ринком США після Канади та ЄС у 2019 році, що становило 15,70% від загального обсягу експорту в США (рис. 16). Експорт американських товарів до Мексики становив 243,8 млрд. Дол. США, що на 5,85% більше (на 13,5 млрд. Дол. США) порівняно з 2019. У 2019 році провідним експортом США до Мексики

були легкі олії (4,90% всього експорту США до Мексики), комплектуючі та аксесуари для комп'ютерів та планшетів (4,29%), нафта та нафтопродукти (не враховуючи сировину) (3,70%), процесори та контролери (електронні інтегральні мікросхеми) (1,49%) та поршневі двигуни внутрішнього згоряння на стиску (1,47%).

Мексика була третім найбільшим джерелом імпорту в США після Китаю та ЄС в 2019 році, і вона становила 13,55% від загального обсягу імпорту в США. У 2019 році імпорт товарів з США з Мексики збільшився на 6,55% (\$ 19,7 млрд) до \$ 320,0 млрд. Провідний імпорт США з Мексики включав пасажирські автотранспортні засоби (8,89% всього імпорту США з Мексики), блоки цифрової обробки (комп'ютери) (5,56%), автотранспортні засоби для перевезення вантажів (4,89%), сира нафта (3,20%) та машини для прийом, перетворення та передача голосу, зображень та даних (телекомунікаційне обладнання) (3,03%).

Світова торгівля США неухильно росла протягом останнього десятиліття. У 2017 році США експортували 2,4 трильйона доларів на товари і послуги, а імпортовані 2,9 трильйона доларів. З 2009 року, коли торговельні потоки різко скоротилися в розпал фінансової кризи, експорт США виріс - в номінальному вираженні. Експорт США виріс у номінальному значенні на 48,5%, а імпорт США виріс на 47,6%. У більш широкому сенсі, починаючи з 1960 року, торгівля щодо валового внутрішнього продукту (ВВП) помітно зросла. Експорт США в процентах від ВВП збільшився з 5% в 1960 році до понад 12% ВВП в 2017 році, в той час як імпорт в США збільшився з 4% до більш 15% ВВП. Китай був головним торговим партнером США в 2017 році із загальним обсягом торгівлі товарами і послугами в розмірі 711,7 млрд доларів, за яким слідують Канада (679,9 млрд доларів), Мексика (622,1 млрд доларів), Японія (286,1 млрд доларів) і Німеччина (239,8 млрд доларів). Китай був найбільшим джерелом імпорту США, в той час як Канада була найбільшим пунктом призначення для експорту США. Проте, розглядаючи 28 держав-

членів Європейського Союзу (ЄС) в якості єдиного торгового партнера, ЄС є одночасно найбільшим експортним напрямом США (528,2 млрд. Доларів США) і найбільшим джерелом імпорту США (629,4 млрд. Доларів США) . Велика частина світової торгівлі США - близько 65% - припадає на країни, які не мають угоди про вільну торгівлю (УВТ) з США.

Змінюється динаміка і структура торгівлі США створюють як можливості, так і проблеми для торговельних відносин США. Ці події посилили інтерес Конгресу до торговельної політики США і підвищили попит Конгресу на порівняльний аналіз двосторонніх торговельних потоків США. У найближчі місяці Конгрес може зіткнутися з такими питаннями, як: формування торгової політики США з урахуванням мінливої структури торгівлі США; зміцнення конкурентоспроможності американських галузей, фірм і працівників; сприяння виходу на новий закордонний ринок для бізнесу в США; і рішення нових торгових напруг, бар'єрів та інших проблем, що виникають у зв'язку зі зростаючою роллю країн з економікою, що розвивається в світовій економіці. Крім того, можуть виникнути питання, що впливають на торговельні тенденції в США, оскільки адміністрація Трампа переглядає існуючі ССТ і проводить новинні угоди, а Конгрес обговорює і потенційно ратифікує їх. Конгрес може уважно стежити за переговорами по іншим торговим угодам, а також подіями у Світовій організації торгівлі.

Основні події в торгівлі США з основними торговими партнерами у 2017 році Торгівля товарами

- У 2017 році Європейський союз (ЄС) був головним торговим партнером Сполучених Штатів з точки зору двосторонньої торгівлі товарами (експорт плюс імпорт). Обсяг торгівлі товарами США з ЄС збільшився на 4,7% до 722,2 млрд в 2017 році. Дефіцит торгового балансу США з ЄС збільшився на 3,0% з 148,1 млрд доларів США в 2016 році до 152,6 млрд в 2017 році.

- Китай був найбільшим торговим партнером США, заснованим на

двосторонній торгівлі товарами. Товарообіг США з Китаєм в 2017 році склав 636,7 млрд доларів США, збільшившись на 9,9% в порівнянні з рівнем, зафіксованим в 2016 році. Дефіцит торгівлі товарами США з Китаєм в розмірі 375,9 млрд доларів США залишився вище, ніж торговий дефіцит США, зареєстрований у будь-якого іншого торгового партнера. в 2017 році.

Торгівля послугами

- ЄС був головним торговим партнером Сполучених Штатів з точки зору двосторонньої торгівлі послугами в 2017 році, в той час як найбільшими торговельними партнерами в одній країні були Великобританія, Канада, Японія, Китай і Німеччина. Обсяг торгівлі послугами США з ЄС збільшився на 5,1% - з 414,4 млрд. Доларів США в 2016 році до 435,4 млрд. Доларів США в 2017 році. Сальдо торгового балансу США з ЄС скоротилося на 8,3% з 56,1 млрд. Доларів США в 2016 році до 51,4 млрд. Доларів США в 2017 році.

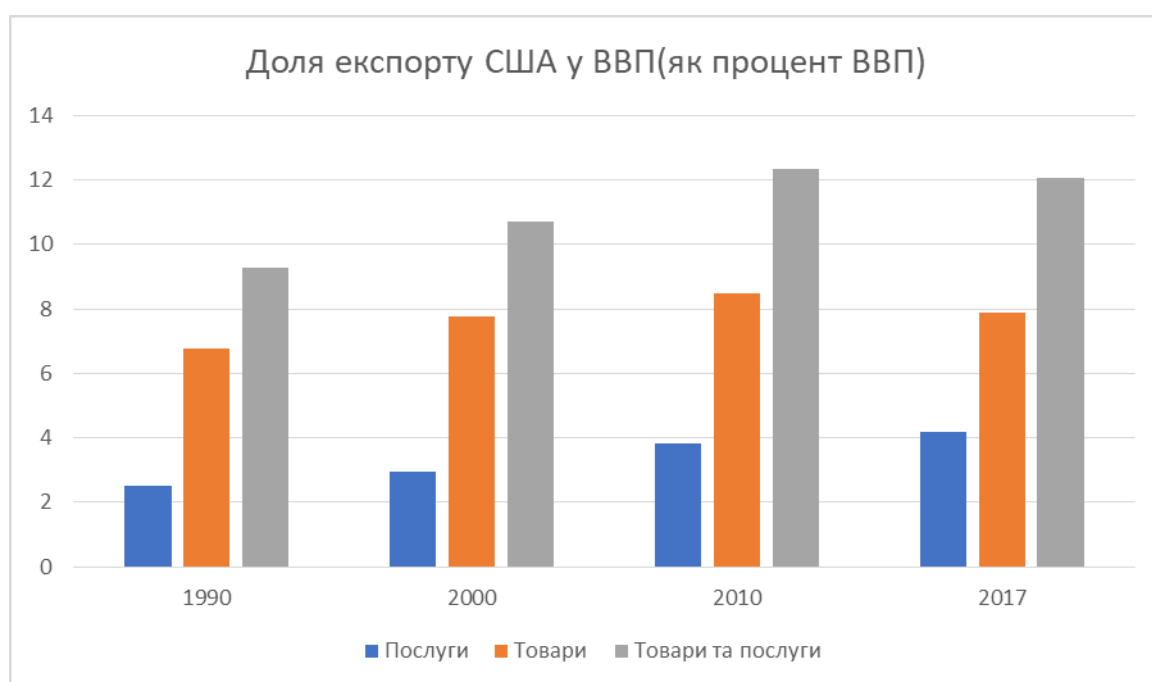
- У 2017 році Китай був четвертим за величиною торговим партнером Сполучених Штатів за обсягом торгівлі послугами. Обсяг двосторонньої торгівлі послугами США з Китаєм в 2017 році склав 75,0 млрд. Доларів США, збільшившись на 5,7% в порівнянні з 71,0 млрд. Доларів США, зафіксованими в 2016 році. Профіцит послуг США з Китаєм в 2017 році склав 40,2 млрд. Доларів США, збільшившись на 3,4% в порівнянні з попереднім роком.

Загальна торгівля товарами і послугами в США

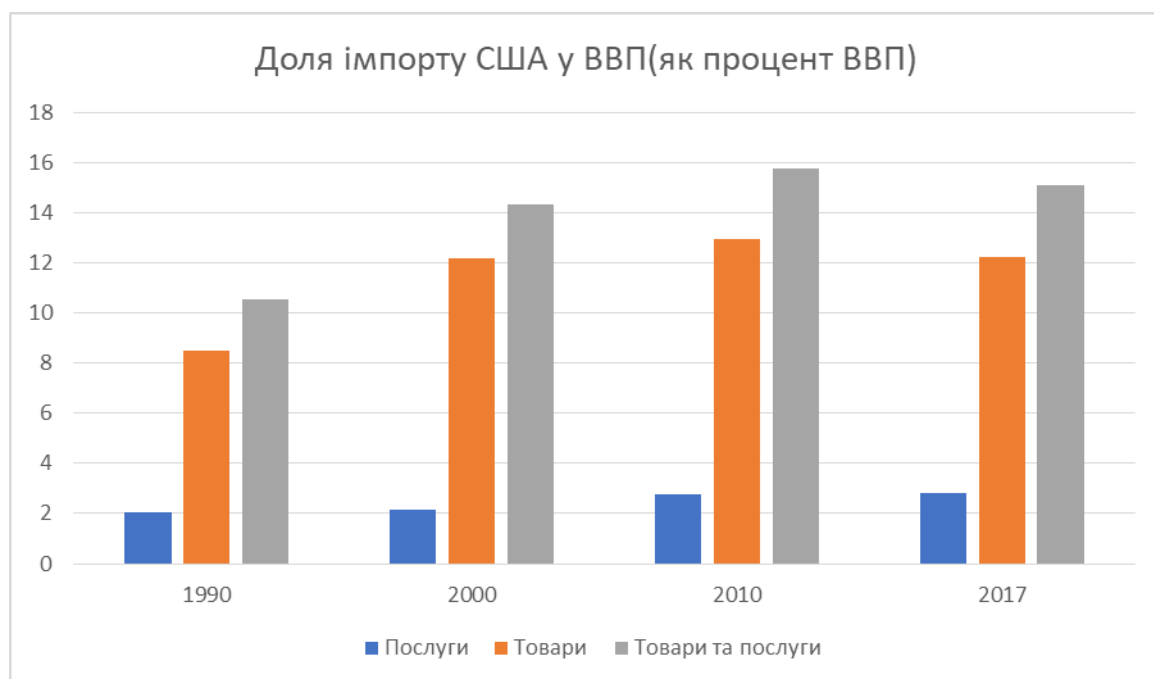
- ЄС був найбільшим ринком США для експорту товарів і послуг США, на його частку припало 528,2 млрд доларів (22,5% від загального обсягу експорту США), а також основним джерелом імпорту США, який склав 629,4 млрд доларів (21,7% від загального обсягу США). імпорту). Канада була другим за величиною експортним ринком США з обсягом експорту США в розмірі 341,3 млрд. Доларів США (14,5% від загального обсягу експорту

США) і четвертим за величиною джерелом імпорту США, який склав 338,5 млрд. Доларів США (11,6% від загального обсягу імпорту США). За останні кілька десятиліть частка Китаю в торгівлі США різко зросла. У 2000 році на його частку припадало 2,0% загального експорту США і 7,1% загального імпорту США. До 2017 року частка Китаю збільшилася до 8,0% від загального обсягу експорту США і 18,0% від імпорту США.(Рис. 2.3 та Рис. 2.4).

Рис. 2.3



Джерело: CRS calculations with data from the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis[18]



Джерело: CRS calculations with data from the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.[18]

2.2 Зовнішньо-економічні відносини між Україною та США

В даний час Україна є нашим 67-м найбільшим партнером по торгівлі товарами із загальною (двосторонньою) торгівлею товарами протягом 2018 року на 3,8 мільярда доларів США. Експорт товарів склав 2,5 мільярда доларів США; імпорт товарів склав 1,4 мільярда доларів. Позитивне сальдо торгового балансу США з Україною в 2018 році склало 1,1 мільярда доларів. За даними Міністерства торгівлі США, експорт товарів в Україну в 2015 році забезпечив близько 5 тисяч робочих місць (останні дані).

Експорт

Україна була 59-м найбільшим експортним ринком товарів США в 2018 році. Експорт товарів з США в Україну в 2018 році склав 2,5 мільярда доларів, що на 37,9% (677 мільйонів доларів) більше, ніж в 2017 році, і на 32,0% більше, ніж в 2008 році.

У 2018 році основними категоріями експорту були: мінеральне паливо (831 млн доларів), транспортні засоби (403 млн доларів), літаки (302 млн доларів), машини (198 млн доларів), а також різний зерно, насіння, фрукти (насіння соняшнику). (104 мільйони доларів).

Загальний обсяг експорту сільськогосподарської продукції в Україні в США в 2018 році склав 167 мільйонів доларів. Провідними категоріями внутрішнього експорту є: посадка насіння (104 мільйони доларів), напівфабрикатів (27 мільйонів доларів), тютюну (13 мільйонів доларів), лісових горіхів (8 мільйонів доларів) і шоколаду. какао-продукти (2 мільйони доларів).

Імпорт

Україна була 73-м найбільшим постачальником імпорту товарів в США в 2018 році. Імпорт товарів з України в Україну склав 1,4 млрд доларів в 2018 році, що на 32,6% (332 млн доларів) більше, ніж в 2017 році, але на 42,2% менше, ніж в 2008 році.

У 2018 році основними категоріями імпорту (ГС з двох цифр) були залізо і сталь (786 млн доларів), продукція металургії (133 млн доларів), електричні машини (59 млн доларів), тваринні і рослинні жири і масла (різне рослинне масло) (30 мільйонів доларів) і різний зерно, насіння, фрукти (соеві боби).

Загальний обсяг імпорту сільськогосподарської продукції з України з України в 2018 році склав 112 мільйонів доларів США. У число основних категорій входять: інші рослинні масла (31 мільйон доларів), легкі закуски (23 мільйони доларів), фруктові та овочеві соки (5 мільйонів доларів), вино і пиво (1 мільйон доларів), і ефірні масла (990 тисяч доларів) .

Торговий баланс

Сальдо торгового балансу США з Україною склало 1,1 млрд доларів в 2018 році, що на 44,9% більше (345 млн доларів) в порівнянні з 2017 роком.

Інвестиції

Прямі іноземні інвестиції США (ПІІ) в Україну (акції) в 2017 році склали 398 млн. Дол. США, що на 16,4% менше, ніж в 2016 році. Інформації про розподіл ПІІ США в Україні немає.

Українські ПІІ в США (акції) в 2017 році склали 4 млн. Доларів США, що на 20,0% менше, ніж в 2016 році. Інформації про розподіл ПІІ в Україну в США немає.

2.3. Інвестиційний клімат США

Інвестиційний клімат позначає економічні, фінансові та соціально-політичні умови в країні, які впливають на те, чи бажають люди, банки та установи позичати гроші та придбати частку (інвестувати) в бізнес, який працює там. На інвестиційний клімат впливають багато непрямих факторів, зокрема: бідність, злочинність, інфраструктура, участь робочої сили, національна безпека, політична нестабільність, невизначеність режиму, податки, верховенство права, права власності, урядові постанови, прозорість уряду та відповідальність уряду [3, 39].

Несприятливий інвестиційний клімат — одна з багатьох перешкод, з якими стикаються нерозвинені країни. Реформа регулювання часто є ключовою складовою усунення бар'єрів для інвестицій. Для покращення інвестиційного клімату та стимулювання економічного розвитку в цих країнах створено ряд некомерційних організацій. Також деякі інвестори готові взяти на себе ризик та нестабільність, пов'язані з інвестуванням у несприятливий клімат через потенціал, що високий ризик буде винагороджений високою віддачою [1, 120].

Одним із важких аспектів розуміння та оцінювання інвестиційного клімату країни чи регіону є те, що управління — це широке поняття, яке може ефективно застосовуватися по-різному. Існують також різні види управління: від політичного управління (тип політичної системи, конституційного устрою, відносини між державою та суспільством), економічного управління (державні інститути, які регулюють економіку, конкуренцію, майнові та договірні права) та корпоративного управління (національне законодавство та практика компаній, що визначають корпоративну поведінку, права акціонерів, розкриття та прозорість, стандарти бухгалтерського обліку). Для

ускладнення питань кожен з різних аспектів управління не відповідає іншому, тому прийняття рішень щодо будь-якого інвестиційного клімату повинно здійснюватися в кожному конкретному випадку.

Для того, щоб люди, банки та установи почували себе комфортно інвестувати у певному інвестиційному кліматі, вони повинні мати розумне очікування на умови, які дозволять процвітати та розширюватись. У місцях, де держава не забезпечує певної необхідної інфраструктури для публічного бізнесу — наприклад, надійного регулювання, законів про підтримку ринку, які справедливо виконуються чесними та добре навченими суддями та прозорі системи закупівель — рівень необхідної довіри до інвестиційного клімату не може бути встановленим. Коротко кажучи, приватний сектор потребує ефективної міри, що дозволяє державі ефективно та справедливо функціонувати.

Якщо державі не можна довіряти, щоб забезпечити цей рівень впевненості, ведення бізнесу в масштабах стає проблематичним. Чіткі правила гри необхідні для взаємодії держави з приватним сектором. Потрібні рівні умови та платформи для конструктивного діалогу між державними агентами та приватним бізнесом.

Економіка є найважливішим показником для оцінки внутрішніх умов життя та соціального розвитку будь-якої країни. Він надає інформацію про розвиток основних факторів, таких як здоров'я, освіта, щастя, інфраструктура, рівень життя, тощо. США — одна з найбільших економік, яка здобула величезний рівень світової економіки та контролює світову економіку завдяки внутрішній ситуації. Дуже цікавим фактом економічного зростання Америки є те, що ВВП Америки становить 26% від загального світового економічного виробництва. Зрозуміло, що США створили свою потужну промислову структуру, а дохід на душу населення помітний і всередині країни.

Індустріальний розвиток надзвичайний, і країна має максимальну кількість мільярдів у світі. Зараз ВВП на капітал США становить 49 800

доларів США, що дуже високо. Крім того, роль технологій в економіці США також помітна. Технологічно США спостерігають найвищий прогрес та розвиток, достатній для зростання економіки у порівнянні з іншими країнами. Зовнішні економічні фактори позитивно впливають один на одного та призводять до зростання економіки та внутрішнього економічного середовища.

Економіка США в основному базується на структурі капіталістичної економіки, і ідеологія говорить про те, що приватизація є основою зростання та розвитку економіки країни. Уряд втручається лише у сферу охорони здоров'я та транспортну сферу. У країні є максимальна кількість приватних компаній, які успішно і заробляють величезні прибутки в усьому світі. Навіть уряд купує необхідну продукцію у приватних компаній. Ця економічна ідеологія має високий успіх у США і забезпечує належний потік доходів та ефективне використання природних ресурсів. Прийняття рішень знаходиться в руках приватних фірм США. Тут приватні компанії стикалися з високим рівнем використання такого роду економічної структури в розширенні свого бізнесу та прийнятті рішень відповідно.

Таблиця 2.5

Фактори, що впливають на рівень інфляції

Рік	Рівень інфляції	Ставка фед.фондів	Бізнес-цикл (зростання ВВП)	Події, що впливають на інфляцію
2015	0.7%	0.25%	Зростання (2.9%)	Дефляція цін на нафту та газ.
2016	2.1%	0.75%	Зростання (1.6%)	Підвищення цін на медичні послуги, бензин та орендну плату.
2017	2.1%	1.50%	Зростання (2.4%)	Рівень базової інфляції 1,7%
2018	1.9%	2.50%	Зростання (2.9%)	Основна ставка 2,2%
2019	2.3%	1.75%	Зростання (2.2%)	Основна ставка 2,3%
2020	1.9%	0.25%	Зростання (2.0%)	Прогноз: Базова ставка 1,9% Ставка федеральних коштів станом на 15 березня 2020 року.

Рівень інфляції демонструє здоров'я економіки країни. Це інструмент вимірювання, який використовується центральним банком країни, економістами та урядовими чиновниками, щоб оцінити, чи потрібні дії для збереження економіки. Ось тоді, коли відкривають бізнес, споживачі витрачають, а попит і попит максимально наближені до рівноваги.

Середня процентна ставка за звичайною позикою для малого бізнесу становить від 4% до 6%. Однак, процентні ставки будуть різними для різних кредиторів, при цьому банки, як правило, пропонують нижчі ставки, ніж альтернативні або онлайн-кредитори. Кредити, надані адміністрацією малого бізнесу (SBA), також пропонують конкурентоспроможні ставки, навіть порівняно із звичайними банківськими кредитами. У США не використовують податок на додану вартість, замість неї є податок на продаж (США одна з двох країн з розвиненою економікою в якій використовується такий тип податку, іншою є – Японія).

Податкова ставка компанії з обмеженою відповідальністю (ТОВ) залежить від структури бізнесу: єдиного власника, товариства або корпорації.

- Перелік податків для власників малого бізнесу: Податок на прибуток. Федеральні та державні податки, у відповідних випадках.
- Податок на самозайнятість. Це стосується соціального забезпечення та медичного страхування. Більшість малих підприємств повинні будуть сплачувати цей податок, який наразі становить 15,3 відсотка.
- Податки на оплату праці. Малий бізнес повинен платити 7,25 відсотка валової заробітної плати працівника. Податок на безробіття та компенсацію працівникам може бути додатковим.
- Податки на приріст капіталу. Це оподаткування інвестицій або продажу ваших активів. Активи, утримувані більше року, оподатковуються 0, 15 або 20 відсотків, залежно від загального доходу (більші ставки застосовуються до більш високих доходів). Активи, що утримуються

менше року, вважаються частиною доходу бізнесу та оподатковуються згідно з доходами.

- Податок на власність. Будь-які будівлі чи земля, що належить малому бізнесу, оподатковуватимуться. Податки на нерухомість коливаються в межах від 0,18 до 1,89 відсотка в залежності від держави.
- Податок на дивіденди. Дивіденди, отримані в результаті інвестицій малого бізнесу, вважаються доходами та оподатковуються відповідно до податкової групи власника або ставки корпоративного податку, залежно від структури компанії.

Наприклад, у Нью-Йорку державний податок на прибуток становитиме 3 033,35 доларів. Тож у Нью-Йорку з вас буде нараховано 12123,57 доларів США - 59 776 доларів на рік, але ви можете відмовитись від відрахувань.

Малі підприємства сплачують в середньому 19,8 відсотків податків залежно від типу малого бізнесу. Малі підприємства з одним власником платять в середньому 13,3 відсотка податкової ставки, а ті, у кого більше одного власника, платять в середньому 23,6 відсотка. Корпорації малого бізнесу (відомі як "малі корпорації") платять в середньому 26,9 відсотків, за даними Адміністрації малого бізнесу.

Соціальна ставка дисконтування - це альтернативні можливості використання загальнодоступних ресурсів або між двома періодами часу, або між різними варіантами інвестицій. У першому випадку, соціальна ставка дисконтування визначає, як ставка, свого роду «ціна», за яким суспільство готове відмовитись від сьогоденних потреб заради завтрашнього дня, яке визначає соціальну норму тимчасового припущення. У другому - соціальна ставка дисконтування охарактеризує альтернативні іздержки громадськості, пов'язані з відхиленням від інвестування середніх в приватний сектор у використанні громадського. Розрахунок двох типових соціальних ставок дисконтування здійснює різні методи.

У США для різних тимчасових інтервалів застосовуються різні постійні

та номінальні ставки дисконтування. Реальні ставки дисконтування складають від 3% (для третіх років) до 5,5% (для 30 років) і розширюють за основними нормами дохідності до налогообкладання інвестицій в приватному секторі.

Потрібно обрати штат, в якому буде зареєстрована компанія. Бізнес компанії повинен визначити, де він знаходиться. Якщо один штат домінує на своєму ринку, найкраще розпочати там - немає жодного способу уникнути зобов'язань вести бізнес, скажімо, у Каліфорнії, відомій юрисдикції з високими витратами, зареєструвавшись у Неваді чи Делавері, двох відомих державах з низьким навантаженням. З іншого боку, якщо бізнес не буде сконцентрований у якомусь конкретному штаті, більшість радників, напевно, рекомендують інкорпорацію Делавер, за якою слідує Невада. Мінімальна зарплата в цих двох штатах становить \$8,25 на годину.

Чисельність населення в США в даний момент становить приблизно 330 мільйонів людей. У порівнянні в 2000 році за даними бюро перепису населення цифри коливалися в районі 282 мільйонів людей. Такий великий стрибок в демографічній ситуації був викликаний великою кількістю іммігрантів та високим рівнем народжуваності у даних сімей. Як наслідок ринок попиту в США неухильно зростає і буде продовжувати. Приплив іммігрантів є невід'ємною частиною соціально-демографічної історії, а так же двигуном економіки країни в нинішній час.

Економіка США відрізняється стійкістю, гнучкістю і інноваціями. У першому десятилітті 21-го століття економіка змогла витримати ряд дорогих невдач. До них відносяться обвал фондових ринків після неспроможного зростання акцій технологічних компаній, втрати від корпоративних скандалів, атаки 11 вересня 2001 року, війни в Афганістані та Іраку, спустошення урагану Катріна уздовж узбережжя Мексиканської затоки біля Нового Орлеана в 2005 році, і важкий економічний спад, який став широко відомий як Велика Рецесія, яка офіційно датувалася періодом з грудня 2007 року по червень 2009 року і була частково викликана фінансовим крахом, пов'язаних

із субстандартними іпотечними кредитами.

Здебільшого уряд США відіграє лише невелику пряму роль в управлінні економічними підприємствами країни. Підприємства можуть вільно наймати або звільняти співробітників і відкривати або закривати операції. На відміну від ситуації в багатьох інших країнах, нові продукти та інноваційні методи можуть бути впроваджені з мінімальними бюрократичними затримками. Уряд, однак, регулює різні аспекти всіх галузей промисловості США. Федеральні агентства контролюють безпеку і умови праці працівників, забруднення повітря і води, безпеку харчових продуктів і ліків, що відпускаються за рецептом, безпеку транспортування і економію автомобільного палива - ось лише кілька прикладів. Крім того, Управління соціального забезпечення управляє пенсійною системою країни, яка фінансується за рахунок податків на заробітну плату. Уряд також здійснює програми громадської охорони здоров'я, такі як Medicaid (для бідних) і Medicare (для літніх людей).

Рівень безробіття в США знизився до 13,3 відсотка в травні 2020 року з 14,7 відсотка у квітні, який був найбільшим в звітах до 1939 року і нижче очікувань ринку в 19,8 відсотка, оскільки економіка поступово відкрилася. Число безробітних скоротилося на 2,1 млн. До 21,0 млн., А число тимчасово звільнених скоротилося на 2,7 млн. До 15,3 млн. Чоловік. Серед тих, хто не був тимчасово звільнений, число постійних втратили роботу збільшилася на 295 000 до 2,3 млн. Чоловік. Число зайнятих збільшилася на 3,8 млн. До 137,2 млн., А рівень участі в робочій силі збільшився до 60,8% після досягнення найнижчого рівня з січня 1973 р місяцем раніше. З лютого рівень безробіття виріс на 9,8 процентних пункту, а кількість безробітних збільшилася на 15,2 мільйона.

У 21 столітті більшість показників рівня життя постійно зростають. Винятком можна лише назвати хіба що ІЛР. За даними Індексу людського розвитку в 2019 р. країна займає 15 місце, поступаючись країнам центральної

/ північної Європи і Сінгапуру. Для порівняння роком раніше вона займала 13 місце. За даними ООН рівень грамотності серед населення дорівнює 99%, що ставить її на 31 місце в світі.

Показники ВВП наведені у Додатку 1.2. Відмічається середній щорічний ріст у межах 2-3%.

Інвестиційний клімат США досить яскравий та привабливий. Сьогодні ця країна на першому місці за рівнем залучення іноземного капіталу до своєї економіки. Це пов'язано з тим, що уряд США добре усвідомлює важливість іноземних інвестицій для окремих штатів своєї країни для розвитку економіки всієї економіки, покладаючи на регіональні органи влади не менші обов'язки з точки зору стимулювання потік інвестицій в країну, ніж державний уряд в цілому. Функціонування іноземного капіталу в економіці США здатне суттєво впливати не лише на промисловість, торгівлю та інфляцію, але й на національну безпеку держави в цілому. Державам та місцевим органам влади надана виключна автономія не тільки для економічного розвитку їх "територій", але і для підтримки власного бізнесу та експорту товарів і послуг; залучення іноземного ділового капіталу і, відповідно, контроль за іноземним інвестором; сприяння зростанню економіки та проведення заохочувальних дій у сфері фіскальної політики тощо.

Отже, попри те, що ці фактори сьогодні лише сприяють посиленню конкуренції між державами США, саме відкритість її ринків, на наш погляд, дала величезний поштовх розвитку законодавства США у сфері інвестицій.

Таким чином, американська модель інвестиційної політики більш орієнтована на реалізацію принципів економічної свободи та економічного лібералізму, ніж на серйозне пряме втручання в економічний процес, що традиційно розцінюється як їх неприйнятне обмеження. Податкові інструменти відіграють ключову роль у політиці державних інвестицій. Загалом прагнення уряду США залучити якомога більше учасників у міжнародну економічну сферу, максимізувати експортний потенціал країни та

зобразити основний зміст зовнішньоекономічних інститутів, як на федеральному, так і на місцевому рівнях у США. Також слід зауважити, що у Делавері немає податку на продаж. Узгодженість та загальна орієнтація цих інституцій стали головною складовою успіху цієї країни на світовому ринку сьогодні.

Подібність цих методів у реалізації інвестиційної політики США пояснюється тим, що вони характерні для більш розвинених країн, де ринкова економіка вже зміцнилася і продовжує розвиватися. Однак є деякі відмінності у формах регулювання механізму інвестування.

Перспективами подальших досліджень є більш глибоке вивчення економічного еволюційного досвіду США щодо здійснення інноваційно-інвестиційної політики та причин та передумов досягнення таких високих результатів.

РОЗДІЛ 3. ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В США

3.1 Аналіз конкурентного середовища у сфері вантажних перевезень США

Галузь вантажоперевезень - це циклічний сектор, що складається з компаній, які надають послуги доставки, використовуючи причеми для тракторів, клієнтам, які зазвичай є комерційними підприємствами. Більшість автотранспортних підприємств володіють і керують транспортними засобами в своїх автопарках, хоча деякі покладаються на лізинг. Переважна більшість доходів генерується всередині країни, так як закордонні перевезення вимагають або повітряних, або морських перевезень. Таким чином, ці компанії мало схильні до коливань валютних курсів. Галузь має тенденцію бути випереджаючим індикатором для всієї економіки. На ранніх етапах економічного підйому клієнти починають відвантажувати більше товарів в очікуванні більш сприятливих умов для бізнесу. І навпаки, зниження попиту на вантажоперевезення може сигналізувати про початок економічного спаду.

основи роботи.

Ця галузь конкурентоспроможна. Клієнти можуть вибирати з безлічі операторів, в тому числі приватних перевізників і компаній поза галузі, таких як авіаперевізники. В результаті повсякденні операції, як правило, орієнтовані на відносини. Компанії прагнуть налагодити тісні зв'язки з клієнтами, щоб створити повторний бізнес. Забезпечення відмінного сервісу є необхідністю, так як клієнти можуть легко знайти альтернативного вантажовідправника. Цінова конкуренція жорстка, і компанії в цій групі зазвичай працюють з вузькою маржею.

Щоб адекватно обслуговувати потреби своїх клієнтів, автотранспортна компанія повинна мати велику колекцію тракторів і причепів, часто обчислюються тисячами. Крім того, парк повинен часто оновлюватися (кожні п'ять років для тракторів). Часті оновлення допомагають контролювати витрати на технічне обслуговування, оскільки старі автомобілі вимагають більшого

догляду. Крім того, молодий автопарк може залучати більше кваліфікованих водіїв, особливо коли пропозиція робочої сили обмежена. Надто вже суворі екологічні стандарти США змушують автотранспортні компанії купувати більш нові і більш ефективні транспортні засоби. Розміри флоту також часто коригуються відповідно до переважної економічної ситуацією. Під час спадів далекобійники будуть зменшувати кількість працюючих транспортних засобів, щоб уникнути утримання надлишкової вантажопідйомності. Коли пропозиція тракторів перевищує попит, це призводить до зниження виручки на автомобіль і інших недоліків.

В галузі вантажоперевезень існує два основні сегменти: вантажні автомобілі та вантажні автомобілі з меншою вантажопідйомністю (LTL). Вантажні перевізники заповнюють причіп великою кількістю вантажу від одного клієнта, зазвичай з однією метою. Оператори LTL заповнюють трейлер невеликими порціями вантажу від декількох різних клієнтів, вимагаючи різних напрямків доставки. Товари, відправлені через операторів LTL, можуть зупинятися на численних терміналах і переміщатися між кількома різними транспортними засобами до досягнення кінцевого пункту призначення. Вантажні перевезення вантажів, з іншого боку, зазвичай залишаються в одному і тому ж транспортному засобі по всьому маршруту доставки. Транспортні компанії обох типів підтримують мережу терміналів і розподільних центрів по всій країні.

На галузь впливають сезонні фактори. Як правило, всі автотранспортні компанії користуються підвищеним попитом у календарному четвертому кварталі, коли роздрібні торговці постачають свої полки для основного сезону святкових покупок. В середині року компанії LTL можуть зіткнутися з великим попитом у порівнянні з попитом операторів вантажних автомобілів, оскільки менше необхідності перевозити великі обсяги однорідних вантажів. Протягом першого кварталу комерційна діяльність, як для вантажних автомобілів, так і для операторів LTL, зазвичай є слабкою, що є хорошим обставиною, оскільки цей період зазвичай пов'язаний з перебоями, пов'язаними з погодою.

Основні витрати

Є кілька важливих витрат, які впливають на прибутковість автотранспортних компаній. Витрати на оплату праці мають значний вплив на заробіток. Автотранспортним компаніям потрібен великий список кваліфікованих водіїв і вантажників. Кількість доступних драйверів часто невелика, що призводить до гострої конкуренції за кваліфіковані кадри. Компанії повинні пропонувати конкурентоспроможну заробітну плату та пільги для залучення кращих співробітників. Деякі автоперевізники наймають працівників з впливових профспілок. Ці співробітники мають сильні важелі ведення переговорів, і ризик трудових конфліктів є ризиком. Працівники, які не перебувають у профспілці, пропонують більш низькі витрати на робочу силу, але вони можуть бути не такими надійними. Інші значні трудові витрати включають пенсійні витрати і компенсацію працівникам.

Паливо є ще одним витратою, який необхідно ретельно контролювати. Тривалі поїздки, важкі вантажі і великі двигуни підтримують високий витрата палива тракторного причепа. Велика частина вартості дизельного палива передається споживачам за додаткову плату. Але, якщо ціни на паливо швидко зростуть, може виникнути затримка у відшкодуванні всіх пов'язаних з цим витрат, що завдасть шкоди короткостроковій прибутковості водія вантажівки. Більшість компаній вважають за краще покладатися на доплати, а не на довгострокове хеджування контрактів на паливо.

Розширення операційної діяльності та поліпшення парку можуть фінансуватися за рахунок грошових потоків, звичайних акцій і / або боргу, в залежності від вартості кожного джерела. Часом може виникнути важке боргове навантаження при завершенні злиття, яке може забезпечити більш широке охоплення ринку. Як правило, ці компанії володіють середнім ризиком на фондовому ринку. Протягом ділового циклу резерви грошових коштів можуть рости, і, якщо не враховувати нагальні потреби в капіталовкладеннях, ці компанії будуть винагороджувати інвесторів великими одноразовими викупам дивідендів або акцій. Однак, здебільшого, керівництво більше

зацікавлене в підвищенні вартості акцій за рахунок розширення і розширення операційної мережі.

3.2 Правила отримання ліцензії та закони у сфері вантажних перевезень

Резюме

Мета бізнесу – здійснення високо тонних вантажоперевезень на автомобілях – «фура». Такий вид діяльності є прибутковим, про те він вимагає і значних фінансових вкладень. Вантажоперевезення планується здійснювати як на території США, так і за кордон. Один із альтернативних варіантів – вантажоперевезення готової продукції по всій країні або за її межами, якщо мова іде про доставку готової продукції до споживачів.

Суть ідеї. Сервіс дозволяє користувачам:

- транспортувати вантажі міжнародного призначення;
- транспортувати вантажі в межах країни;
- транспортувати комерційну продукцію;
- надавати рівні можливості обслуговування як фізичних так і юридичних осіб;
- використовувати різні форми оплати послуг;
- можливість відстеження вантажу через спеціальні сервіси;
- цілодобовий режим роботи;
- додаткові послуги крім вантажоперевезень
- зберігання вантажів.

Правила отримання ліцензії та закони стосовно вантажних перевезень в США

Створення підприємства на території будь – якої країни потребує виконання певного алгоритму дії, США не є виключенням.

Тому, доцільно розпочати із нормативно – правового регулювання створення підприємства.

Далі наведено детальний необхідний алгоритм дій.

1. Обираємо організаційно – правову форму підприємства.

Дане підприємство планується створювати у форматі одноосібного володіння, тобто реєструватись як приватний підприємець.

Особливостями цієї організаційно – правової форми є те, що sole Proprietorship (приватний підприємець) власник не нараховує собі заробітну плату, а лише знімає прибуток у міру необхідності.

Що стосується оподаткування такого підприємства, то щороку власник сплачує прибутковий податок з оподатковуваного доходу бізнесу незалежно від того, чи отримав він прибуток, чи ні.

Іноземець може бути підприємцем у США - для цього йому необхідно отримати індивідуальний податковий номер.

Перевагами такої організаційно – правової форми є те, що це найпростіша форма ведення бізнесу, яка не потребує реєстрації в службі внутрішніх доходів США (Internal Revenue Service, IRS). Як податковий ідентифікатор використовується номер соціального страхування;

Власник бізнесу такої форми має право вільно розпоряджатись коштами після сплати податків, відсутня потреба в обов'язковому аудиті, а звітність подається в спрощеній формі.

Однак, попри перераховані переваги бізнес в такій формі має і певні недоліки, зокрема, підприємець несе відповідальність перед кредиторами власним майном, низький рівень зацікавленості інвесторів у співпраці з такими приватними підприємцями (якщо тільки це не певні спільні проекти).

2. Реєстрація.

Приватні підприємці реєструються в штатах, в яких вони проживають.

До прикладу, штат Делавер відомий тим, що лояльно ставиться до новостворених компаній, тут існує спрощена процедура відкриття банківського рахунку.

Після того як визначились із організаційно – правовою формою підприємства необхідно подати заяву для реєстрації підприємства.

США забезпечують таку можливість як у форматі онлайн, так і офлайн, скориставшись послугами професіоналів.

Для цього необхідно заповнити анкету де необхідно зазначити адресу на території штату, в якому відкривається бізнес. Якщо власник на час подачі анкети не визначився із місцем реєстрації, достатньо орендувати поштову скриньку, куди приходитимуть офіційні повідомлення.

Вартість такої скриньки складає біля \$100 на рік. Такий вид послуг є досить поширеним в Штатах та доступний на багатьох сайтах.

Процедуру реєстрації бізнесу є платною. Розмір мита, яке необхідно сплатити для реєстрації складає мінімум \$80 та оплачується через сайт секретаря штату.

В стандартному режимі період реєстрація бізнесу в потребує біля 25 робочих днів. Але, безумовно, існує послуга термінової реєстрації за додаткову плату. У такому випадку процедура реєстрації скорочується до 10 днів, якщо всі документи оформлені правильно.

3. Реєстрація в податковій службі.

Для того, щоб отримати право легального ведення бізнесу і сплати податків та зборів, необхідно зареєструвати ідентифікаційний податковий номер.

Для громадян США ця процедура набагато простіша, аніж для нерезидента. Нерезиденту необхідно відправляти роздруковані документи поштою, і як правило, їх розгляд значно затягується.

У фізичної особи є можливість скористатися послугами посередницької фірми на території США, тоді термін очікування дещо скоротиться.

Крім того такі посередницькі контори мають право подавати заявки онлайн.

4. Відкриття рахунку у банку

Банківські установи США пильно вивчають компанію, особливо у випадку коли її засновниками є нерезиденти країни, зокрема і з країн СНД, досліджують постійних контрагентів, складові та якість платіжних операцій і т.д.

В результаті такого дослідження банківська установа має повне право відмовити у відкритті банківського рахунку, у випадку якщо документи будуть класифіковані як підозрілі або недостатньо переконливі.

У більшості банків США не вийде відкрити рахунок дистанційно, оскільки є необхідність особистої присутності в установі та представлення всіх необхідних документів.

5. Отримання дозволів/ліцензій на ведення бізнесу

Вантажні перевезення є тим видом діяльності, який потребує оформлення ліцензій, лише після отримання ліцензій та дозволів підприємець отримує повне право легально вести бізнес на території штату.

Далі слід детальніше ознайомитись безпосередньо з особливостями такого виду діяльності в США,

Державне управління в США у сфері транспортних послуг здійснює Міністерство транспорту США (Department of Transportation, DOT). До його функцій, зокрема, відносять і фінансування проектів розвитку інфраструктури (TIGER дискреційних грантів), що дає можливість інвестувати в капітальне будівництво чи реконструкцію автомобільних шляхів, екологічно чистого транспорту.

Так, на сьогодні в США діють державні програми, які направлені на розвиток та підтримку бізнесу з транспортування.

Однією з таких програм є програма - TIGER - The Transportation Investment Generating Economic Recovery, яка передбачає інвестування в проекти, які відповідають критеріям безпеки, економічної конкурентоспроможності, забезпечення екологічної стабільності, благоустрою, надійності роботи.

Не менш цінною є і інша постійно діюча програма - TIFIA - Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act, яка забезпечує кредитну допомогу проектів з модернізації транспортної інфраструктури регіонального та національного значення.

Оскільки даний вид діяльності передбачає міжнародні перевезення, то на

наступному етапі розглянемо нормативно – правові акти, які регулюють цей вид діяльності.

Щодо технічної складової діють такі норми права:

1. Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів;
2. Конвенція ООН про змішані перевезення вантажів;
3. Конвенція по безпечних контейнерах;
4. Конвенція про договір міжнародного дорожнього перевезення (КДПГ);
5. Конвенція про дорожній рух;
6. Європейська угода про міжнародне дорожнє перевезення вантажів (ДОПОГ);
7. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів.

Щодо економічної складової діють такі норми права:

1. Кіотська Конвенція,
2. Конвенція про Гармонізовану систему описання та кодування товарів,
3. Конвенція про оподаткування дорожніх перевізних засобів,
4. Конвенція про міжнародні перевезення вантажів з використанням книжки міжнародних дорожніх перевезень,
5. Конвенція про транзитну торгівлю в межах континенту,
6. Конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур,
7. Конвенція про погодженість умов проведення контролю вантажів на кордонах,
8. Митна конвенція про контейнери.

Крім вище зазначених міжнародних норм суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний дотримуватись внутрішніх регуляторних актів, які діють на території Штату, де цей суб'єкт зареєстрований.

3.3. Перспективи та погрози

В сучасному світі ринок і вантажних перевезень розвивається безперервно та динамічно.

З кожним роком з'являються все нові концепції, шляхи їх реалізації, а

вже існуючі розширюють функціональні характеристики та можливості.

Звісно ж, основною метою цієї спіралі прогресу є забезпечення якомога комфортніших і продуктивніших умов життя людини.

На транспортному ринку в коридорі Європа-США-Європа існує сильна конкуренція. Саме тому для створення проекту необхідно мати суттєві та специфічні конкурентні переваги, щоб досягти успіху в цій діяльності.

Дані компанії – Panjiva, яка займається аналізом даних міжнародної торгівлі, говорять про те, що за другий квартал 2018 року, між США і Європою тоннаж перевезень зріс на 8% в порівнянні з аналогічним періодом за 2017 рік, а за червень-липень такий приріст склав 6,5%.

Міжміські перевезення – досить прибутковий вид діяльності, так як потреба в маршрутках буде завжди. Більшість тих, хто має власний бізнес, часто користуються послугами міжміських перевезень.

На що варто звернути увагу в першу чергу – це безумовно пошук надійних агентів, це саме те вкладання ресурсів, про яке не доведеться шкодувати. І тут варто відразу зрозуміти, що новостворена транспортна компанія не зможе розраховувати на залучення клієнтів з великого бізнесу, оскільки в першу чергу будуть відсутні технічних можливостей.

При започаткуванні такого виду діяльності, необхідно дотримуватись правила – «доставка вантажу у визначене місце і час».

Тому перед тим, як транспорт з вантажем буде відправлено в дорогу, необхідно бути впевненим в надійності автомобільного засобу. Дуже важливо, щоб клієнт міг користуватися послугами мобільного зв'язку з автомобілем, який здійснює доставку. Страхування вантажу підвищить довіру клієнта до суб'єкта господарської діяльності.

Варто зважати і на те, що такий вид діяльності передбачає конкуренцію із великими перевізниками, які експлуатують по кілька сотень машин, так і з середніми і дрібними перевізниками, які мають від трьох до кількох десятків автомобілів.

Однак позитивна динаміка економічного зростання ринку міжнародних вантажних перевезень та постійний ріст обсягів товарообігу між країнами, дозволяють бути впевненими, що за наявності й дотримання стратегії така діяльність дасть можливість домогтися значних успіхів.

Розглянемо детальніше аналіз сильних та слабких сторін даного виду діяльності здійснивши SWOT аналіз.

Таблиця 3.1

SWOT - аналіз виду діяльності

Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Слабкі сторони
	Наявність сучасного рухомого складу (2 транспортних засоби); Наявність досвіду ведення бухгалтерського обліку та логістичної діяльності; Наявність досвідченого та висококваліфікованого персоналу;	Недобросовісна конкуренція; Демпінг на ринку; Наявність компаній – монополістів;
Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	Розширення діяльності через придбання нових транспортних засобів; Можливість запропонувати замовникам додаткові послуги - створення сайту та мобільного додатку підприємства з метою надання додаткових послуг з відстежування вантажу, його	Високий рівень конкуренції; Політичні зміни; Соціально-культурні обставини; Нерегулярні замовлення, і відповідно клієнти

	оплати та ін.	
--	---------------	--

Аналізуючи сильні та слабкі сторони ринку вантажних перевезень зрозуміло, що ринок має свої як переваги так і недоліки. Проте, варто відмітити і його перспективність та такі переваги як:

- 1) низька собівартість;
- 2) широка мережа дорожніх зв'язків;
- 3) можливість запланувати транспортування та відстеження місцезнаходження товарів;
- 4) безпечність та приватність доставки.

До недоліків автомобільних вантажних перевезень варто віднести:

- 1) великі відстані на суші займають більше часу;
- 2) ризик затримки транспорту, в тому числі і через поломки під час маршруту;
- 3) існує ризик пошкодження вантажу, особливо на великих відстанях;
- 4) забрудненість навколишнього середовища;
- 5) аварійність.

Роль автомобільного транспорту в США досить висока, оскільки вантажний автотранспорт тут щорічно перевозить понад 6,5 млрд. тон вантажів, і щорічно виплачують за користування державними автострадами і дорогами штатів податки в сумі 28 млрд. доларів, то на мою думку, такий вид діяльності є досить перспективним.

3.4. Розрахункова частина

Провівши дослідження та аналіз договорів з надання транспортно-експедиційних послуг на перевезення вантажів за зовнішньоекономічними операціями стає зрозумілим, що витрати на транспортування розподіляються до кордону та після безпосередньо перевізником.

Жорстких тарифів на один кілометр відстані не існує оскільки первинні

витрати з яких формуються транспортні витрати перевізника постійно трансформуються.

Так основними складовими витрат, які формують собівартість перевезень є:

- страхування цивільної відповідальності;
- дозвіл на перетин кордону;
- ветеринарний, фітокарантинний, екологічний контроль;
- карнет TIR,
- комплект накладних CMR;
- візові витрати;
- збитки через втрати часу на перетин кордону;
- завантаження (розвантаження);
- непередбачені витрати;
- шляхові витрати - плата за проїзд шляхами іноземних держав.

При перевезеннях застосовується договірний тариф від 0,9 до 2,5 \$/км. (чим більша відстань - тим дешевше). Для подальших розрахунків приймаймо усереднений показник в 1,50 \$/км.

Тариф у 0,5\$ може викликати звинувачення у демпінгу.

Послуги з вантажних перевезень будуть надаватись на підставі заключного та підписаного у встановленому порядку разового договору або договорів тривалої дії.

В специфікації до кожного договору вказуються особливості саме цього договірного перевезення, зокрема характеристика вантажу, особливості упаковки; вага; спосіб завантаження, розвантаження; час та місце завантаження, розвантаження; відповідальні особи та їх контакти; спосіб розрахунку.

В таблиці 3.2 наведено прогноз обсягів реалізації послуг на перший рік діяльності.

Таблиця 3.2

Прогноз обсягів реалізованих послуг в перший рік діяльності

Асортимент товарів	Ціна реалізації, \$/км	Прогнозовані обсяги реалізації товарів на місяць, грн.												Всього за рік, \$.
		1	2	3	4	5	6	7	8	8	10	11	12	
Кількість робочих днів		14	14	12	18	14	16	21	22	15	18	14	19	
Тривалість поїздки, год.		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
Середня швидкість автомобіля, км./год.		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	
Вантажні перевезення до 20 т.	1,5	13440	11520	17280	13440	15360	20160	21120	14400	17280	13440	18240	16320	192000
Вантажні перевезення до 35 т.	1,8	16934	14515	21773	16934	19354	25402	26611	18144	21773	16934	22982	20563	241920
Всього:		30374	26035	39053	30374	34714	45562	47731	32544	39053	30374	41222	36883	433920

Що стосується структури загальних витрат в автомобільному перевезенні, то вони включають в себе:

- витрати пов'язані із реєстрацією підприємства
- витрати на навантаження та розвантаження вантажів
- витрати на утриманням та експлуатацію автотранспорту
- витрати на оплату податків, платежів та зборів
- витрати на оплату праці працівників

Для започаткування цієї справи потрібно розпочати із придбання основних засобів - транспортних засобів та офісного обладнання.

Розглянемо детальніше витрати у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Дані про основні засоби, необхідні для реалізації проекту

Найменування основних засобів	Ціна одиниці, \$	Кількість	Загальні витрати, \$.
Автомобіль DAF BC 7329 EC	20000	2	40000
Напівпричіп Shwartzmuller BC 2460 XP	20000	2	40000
Ноутбук Lenovo	3500	1	3500
Принтер HP Laser Jet	250	1	250
Стілець	200	2	400
Стіл	400	1	400
Диван	800	1	800
Офісне приміщення на 30кв.м.	30000	1	30000
Всього		x	113350

Отже, обсяг капітальних інвестицій складає 113350 \$.

Необхідна сума буде зібрана шляхом власних коштів та залученню потенційних інвесторів через краудфандінг. Так як я вже маю SSN, мені достатньо буде відкрити рахунок у банку США, та перевести на нього

початкові інвестиції. Компанія буде створена у штаті Делавер, де не має податку з продажу(Sales Tax).

На наступному етапі визначимо обсяг поточних витрат, які необхідно розділити на постійні витрати та змінні.

Постійні витрати – це ті витрати, які не залежать від обсягу надання послуг, змінні витрати – це витрати, які безпосередньо залежать від обсягу наданих послуг. Розглянемо обсяг постійних витрати підприємства в таблиці

У наступній таблиці 3.4 розглянемо обсяг витрат на оплату праці з прицілом на один рік.

У наступній таблиці 3.5 розглянемо обсяг поточних витрат за один рік. У наступній таблиці 3.6 розглянемо податки, за перший рік діяльності.

В таблиці 3.7 наведено прогноз доходів, витрат і фінансових результатів від діяльності реалізації проекту в перший рік діяльності.

Таблиця 3.4.

Розрахунок витрат на оплату праці

Посада	Водій№1	Водій№2	Диспетчер	Бухгалтер
Кількість робочих днів	15	15	21	15
Тривалість робочого дня, год.	8	8	8	8
Мінімальна годинна тарифна ставка, \$ за год.	8.25	8.25	8.25	8.25
Тарифна ставка у моїй компанії відповідно до посади, \$ за год.	33.33	33.33	17.86	20.83
Фонд оплати праці, \$	4000	4000	3000	2500
Фонд оплати праці, всього за рік, \$	48000	48000	36000	30000

Таблиця 3.5.

Прогноз поточних матеріальних витрат в перший рік діяльності

Стаття витрат	Прогнозований обсяг закупівлі товару в місяць, \$												Всього за рік, \$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Автозапчастини	0	500	1 200	3 500	4 000	500	1 200	3 000	5 000	6 000	0	1000	25 900
Пальне	3 584	3 072	4 608	3 584	4 096	5 376	5 632	3 840	4 608	3 584	4 864	4 352	51 200
Оренда гаража	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2000	2000	24 000
Електрика + вода	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3 000
Реклама	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	1 020
Інтернет	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Заробітна плата найманих працівників	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	162 000
Всього	19 469	19 457	21 693	22 962	23 981	21 761	22 720	22 725	25 493	25469	20 749	21 237	267 720

Балансовий прибуток $433\,920 - (267\,720 + 9650) = 156\,550\$$

Таблиця 3.6.

Розрахунок витрат на податки

Податок	Податок на прибуток(30% для нерезидентів)	Податок на самозайнятість + соціальне та медичне страхування (15,3%)	Податок на власність(1% від ціни власності)	Податок на оплату праці(7,25% від зарплати працівників)
Сума, \$	3 914	1 996	300	979
Всього за рік, \$	46 965	23 952	3600	11,745

Загальна сума податків на місяць буде становити 7 188,5\$, на рік – 86 262\$.

Таблиця 3.7.

Прогноз доходів, витрат і фінансових результатів від діяльності реалізації проекту в перший рік діяльності

Витрати	Дохід, витрати і прибуток від проекту в місяць, \$												Всього за рік, \$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Дохід від реалізації продукції	30 374	26 035	39 053	30 374	34 714	45 562	47 731	32 544	39 053	30 374	41 222	36 883	433 920
Витрати пов'язані з реалізацією проекту	28 077	27 010	30 301	30 522	31 534	30 369	31 328	30 278	34 101	33 022	28 302	28 790	363 632
Чистий прибуток від реалізації проекту	2 297	-975	8 752	-148	3 180	15 193	16 403	2 266	4 952	-2 648	12 920	8 903	70 288

Амортизація:

Оргтехніка – ціна 3750\$ - 3 роки

Меблі – ціна 1600\$ – 4 роки

Машини та обладнання – 40000\$ – 5 років

Оргтехніка

Перший рік = $3750/3=1250$; $3750-1250=2500$

Другий рік = $2500 - 1250 = 1250\$$

Третій рік = $1250 - 1250 = 0\$$

Меблі: Перший рік = $1600 / 4 = 400$; $1600 - 400 = 1200\$$

Другий рік = $1200 - 400 = 800\$$

Третій рік = $800 - 400 = 400\$$

Четвертий рік = $400 - 400 = 0\$$

Машини та обладнання: Перший рік = $40000 / 5 = 8000$; $40000 - 8000 = 32000\$$

Другий рік = $32000 - 8000 = 24000\$$

Третій рік = $24000 - 8000 = 16000\$$

Четвертий рік = $16000 - 8000 = 8000\$$

П'ятий рік = $8000 - 8000 = 0\$$

Перший рік = $1250 + 400 + 8000 = 9650\$$

Другий рік = $1250 + 400 + 8000 = 9650\$$

Третій рік = $1250 + 400 + 8000 = 9650\$$

Грошові потоки = прибуток + амортизація

Перший рік = $70288 + 9650 = 79\,938\$$

Другий рік = $70288 + 9650 = 79\,938\$$

Третій рік = $70288 + 9650 = 79\,938\$$

Рівень інфляції США = 1,9%

Депозитна ставка для юридичних осіб = 4%

Ризики = 10%

Ставка дисконтування = $(1+0,04)*(1+0,02)*(1+0,01)-1 = 0,071$

Дисконтна ставка:

Перший рік = $1/1,071 = 0,93$

Другий рік = $1/1,071^2 = 0,87$

Третій рік = $1/1,071^3 = 0,81$

Грошові потоки = грошові потоки (1) * дисконтну ставку

Перший рік = $79\,938 * 0,93 = 74342,34$

Другий рік = $79\,938 * 0,87 = 69546,06$

Третій рік = $79\,938 * 0,81 = 64749,78$

NPV = $79\,938/1,071 + 79\,938/1,071^2 + 79\,938/1,071^3 - 113\,350 = 95\,288,18$

Період окупності проекту.

Період окупності проекту – це час, який потрібен для того, щоб отримати чистий прибуток, який за сумою буде дорівнювати первісній сумі інвестицій/витрат. Період окупності вимірюється в роках.

Розрахуємо кількість місяців n , через котрі проект окупиться, враховуючи дисконтування.
 $(74342,34 + 69546,06 + 64749,78) / 3 = 69546,06$

$$PP = \left(\frac{113350}{69546} \right) * 12 \text{міс} = 19,6 \text{ місяців}$$

Період окупності інвестиційного проекту, тобто час, що необхідний для отримання такої суми дисконтованого чистого грошового потоку, який дозволить окупити всі капітальні витрати, в США становить 1 рік 8 місяців.

Оскільки, період окупності дорівнює менш ніж 5 років, то у розробленому проекті закладені зважені як обсяги доходів так і обсяги капітальних та поточних витрат. Розроблений проект дозволяє створити конкурентоспроможний заклад та може бути прийнятий до впровадження.

Індекс прибутковості інвестицій (англ. Profitability index, PI, індекс прибутковості, індекс рентабельності) - показник ефективності інвестицій, що складає віддачу (прибутковість) вкладеного капіталу. Індекс прибутку являє собою відношення поточної вартості майбутніх грошових потоків до вартості початкових інвестицій.

Економічний зміст даного коефіцієнта - це оцінка додаткової цінності на кожен вкладений долар.

Також розрахуємо індекс рентабельності враховуючи дисконтування:

$$PI = (79248,09 + 74135,31 + 69022,53) / 113550 = 222405,93 / 113550 = 1,84(+)$$

$PI > 1$, а це означає, що проект рентабельний.

Отже, отримані показники свідчать про високу ефективність проекту та доцільність його впровадження.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Головним завданням дипломної роботи було створення власного підприємства на основі бізнес-плану.

Бізнес – план - це письмовий документ, який містить суть, напрями та способи реалізації запланованої ідеї, характеристики ринкових, виробничих, організаційних та фінансових аспектів бізнесу, а також способи та схеми управління.

Бізнес-план покликаний виконувати як зовнішні, так і внутрішні функції, які здатні забезпечити діяльність планового підприємства.

Якісний бізнес-план є основою для пошуку в першу чергу інвесторів, в другу партнерів. Бізнес – план є інструментом, який дає можливість зекономити час для презентації підприємства, налагодити контакти, ознайомити з виробничо-господарської діяльність підприємства. Проведений у дипломній роботі ряд досліджень дає можливість зробити такі висновки і пропозиції:

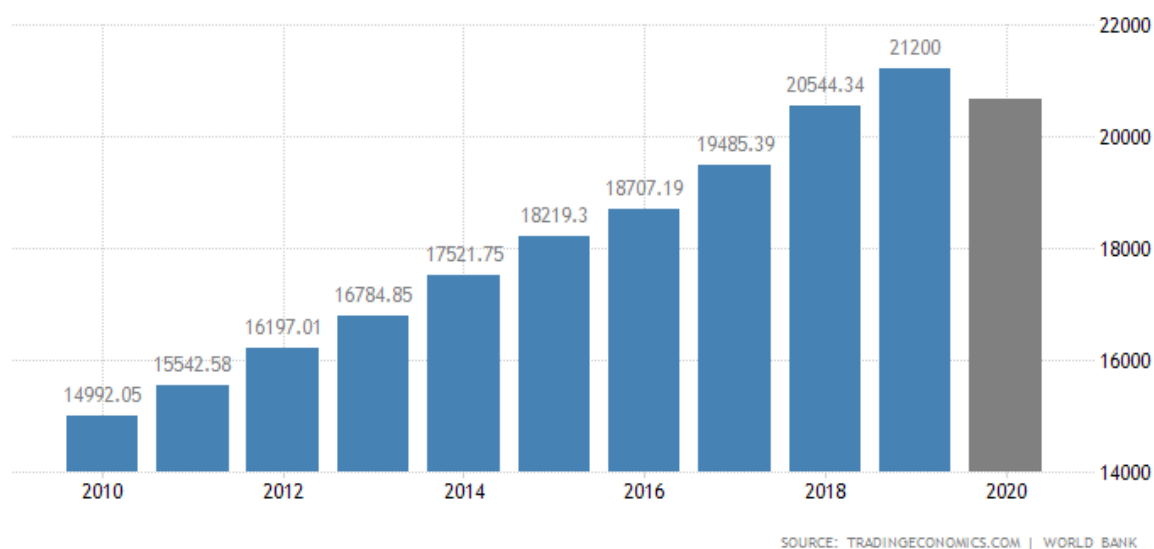
1. Досліджено інвестиційний клімат цільової країни(США). Проаналізовано рівень ВВП з останні п'ятнадцять років та виявлено слабкі сторони економіки.
2. Охарактеризовано вплив соціальних факторів на економічне зростання.
3. Розглянуто роль демографічних і культурних факторів як важливих детермінант економічного зростання.
4. Виявлено основних торгових партнерів США на світовому ринку, досліджено частку імпорту та експорту у наведені країни.
5. Було розраховано інвестиційний проект щодо створення компанії вантажоперевезень в США та обґрунтовано його доцільність, а саме період окупності інвестиційного проекту, тобто час, що необхідний для отримання такої суми дисконтованого чистого грошового потоку, який дозволить окупити всі капітальні витрати, в США становить 1 рік 8 місяці.

Проведені розрахунки підтверджують, що новостворене підприємство буде приносити прибуток, та відповідно буде конкурентоздатним на даному ринку.

Додатки

Рис.1.2

ВВП з 2010 по 2020 роки



Список використаної літератури

1. Дмитриченко Л. И. Инвестиционная деятельность и экономическое развитие государства / Л. И. Дмитриченко, И. А. Брайловский; Донец. нац. ун-т. — Донецк : Сх. вид. дім, 2011. — 166 с.
2. Кирин А. В. Регулирование иностранных инвестиций в экономически развитых странах : [Учеб. пособие] / Кирин А.В., Бакатин Д.В., Хорошилова А.В. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 2001. — 71 с.
3. Мальков Э.Д. Особенности регулирования иностранных инве-стиций в отдельных зарубежных странах // Перспектива, 2012. — № 3.
— С.39 — 41.
4. Иноятова М.Ш. Регулирование деятельности инвестиционных фондов в различных странах // Горный вестник, 2007. — N 31. — С.25— 29.
5. Ткачик Ф. П. Інвестиційне співробітництво України з розвиненими країнами світу в напрямі регіонального розвитку // Науковий вісник. — Ірпінь, 2010. — N4 (51). — С. 12—17.
6. Шатило О. А. Фінансово-економічна складова інноваційно-інвестиційної політики розвинених країн світу: досвід для України // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. — К., 2011.
7. Бай С. Щодо спрямування інноваційних процесів на підприємствах./ С. Бай; Григор'єва І. // Вісник КНТЕУ. -2007. - №4. - С. 65
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства.: Навчальний посібник/ І.М. Бойчик. - Київ: АТІКА, 2006. - 528 с. - Б.ц.
9. Гриньов В.Ф. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник.- Київ, 2001, - 146 с.

10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003. - 504 с.
11. М'якушева О.П. Основи інноваційного менеджменту / За ред. - Харків, 2003.
12. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник/ В.В. Стадник, М.А. Йохна. - Київ: Академвидав, 2006. - 464 с. - Б.ц.
13. Official Website of the State of Delaware, Режим доступу: <https://delaware.gov/>
14. Industry overview: Trucking, Режим доступу: <https://www.valueline.com/>
15. Market size of the U.S. freight transportation in 2018, by segment, Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/939971/freight-transportation-market-size-by-segment-united-states/>
16. U.S. Relations With Ukraine//BUREAU OF EUROPEAN AND EURASIAN AFFAIRS, Режим доступу: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-ukraine/>
17. Пересада А .А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
18. Observatory of economic complexity, Режим доступу: <https://oec.world/en/profile/country/usa/>

