

## Пословни субјекти СРБИЈЕ



# Јужно крило развоја

## САДРЖАЈ:

|                                                         |           |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| Насловна                                                | страна 1  |
| Садржај                                                 | страна 2  |
| <i>R.A.S. Evanovich Research &amp; SGSDA Consulting</i> | страна 3  |
| Наша опредељења за рад                                  | страна 4  |
| Регион Аустралазија                                     | страна 5  |
| Привреда Аустралије и светско тржиште                   | страна 6  |
| Пословни субјекти Србије и <i>SGSDA Consulting</i>      | страна 7  |
| ❖ Која врста пословне структуре може бити успостављена? | страна 8  |
| ❖ Локална одељења – представништва                      | страна 9  |
| ❖ Оснивање компаније                                    | страна 10 |
| ❖ Куповина постојеће компаније у Аустралији             | страна 12 |
| ❖ Друге пословне структуре                              | страна 12 |
| Закључак                                                | страна 12 |

# R.A.S. Evanovich Research

PO Box 85, Bankstown, NSW, 2200 – email: [evanovich011@hotmail.com](mailto:evanovich011@hotmail.com)

*Истраживање 777-05-SEE-PKS/03*

## Анализа: Пословни субјекти Србије на тржишту Аустралије

На основу контакта са појединим пословним субјектима у Србији и Аустралији, о идеји пласмана производа, пословне сарадње и инвестиција, у оквиру разних видова сарадње на релацији два велика светска региона Југоисточна Европа и Аустралазија, агенција, **R.A.S. Evanovich Research**, партнер у групацији **SGSDA Consulting** је израдила ову налізу.

Анализа обухвата кратак преглед тржишта Аустралије, видове пласмана производа и услуга, као и предлог сарадње Пословних субјеката Србије са партнерском групацијом **SGSDA Consulting** чији је члан агенција **R.A.S. Evanovich Research**.

### **R.A.S. Evanovich Research & SGSDA Consulting**

**R.A.S. Evanovich Research** је агенција за консалтинг и истраживање тржишта. Специјализовани смо за пословне односе на релацији Аустралија - Југоисточна Европа.

За потребе аустралиског тржишта вршимо истраживања и из других области, везаних за етничке групе заједница, које потичу са југоистока Европе.

Ова наша истраживања су потребна тржишту и компанијама Аустралије, јер је познато, да је у аустралиском пословном свету веома заступљена политика онога што се овде зове « Productive Diversity », која подразумева укључивање одређеног реципроцитета запослених у рад компаније, како би се добила адекватна слика и заступљеност, као што то одражава слика резиденти Аустралије. По овој политици емигранти и њихови пословни субјекти се активно укључују у активности Аустралиског пословног света.

**R.A.S. Evanovich Research** и агенција за комуникацију и маркетинг “**Red Belle**” налазе се удружени у Партнерској групацији под називом “**SGSDA Consulting**”. Циљ удруживања је обједињавање капитала, знања, способности и других ресурса, како би се побољшао статус на тржишту Аустралије, и како би се нашим клијентима пружиле боље и квалитетније услуге.

Наша партнерска групација има развијену сарадњу са агенцијама за истраживање тржишта, као што је наш главни сарадник, агенција **“WESTIR”**. Преко ње имамо контакте са низом сличних агенција широм Аустралије. Захваљујући овој сарадњи имамо могућност да вршимо презентацију компанија и њихових производа, пред представницима владине агенције **“NSW Economic Development Board”**.

Такође сарађујемо и са агенцијама за маркетинг и презентацију попут: **“Studio011”** и **“d-production”**.

Сарадњу са увозном компанијом **“bm2 imports”** и компанијом за финансијски консалтинг **“I.T.P. The Income Tax Professionals Pty Ltd”**.

Чланови смо пословне лоби групације **Australian Business Limited**, која је оснивачки члан **Привредне коморе Аустралије**.

### ***Наша оцредељења за рад***

Као што смо већ нагласили основни стратешки правац рада наше партнерске групације је обезбеђивање контаката за робну размену и привредну сарадњу на релацији Аустралазија – Југоисточна Европа.

До сада Вам је наша агенција **“R.A.S. Evanovich Research”** упутила неколико примерака маркетиншког материјала различитим привредним субјетима у региону Југоисточне Европе и Аустралије.

Наше досадашње анализе и контакти које смо спровели на тржишту Аустралије, показују да је заступљеност производа са територије садашње заједнице Србије и Црне Горе, у огромном заостатку у односу на период од пре више од деценије.

Такође наше анализе показују да су производи са територије других република бивше Југославије, нарочито из Хрватске, изузетно заступљени на тржишту Аустралије. Најбољи пример је производ **“Вегета”** који производи компанија **“Подравка”**. Овај производ се може наћи у полицама свих продавница из два велика, главна ланца супермаркета, Колс (Coles) и Вулвортс (Woolworths).

Производи из Србије и Црне Горе се могу наћи евентуално у понеким мањим самосталним продавницама које држе наши исељеници. Чињеница је да су производни капацитети привреде Србије и Црне Горе много већи од капацитета привреде Хрватске.

Управо због ових анализа јавља се наша стратешка опредељеност да радимо на стварању стратешких партнерских веза између представника београдских привредних кругова и кругова аустралиског бизниса.

Један од модела који су нам узор је стварање стратешких веза бизниса Аустралије и Америке. Конкретан пример је Меквори ПроЛогис Траст (*Macquarie ProLogis Trust*). Овај Траст је састављен од водеће пословне и банкарске компаније Аустралије, Меквори, и америчке компаније ПроЛогис која се бави инфраструктурним развојем, а чији је финансики директор Валтер Ранковић. Овај Траст је направљен са циљем улагања у инфраструктурне пројекте широм Америке, Мексика и Европе.

Оно што је сигурно је, да је корпорација Меквори изузетно заинтересована у ширење својих послова широм света. Пример за то је улагање новца и куповина аеродрома у Риму, као и улагање у изградњу великог ауто пута у Јужној Кореји, те улагања у инвестиционе пројекте широм северно-америчког континента.

Отуда се јавља једна од наших стратешких идеја да инвеститорима из Аустралије приближимо изградњу инфраструктуре на територији Србије, као што су **коридор 10** и евентуална **изградња аеродрома у Сомбору**.

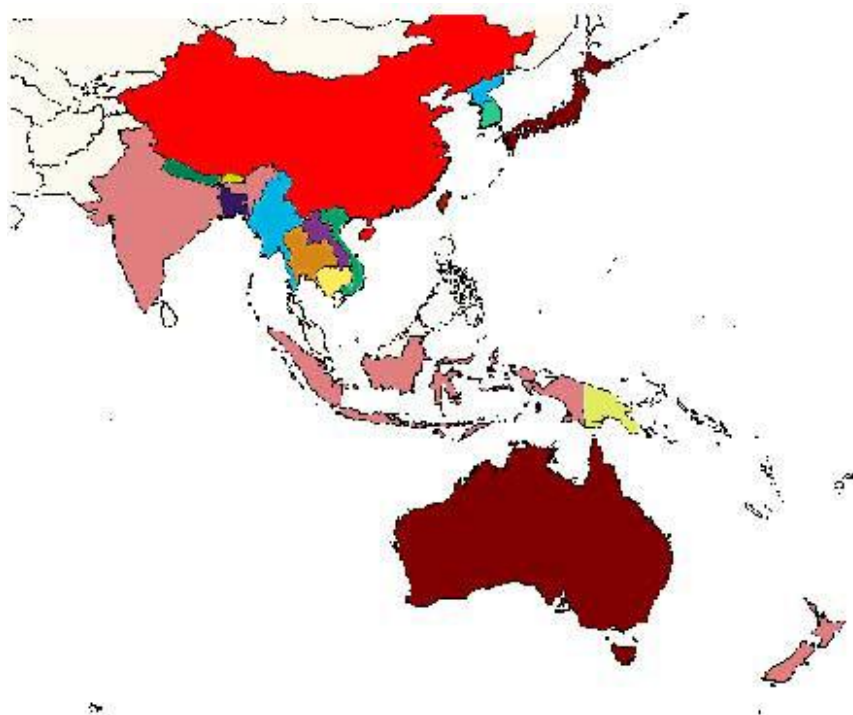
Аустралиски пословни кругови су изузетно заинтересовани за улагања и дистрибуцију производа на тржиште Европе. О томе говори недавна студија Министарства спољних односа и трговине Аустралије, о побољшању трговинских односа Аустралије и земаља централне и источне Европе.

Отуда и потреба да се и област Југоисточне Европе укључи у цео процес, а Београдски пословни кругову су најбоља врата за то. Они би могли постати улазна врата за наступ компанија из Аустралије на тржишту Европе, а Аустралија би била стабилно тржиште за наступ на Азиском тржишту. Многе мултинационалне компаније попут компаније Американ Експрес имају своје центре за Азију у Аустралији

### ***Регион Аустралазија***

У овај пословни регион спадају земље далеког Истока, Аустралија и Пацифика. Ово је најмногољуднији регион и представља највећи изазов за глобални пословни свет. У њему постоји неколико изузетно стабилних и развијених економских центара међу којима су Аустралија, Нови Зеланд, Јапан, Хонг-Конг, Сингапур, индустриске области Кине и Тајван. Само тржиште веома је погодно за пласирање различитих производа широке потрошње. Ефекат многољудности се губи због недовољне потрошачке

развијености широке популације. Немогућност широке популације да буде део велике потрошачке културе, савременог света, због ниских и нередовних примања, захтевају да производи који се тамо пласирају буду веома ниских цена. У колико се произвођач држи цена по стандарду развијених земаља света, улази у утакмицу са великим светским маркама. Ту се јавља питање да ли је могуће победити репутацију великих компанија међу ново-настајућим пословним елитама неразвијених земаља Азије.



Глобални пословни свет види овај регион као велику шансу за развијање производних капацитета, који ће производити јефтине производе по лиценци великих компанија.

Аустралија у овом региону заузима место лидера, због стабилности своје економије и високог степена развијености. Аустралија се јавља као ослонац Европских, Америчких и других мултинационалних компанија, које широм Аустралије имају своја Азиска представништва и централе. Аустралија се јавља као регионална, војна, економска и дипломатска сила, а неки је зову јужном караулом западне цивилизације.

### ***Привреда Аустралије и светско тржиште***

У посебном делу овог истраживања сконцентрисали смо се на различите могућности наступа компанија и осталих Привредних субјеката Србије, или целих групација на тржишту Аустралије.



Због привлачности тржишта Аустралије и могућности које се нуде, појавила се могућност организације великих светских скупова на њеном тлу. Тако је на пример током 2000. и 2002. *Светска трговинска организација* и *Светски трговински форум*, одржали су своје скупове у Мелбурну и Сиднеју. На тај начин су највећа имена светске трговинске и пословне елите одала признање Аустралији. Стабилна економија Аустралије јавља се као добар ослонац за отскочну даску светског бизниса, у регион звани *Аустралазија*.

Моментално федерална влада Аустралије врши изузетно деликатне преговоре са администрацијом у Вашингтону о приступању Аустралије програму Слободне трговинске размене, између две земље. Председник САД је прихватио улазак Аустралије у договор, и сада се цео процес налази у јавној расправи пред Конгресом САД. Аналитичари предвиђају да ће цео процес бити готов до половине 2004. године, и да ће Аустралија добити зелено светло и приступити потписивању договора. Овим уговором тржиште САД (као и Канаде и Мексика, који су већ потписници договора) биће потпуно отворено за све производе и услуге компанија из Аустралије.

Управо одатле и дајемо наш предлог о могућности заједничког наступа компанија из Србије, не само на тржишту Аустралије, већ и на тржиштима региона *Аустралазије и Северне Америке*.

### ***Привредни субјекти Србије и SGSDA Consulting***

Оно што наша агенција предлаже заинтересованим представницима Привредних субјеката Србије, је да нашу партнерску групацију прогласи *као заштитника / агенца* за истраживање, пласман и развој *на тржишту Аустралије*.

Главни посао наше агенције би био успостављање контаката са различитим пословним субјектима Аустралије, а у циљу успостављања пословне сарадње, и *као главни циљ би било проналажење великих страних партнера и инвеститора*, за пласирање производа, дистрибуцију, кооперацију и производњу производа привредних субјеката Србије.

Као агент радили бисмо на осмишљавању и спровођењу маркетиншких активности, уз сарадњу и пуну активност маркетиншких тимова са којима већ имате развијену сарадњу.

Да бисмо адекватно дефинисали нашу сарадњу потребно је да се дефинишу стратешки правци и циљеви рада, како би се отпочело са припремом одговарајућих пројеката и њихове финансијске конструкције.

Оно што ми овом приликом предлажемо је урађено уз консултацију са неким од правних саветника са којима сарађујемо.

*Која врста пословне структуре може бити успостављена?*

Инострана компанија, која не намерава да има пословне активности у Аустралији, може успоставити представништво, без потребе да региструје аустралиску компанију. Ово значи да се не мора уписати у регистар. Овакво представништво служи само за одржавање контаката и размену информација са пословним субјектима у Аустралији. Пословне активности, и шта су оне тачно, дефинисано је аустралиским **Законом о Корпорацијама** из 2001. године, и обухвата све детаље о пословним активностима и присуству корпорације на тржишту. Ово је важно дефинисати како би се дефинисале пореске обавезе корпорација према Аустралији.

Чак и уколико страна компанија не мора бити регистрована, неке од активности се ипак морају регистровати како то регулише **Закон о Корпорацијама**. Такође све банке које желе да успоставе представништва у Аустралији морају бити регистроване код **Аустралиске комисије за сигурност и инвестирање (ASIC)**.

Уколико инострана компанија жели да има пословне активности у Аустралији (што ми предлажемо овим истраживањем) може се урадити следеће:

- ❖ Успостављање локалног одељења или представништва
- ❖ Овлашћивање агента
- ❖ Формирање посебне компаније
- ❖ Куповина постојеће активне компаније

Има неколико различитих структура које компанија може имати:

- ❖ Акционарско друштво (са акцијама на берзи или ван берзе)
- ❖ Компанија ограничена гаранцијама
- ❖ Компанија без ограничења

У зависности од власничке структуре различите су и ограничености компаније. Оно што ми предлажемо представницима Привредних субјеката Србије, је за почетак, компанија која је акционарско друштво, али која нема своје акције на берзи. Ово једноставно значи да компанија у наставку свог имена има скраћенице **Pty Ltd**. Трошкови оснивања и одржавања овакве компаније су најнижи у поређењу са осталим видовима власништва које имају компаније у Аустралији.



На конкретан предлог оваквог ангажовања Пословних субјеката Србије, као власника једне компаније у Аустралији (Аустралиске компаније) вратићемо се накнадно, када образложимо остале видове наступа на тржишту Аустралије.

#### *Локална одељења – представништва*

Да би компанија обављала пословне активности у Аустралији потребно је да буде регистрована код **ASIC**. Да би се регистровали потребно је да:

- ❖ Поднесе оверену копију важеће Потврде о регистрацији или оснивању (или еквивалентно)
- ❖ Поднесе оверену копију важећег Статута компаније
- ❖ Поднесе листу садашњих директора
- ❖ Поднесе листу директора за Аустралију (ако постоје)
- ❖ Поднети обавештење у колико има било каквих спорова око власништва неке стране компаније у Аустралији
- ❖ Поднети обавештење о проглашавању локалног агента (било да се ради о резиденту Аустралије или компанији која подлеже јурисдикцији **ASIC**) или начину управљања регистрованог представништва у Аустралији.
- ❖ Попунити одговарајуће формуларе **ASIC**
- ❖ Платити одговарајућу таксу код **ASIC**

У колико желите да компанија ради под посебним именом потребно је регистровати име компаније код **ASIC**.

Једном регистровано, представништво мора да прилаже свој завршни обрачун код **ASIC**, заједно са свим документима који су направљени у складу са законом.

У колико бисте се одлучили за овакву врсту наступа на тржишту Аустралије (што ми не предлажемо, јер је скупо за спровођење) наша партнерска групација би обавила све послове око регистрације представништва и организовала рад представништва. Ми би се овде јавили као овлашћени менаџер представништва. За узврат би само наплаћивали менаџерске услуге.

Све трошкове бисте сносили као групација, а ми би на крају обрачунског квартала наплаћивали наш хонорар као менаџери представништва.

Оно што ми предлажемо заинтересованим представницима Привредник субјеката Србије, је да будемо *ајени* заинтересованих компаније појединачно или групације компанија, и да онда корситимо своје ресурсе уместо да ваше компаније улажу у сав потребни почетни капитал, који је

неопходан за отпочињање рада представништва (просторије, намештај, трошкови комуналија).

Ми као ваш агент бисмо радили на проналажењу стратешких партнера за компаније које представљате. Као ваши агенти радили бисмо на организовању маркетингских презентација, које су неопходне за привлачење стратешких партнера. Обезбедили бисмо стратешке partnere који ће омогућити пласман производа и услуга ваших компанија на тржиште Аустралије, као и заједнички наступ на различитим светским тржиштима. Обезбедили бисмо контакт са компанијама које би као партнери спровеле разне инвестиционе пројекте у региону Југоисточне Европе.

У случају да прихватите наш предлог да будемо ваш агент, наша партнерска група би наплаћивала *провизију од величине покла* који обави за ваше компаније и остављамо могућност да се *одвоји додатна провизија* за још неког у ланцу. У случају посебних пројеката *маркетингских презентација*, ваших компанија и производа, предлагемо цену за наше трошкове у прихватљивом износу по *пројекту* за наше брокерске услуге, као и *за специјалне пројекте* цену у нижем износу од стандардне брокерског хонорара.

У случају да је потребно да због неких пројеката у Аустралију дође представник ваших компанија ми бисмо сносили трошкове боравка, а у случају да дође до потребе да неко од представника пословних кругова Аустралије посети компаније и остале Привредне субјекте Србије, ми бисмо сносили трошкове превоза.

Након остваривања почетне пословне размене на релацији Аустралија – Србија предлагемо да се отпочне са другом фазом наступа на тржишту Аустралије, а то је оснивање компаније.

Ово је изузетно важно због приближавања Аустралије потписивању уговора о слободној трговини са САД. Тада би Пословни субјекти Србије, као власници аустралиске компаније имали отворена врата за Северноамеричко тржиште.

#### *Оснивање компаније*

Ово подразумева успостављање нове компаније или куповину такозване “компаније са полице” (компанија која је већ регистрована али није оперативна). У овом случају мора се именовати локални директор.

Оваква врста компаније може бити регистрована на берзи или регистрована као компанија без деоница на берзи. По *Закону о*

*Корпорацијама*, компанија која је регистрована без акција на берзи мора имати *једног директора који је резидент Аустралије*. Компанија која је регистрована са акцијама на берзи *мора имати најмање 3 директора, од којих двојица морају бити резиденти Аустралије*.

Директор мора бити резидент Аустралије због *Пореске Полиике* Аустралије.

*Компанија регистрована са деоницама које нису на берзи* је вид наступа, који предлагемо заинтересованим представницима Пословних субјеката Србије, на тржишту Аустралије. Најмање улагања је предвиђено у случају куповине такозване “компаније са полице”. Такође потребно је именовати и плаћати само једног директора у овом случају.

За овакав потез потребно је на почетку проћи кроз следеће кораке. Платити одговарајућу суму за услуге специјализованим адвокатским компанијама које се баве регистрацијом компанија. Након тога се изврши подела постојећих деоница међу заинтересованим представницима Пословних субјеката Србије, на основу уложених средстава. Пословни субјекти или појединци потом постају власници компаније.

Наша партнерска групација би обавила све потребне послове око регистрације овакве једне компаније, по најповољнијим ценама.

Након тога је потребно да власници именују једног директора који је резидент Аустралије (како то налаже закон). У случају наше сарадње ми бисмо предложили најадекватнијег и најстручнијег кандидата и вршили надзор његовог рада, а извештај о раду и све предлоге о стратешким одлукама упућивали власницима компаније на одобравање.

За што квалитетнији рад овакве једне компаније потребно је да власници уложе новац у опремање просторија, и приложе почетни капитал за оперативно деловање компаније на тржишту Аустралије.

Наша истраживања показују да је потребно уложити почетних **\$200 000 аустралиских**, за прву годину пословања. Након тога би компанија сама одржавала свој рад и развој.

У колико склопимо уговор о сарадњи, наша партнерска група би преузела на себе комплетан менаџмент оперативних активности у име власника. **Све активности би се радиле искључиво уз одобрење власника**. Не би се доносиле никакве стратешке одлуке већ само оперативне одлуке о свакодневним пословима канцеларије. Радило би се на активном успостављању пословних активности и контаката, али се ни један трошак не би претходног одобрења власника.

Наша партнерска групација би инсистирала да у уговор о начину одржавања оперативног менаџмента такве једне компаније, буде наглашено да се ни један трошак не би правио без одобрења власника. Уз савремену технологију, која је на располагању, овакве консултације би се могле вршити врло брзо, ефикасно и правовремено.

Наша партнерска група би наплатила своје услуге након обрачуна који се у Аустралији, по пореском закону, мора радити квартално. Порез је у Аустралији 30% од нето профита, али се уз рад агента за порез може направити прихватљив Нето Профит на који се порез плаћа.

Све што би се куповало новцем компаније, на територији Аустралије и широм света, било би власништво компаније и самим тим власника компаније.

#### *Куповина послојожеће компаније у Аустралији*

Куповина дела или целе компаније у Аустралији је регулисана **Полићиком и Правилима о Сћраним Инвесћицијама** а преузимање компаније **Законом о Корћорацијама**.

#### *Друће пословне сћрукћуре*

Алтернативно, можете размишљати о другим врстама структура: Партнерска групација, Удружени ентитет, Траст, Самозапосшљавање.

Због пореске политике, и због тога што овакав вид удруживања предвиђа да увек постоји и личност као правни субјекат, не препоручујемо ни један од ових видова као пословни субјекат.

#### **Закључак**

Накрају овог предлога стављамо сумирање нашег конкретног предлога наступа Пословних субјеката Србије у Аустралији

- ❖ Уговор о Именовању наше Партнерске групације за агента
- ❖ Повезивање Пословних субјеката Србије са стратешким партнерима у Аустралији из редова великих пословних субјеката у Аустралији
- ❖ Отпочињање привредне размене на релацији Аустралија – Србија
- ❖ Формирање сопствене компаније у Аустралији

Овај основни стратешки предлог отворен је за даље преговоре за обострану добробит и успешну сарадњу.