

# ABBEYS

## Australia

Seminarium dla przedsiębiorców PAIH

Anna Misiółek, Magdalena Karda

Gregory Gogacz, Paul Dalglish



*OTHER WAY*



*ABBEYS WAY*

Gospodarka Australii to:

- 13. gospodarka na świecie
- Posiada rating AAA przez wszystkie trzy globalne agencje ratingowe
- prognozowany średnioroczny wzrost realnego PKB wyniesie 2,8% w ciągu najbliższych 5 lat - najwyższy spośród głównych gospodarek rozwiniętych
- wysoki poziom produktywności, 15 z 20 branż przekracza globalną średnią
- 85% społeczeństwa mieszka w miastach
- Największe miasta Sydney, Melbourne i Brisbane
- Wysoki standard życia




## Australia – podstawowe informacje

### PAIH Expo

I Forum Wsparcia  
Polskiego Biznesu za Granicą

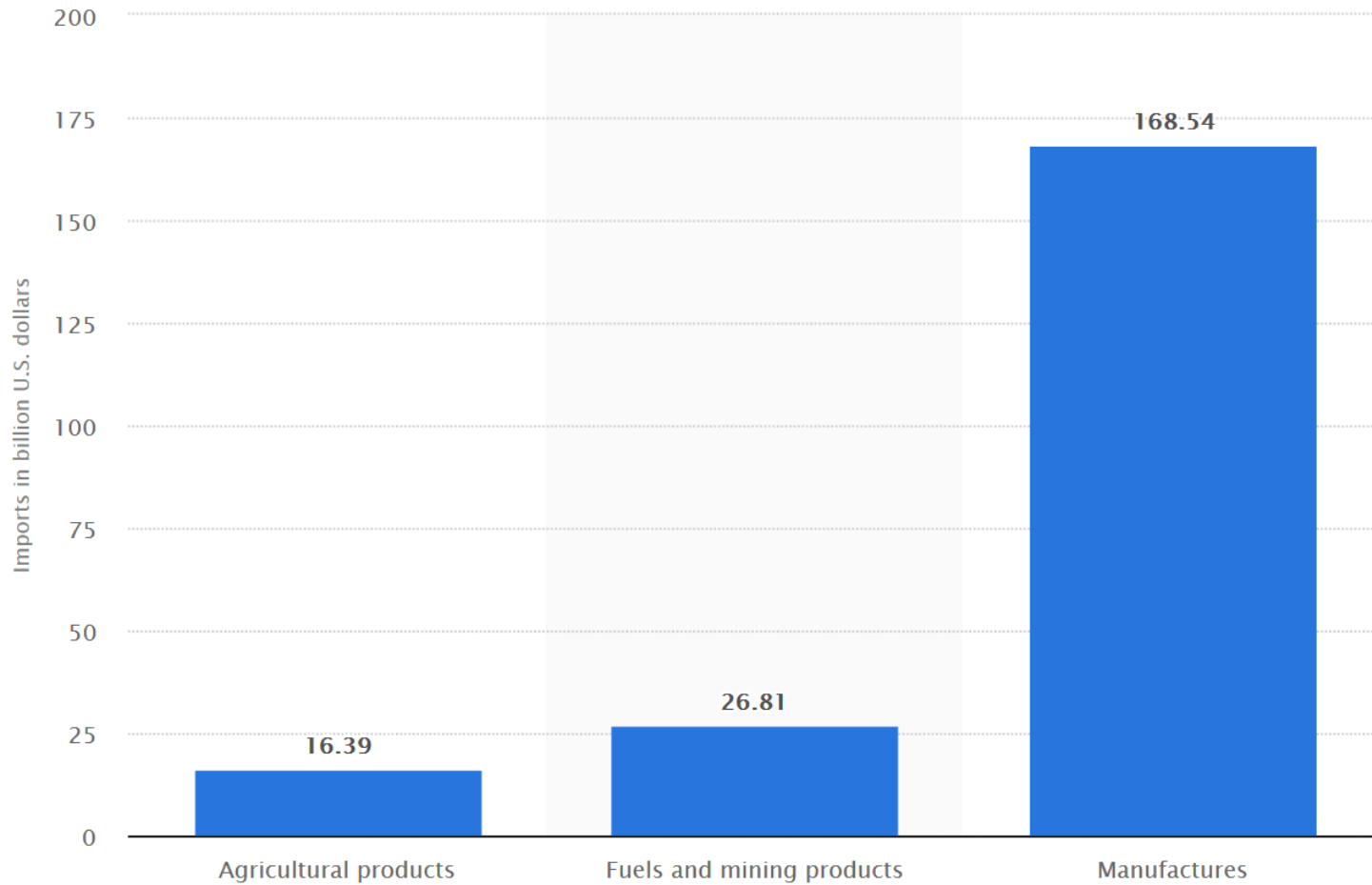
## Australia – podstawowe informacje

	Nazwa Kraju	Związek Australijski
	Język Urzędowy	Angielski
	Stolica	Canberra
	Powierzchnia	7,69 mln km <sup>2</sup> (6. na świecie)
	Populacja	25 mln
	Waluta	Dolar Australijski (AUD) 1 AUD ~2,67 PLN
	Podatki	CIT (25-30%) PIT (progresywny 0 - 45%) GST (10%) PAYG (progresywny, wiele czynników)
	Strefa czasowa	UTC +8 - +10
	PKB per capita (PPP)	55 925 USD



Źródło: I Forum Wsparcia Polskiego Biznesu, 25 października 2018r.

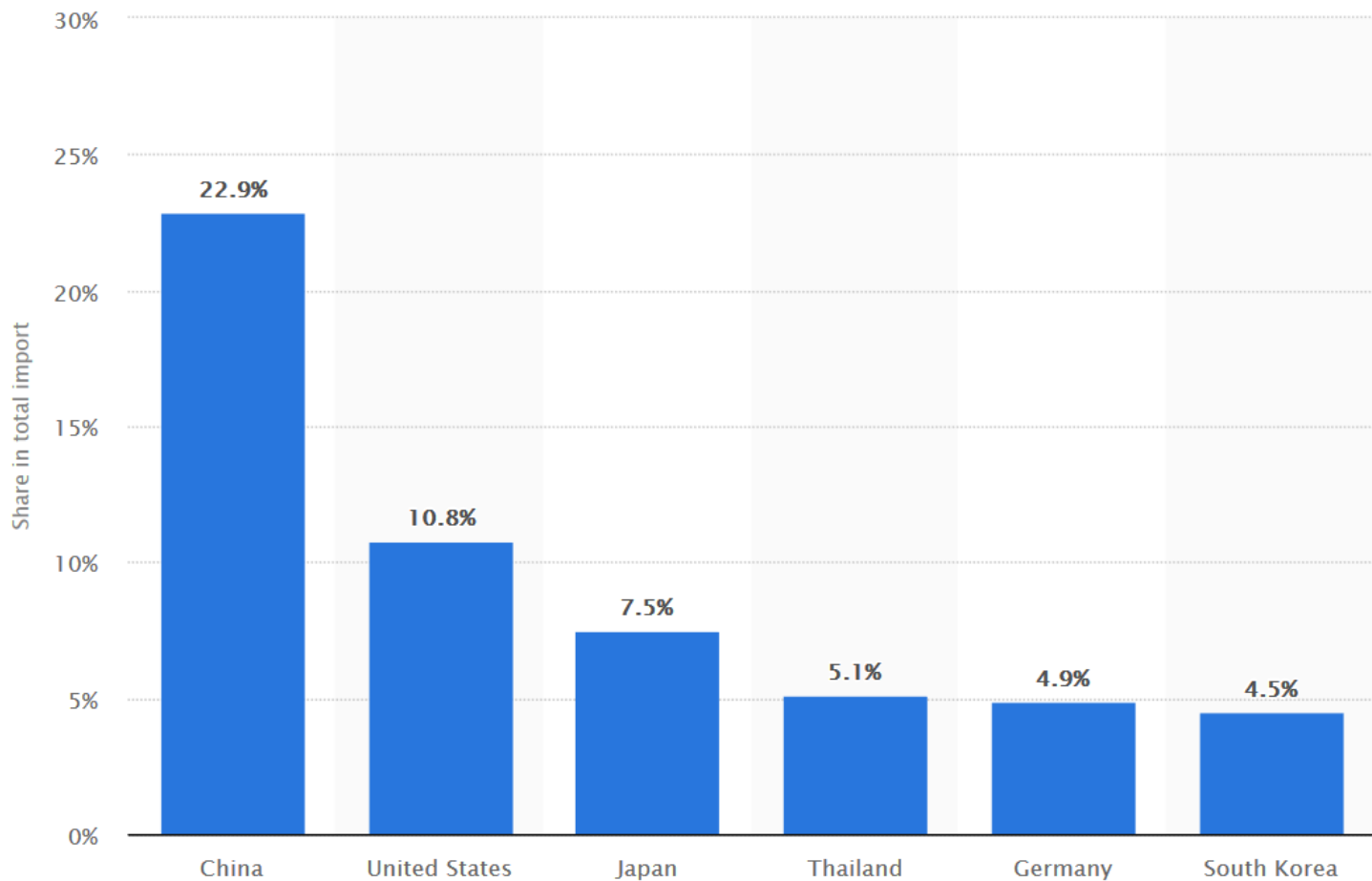
## Australia: Import of commodities in 2017 (in billion U.S. dollars)



Źródło: <https://www.statista.com>

## Australia: Main import partners in 2017

### Australia: Main import partners in 2017

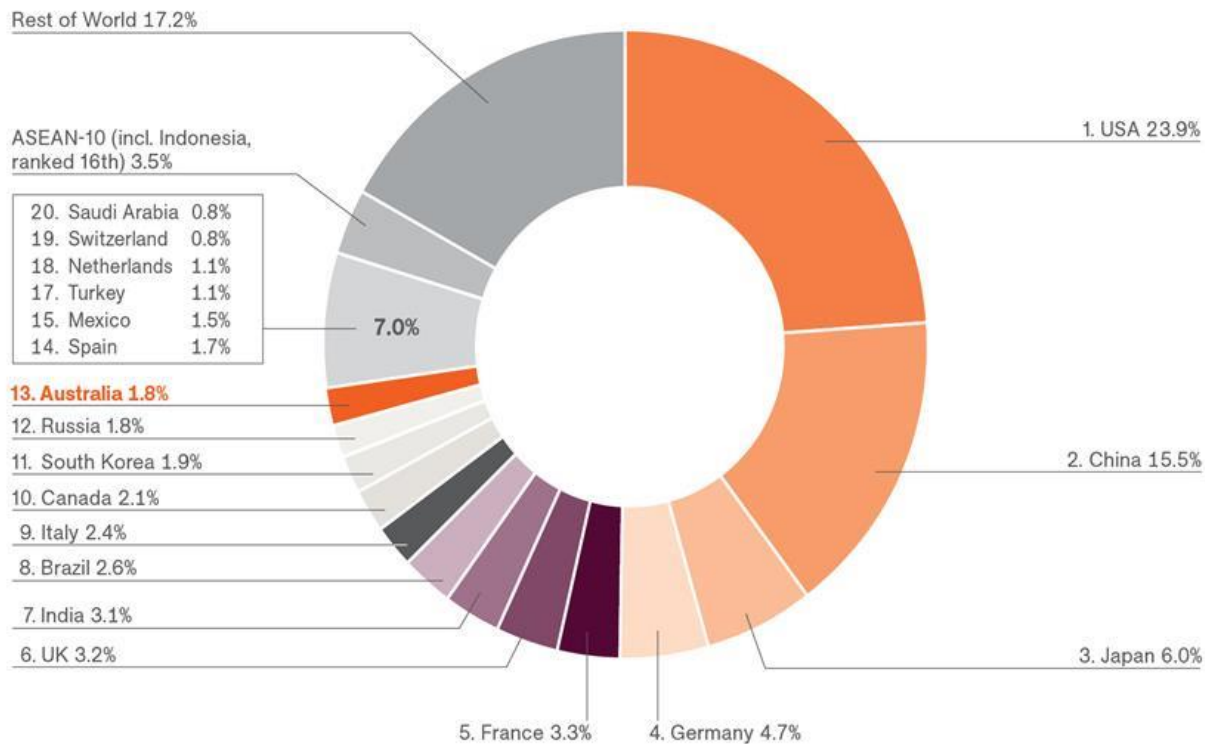


Źródło: <https://www.statista.com>

## Australia – informacje o rynku

### WORLD'S 20 LARGEST ECONOMIES – 2018<sup>F</sup>

Percentage share of total world nominal GDP in US\$



F = Forecast

GDP of the world: **US\$84,375 billion**

GDP of 20 largest economies: **US\$67,988 billion (80.6% of world's GDP)**

GDP of ASEAN-10 economies: **US\$2,938 billion (3.5% of world's GDP)**

Sources: *International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2017; Austrade*

## Australia – charakterystyka rynku

Zalety wejścia na rynek	Bariery wejścia na rynek
Stabilna gospodarka i system polityczny	Odległość geograficzna
Wykwalifikowana siła robocza	Wysokie koszty prowadzenie biznesu
Wysoka marżowość i siła nabywcza	Preferencja lokalnych firm
Otwartość na innowacje	Wskazana obecność fizyczna przedstawicieli firm lub JV/alianse/partnerstwa
Brama do Nowej Zelandii i Azji	Izolacja kraju i silna konkurencja lokalna
Łatwość prowadzenia biznesu	Bariery prawne i proceduralne przy wprowadzaniu nowych produktów/usług
	Bariery imigracyjne

Źródło: *I Forum Wsparcia Polskiego Biznesu*, 25 października 2018r.

Trzy najczęstsze typy struktur biznesowych w Australii to:

- **Sole trader/Jednoosobowa działalność gospodarcza:** samozatrudnienie osoba działająca jako jedyna osoba prawnie odpowiedzialna za wszystkie aspekty działalności. Podobnie jak w przypadku innych struktur, jako jednoosobowy przedsiębiorca możesz zatrudniać ludzi, którzy pomogą Ci w prowadzeniu firmy.
- **Company/Firma:.** podmiot prawny odrębny od akcjonariuszy
- **Partnership/Partnerstwo:** stowarzyszenie osób lub podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, ale nie jako przedsiębiorstwo
- **Trust**





## O czym należy pamiętać - podatek

Dochód	Marginalna stawka podatku	Zobowiązania podatkowe
0 – \$18,200	0%	Zero
\$18,201 – \$37,000	19%	19 centów za każdy \$1 powyżej \$18,200
\$37,001 – \$90,000	32.5%	\$3,572 plus 32.5 centa za każdego dolara powyżej \$37,000
\$90,001 – \$180,000	37%	\$20,797 plus 37 centa za każdego dolara powyżej \$90,000
\$180,001 i powyżej	45%	\$54,097 plus 45 centa za każdego dolara powyżej \$180,000

Rok podatkowy	Próg przeszłego obrotu	Obowiązująca stawka podatku
2016-17	\$10 mln	27.5%
2017-18	\$25 mln	27.5%
2018-19	\$50 mln	27.5%
2019-20	\$50 mln	27.5%
2020-21	\$50 mln	26.0
2021-22	\$50 mln	25.0%

Powyższe stawki nie obejmują opłaty Medicare w wysokości 2%

## Poszukujemy teraz następujące firmy

**The best opportunities for Polish businesses to export to Australia are Manufacturing exports and Construction**

### 1. Manufacturing

#### A. Mining Equipment

- a. Processing equipment
- b. Crushers
- c. Conveyors, feeders and bins
- d. Large haul trucks
- e. Rail wagons
- f. Spare parts
- g. Etc

#### B. Transport

- a. Railways
  - i. Signalling equipment (Australia is changing to European Track Control System II (ETCS II))
  - ii. High Voltage traction and overhead
  - iii. Trains
  - iv. Etc
- b. Light Rail (as above)
  - i. Trams
  - ii. Rubber wheeled Trams
  - iii. Etc

#### c. Road

- i. Maybe electric cars
- ii. Car Charging Systems

### C. Energy

#### a. Renewable Energy

- i. Solar Panels
- ii. Wind Turbines
- iii. Batteries
- iv. Biomass
- v. Municipal waste (Waste to Energy)
- vi. Hydro Power
  - 1. Turbines
  - 2. Valves

#### b. Gas and Diesel

- i. Gas or Diesel Turbines or Engines
- ii. Ancillary systems
- iii. Balance of Plant

#### c. Steam Generation

- i. Heat Exchangers
- ii. Boilers

#### d. Coal

- i. Fuel Efficiency upgrades
- ii. CO<sub>2</sub> Scrubbing system

## **The best opportunities for Polish businesses to export to Australia are Manufacturing exports and Construction**

### D. Defence

- a. Tanks
- b. Armoured Vehicles
- c. Weapons
- d. Boats
- e. Submarines
- f. Planes

### E. Agriculture

- a. Tractors etc
- b. Tillage Equipment
- c. Spare parts
- d. Etc

### F. Telecommunications Equipment

- a. Digital networks
- b. Wireless equipment
- c. Data centres

### G. Forestry

- a. Forestry handling equipment
- b. Forestry tools
- c. Etc

### H. Building Products

- a. Windows
- b. Building Systems
- c. Cladding

## **The best opportunities for Polish businesses to export to Australia are Manufacturing exports and Construction**

### **Construction**

#### 1. Infrastructure

1. Rail Infrastructure forecasts are for \$10B/yr for 10 years
2. Roads Similar to above
3. Ports closer to \$1B/yr
4. Power Infrastructure around \$1B/yr

#### 2. Energy

1. Solar forecast is for \$6B/yr for 10 years
2. Batteries around \$500M/yr
3. Gas spend is currently around \$3B/yr
4. Oil is slightly less than Gas though if you include offshore it would be a lot higher
5. Wind forecasts are only about \$500M/yr

#### 3. Mining

1. Very large scale projects
2. Iron Ore \$10B-\$20B over the next 5 years
3. Lithium around \$500M/yr
4. Gold is same as Lithium
5. Zinc and Cobalt same as Lithium
6. Coal (unknown)

#### 4. Telecommunications

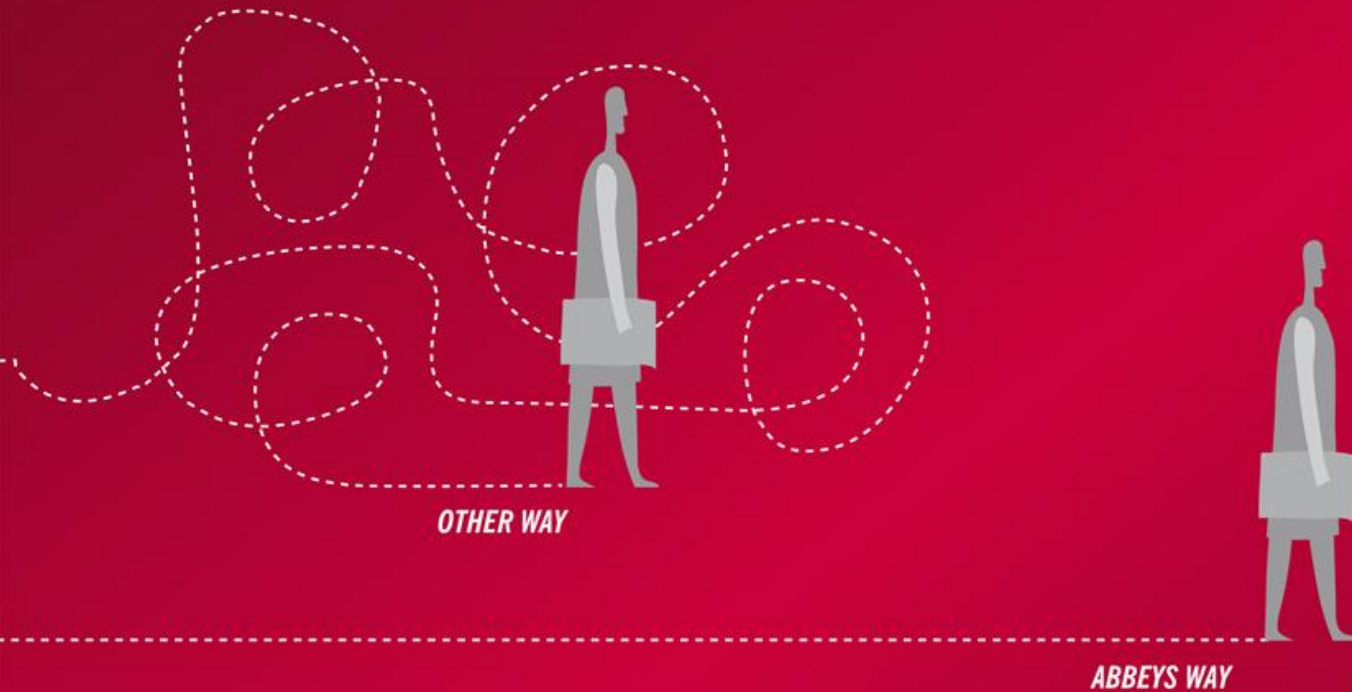
1. Large scale network upgrades
2. Data centres

#### 5. Building

1. Market is busy with City Developments at around \$5B/yr

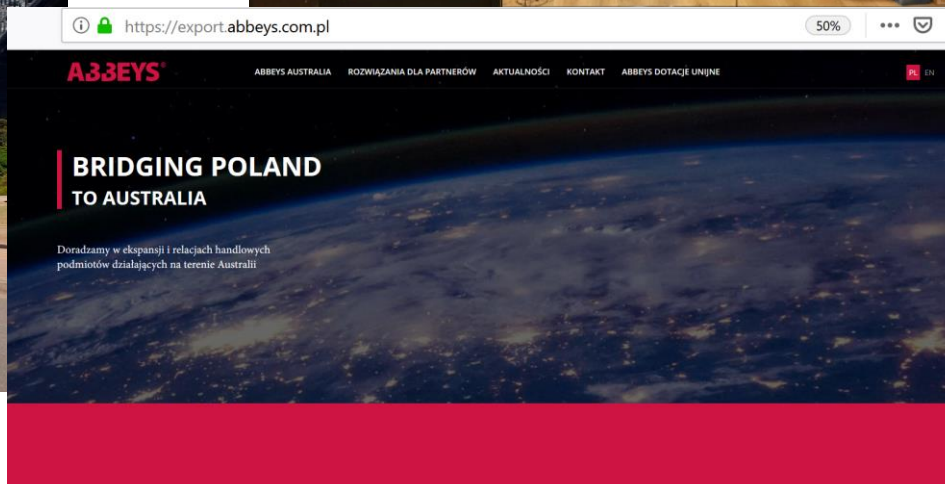
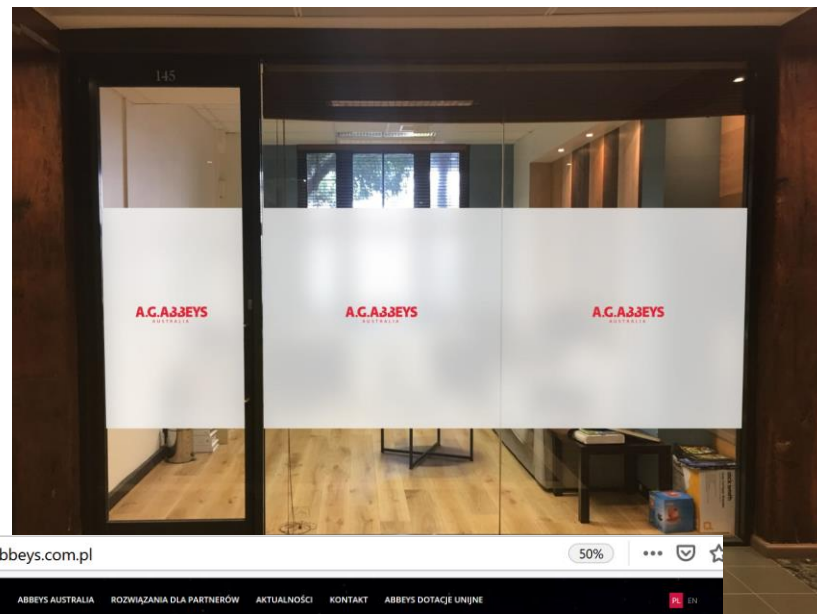
# ABBEYS

O NAS



## O AG ABBEYS AUSTRALIA PTY LTD.

- ABBEYS w Polsce działa na rynku od 2004
- ponad 500 klientów w Polsce i za granicą
- mamy własne biura w Sydney oraz Warszawie
- działamy od A do Z
- Stawiamy na transparentność i wiarygodność



### ABBEYS

Na nowo powstającej gospodarczej mapie świata role Polski i Australii nabierają nowej wagi. Faktem staje się oś handlowa łącząca interesy Państw Pacyfiku i Północno-wschodniej Azji, przepływ kapitału oraz handel z Chin kontynentalny. Bolesnie osłoniłyszczym według krajów zarobku.

## O AG ABBEYS AUSTRALIA PTY LTD.

- Jesteśmy obecni w mediach od 2005 roku (118 artykułów oraz 36 wywiadów TV, obecnie partner gazety Rzeczpospolita)
- Jesteśmy obecni na największych targach i konferencjach w Australii z naszymi klientami, najbliższe to Smart Energy 2019 (2-3 kwietnia 2019r, Sydney)
- organizujemy spotkania z partnerami biznesowymi oraz przedstawicielami instytucji rządowych



**SMART ENERGY**  
COUNCIL  
SOLAR. STORAGE. SMART ENERGY



- Jako spółka handlowa wspieramy eksport produktów z Polski i Europy do Australii i Nowej Zelandii
- Pomagamy firmom z Oceanii w budowaniu rynku zbytu w Europie
- Wspieramy polskie firmy na rynku australijskim

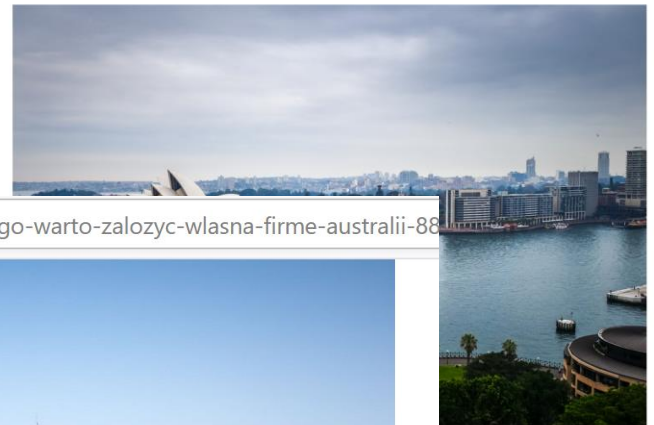
🔒 <https://mambiznes.pl/poradniki/dlaczego-warto-zalozyc-wlasna-firme-australii-88>

## Jak i dlaczego warto założyć własną firmę w Australii?

📅 wtorek, 4 grudnia 2018 🗨️ 0



**Australia to ziemia obiecana dla przedsiębiorców? – Jest to kontyent ogromnych możliwości biznesowych, ale trzeba wiedzieć, jak się tam poruszać – mówi Grzegorz Gogacz, z Abbeys, który zajmuje się sprzedażą produktów z Polski oraz wyszukaniem innowacji i ulepszonych produktów do sprzedaży na rynkach w Australii i Nowej Zelandii.**



## Własne laboratorium? To może być piękny początek

**ROZMOWA** | O wyzwaniach związanych z realizacją unijnych projektów, szerszach jakie daje konkurs ogłaszający przez Ministerstwo Rozwoju oraz kryteria, jakie muszą spełnić przedsiębiorcy, aby mieć szansę na otrzymanie dofinansowania mówi Anna Misiólek, prezes zarządu Abbeys w rozmowie z Michałem Kottuniałem.

Własne laboratorium? Własne laboratorium to jest to, co teraz jest modne i dużo w nim jest... a dla wielu może być początkiem, a dla innych może być początkiem. Znamy Misiólek, prezes zarządu Abbeys w rozmowie z Michałem Kottuniałem. W tym artykule opisujemy, jak wygląda proces realizacji unijnych projektów, jakie kryteria musi spełnić przedsiębiorca, aby mieć szansę na otrzymanie dofinansowania. Misiólek, prezes zarządu Abbeys, mówi o tym, jakie wyzwania stoją przed przedsiębiorcami, którzy chcą skorzystać z unijnych projektów. W tym artykule opisujemy, jak wygląda proces realizacji unijnych projektów, jakie kryteria musi spełnić przedsiębiorca, aby mieć szansę na otrzymanie dofinansowania.

Własne laboratorium? Własne laboratorium to jest to, co teraz jest modne i dużo w nim jest... a dla wielu może być początkiem, a dla innych może być początkiem. Znamy Misiólek, prezes zarządu Abbeys w rozmowie z Michałem Kottuniałem. W tym artykule opisujemy, jak wygląda proces realizacji unijnych projektów, jakie kryteria musi spełnić przedsiębiorca, aby mieć szansę na otrzymanie dofinansowania. Misiólek, prezes zarządu Abbeys, mówi o tym, jakie wyzwania stoją przed przedsiębiorcami, którzy chcą skorzystać z unijnych projektów.

🔒 <https://mambiznes.pl/poradniki/dlaczego-warto-zalozyc-wlasna-firme-australii-88>



Fot. YAY Foto

### Rady dotyczące kontaktów z Australijczykami od Anny Misiólek z Abbeys

Główną radą to należy być po prostu profesjonalistą i profesjonalnie przygotowanym do działania na rynkach australijskich. Tu nie ma miejsca na jakże kreatywne polskie podejście typu „załatwi się”, „damy radę” i „Pan się nie martwi”. Australijczyk nie rozumie takiego podejścia i jest ono dla niego nieczytelne. Warto sięgnąć do solidnych podstaw każdego biznesu i zastosować te zasady tu.



Gregory Gogacz – partner AG ABBEYS AUSTRALIA LTD



Paul Dalglish - Parter AG ABBEYS AUSTRALIA LTD



## Zapraszamy do kontaktu

### | **AG ABBEYS AUSTRALIA PTY LTD.**

| **Australia** Suite 145, 243 Pyrmont St. Pyrmont NSW 2009, Sydney

| **Polska** ul. Grzybowska 2 lok.35, Warszawa 00-131

| **e-mail:** [australia@abbey.com.pl](mailto:australia@abbey.com.pl)

| **www:** [www.export.abbey.com.pl](http://www.export.abbey.com.pl)

| **tel. Anna Misiołek:** +48 606 611 125

| **tel. Magda Karda:** +48 500 080 935

| **tel. Gregory Gogacz:** +61 426 385 745