

Ons is almal SAAM in hierdie.

INHOUD

- Handelsmerkbestuur gedurende 'n krisis: Wie gaan voor wees wanneer Covid-19 verby is?
- BTW en vaste-eiendomstransaksies
- B-BBEE-verifikasie en Covid-19
- My testament: Kan ek dit sommer self hanteer?
- Verpligte afstandswerk – bly só produktief
- CIPC-toepassing: kontrolelys vir nakoming

Handelsmerkbestuur gedurende 'n krisis: Wie gaan voor wees wanneer Covid-19 verby is?

Die Covid-19-krisis gaan een van drie uitkomstevir KMMO's hê: Hulle gaan irrelevant wees, agter wees of aan die voerpunt. Ongelukkig gaan talle besighede hul deure ná hierdie krisis moet sluit. Die ekonomiese impak sal eenvoudig te groot wees vir hulle om te oorleef.

Die risiko om agter te raak, neem beduidend toe wanneer besighede nie daarin slaag om hul benadering te verander en aan te pas by 'n dramaties veranderende verbruikerslandskap nie. Wat eens 'n noodsaaklikheid was, is dalk nou 'n luukse of selfs onnodig. Wanneer mense hul behoeftes heroorweeg, moet handelsmerke ook weer dink oor hoe hulle hul proposisie aan verbruikers aanbied. Die weners ná hierdie krisis sal daardie handelsmerke wees wat hul handelsmerk heroorweeg, aangepas, herontdek of herposisioneer het vir die nuwe wêreld ná Covid-19.

Hier is 'n paar riglyne om te oorweeg om aan die voerpunt te bly:

1. Verhoog relevante kommunikasie. Beweeg weg van stoot-kommunikasie. Bemaking is om 'n produk of diens aktief om die voergrond te stoot. Dit is 'n stoot-taktiek wat 'n boodskap uitdra om verkoopsresultate te kry: "Koop ons produk, want dit is beter as hulle produk." Of omdat dit in die mode is, of omdat hierdie bekende daarvan hou, of omdat jy hierdie probleem het en hierdie ding sal dit oplos, ens.

Fokus jou insette eerder op trek-kommunikasie. Handelsmerkbestuur is trek-kommunikasie. Duidelike, bondige en emosionele handelsmerkkommunikasie moedig verbruikers aan om 'n produk of diens te koop. Dit ondersteun die verkoops- of bemakingsaktiwiteite direk, maar die handelsmerk sê nie uitdruklik "koop my" nie. Dit sê eerder: "Dit is wat ek is. Dit is hoekom ek bestaan. Indien jy saam stem, indien jy van my hou en my vertrou, kan jy my koop, ondersteun of aan jou vriende aanbeveel." Dit is egter slegs moontlik indien jy waarlik die HOEKOM van jou besigheid verstaan. Onthou die spreekwoord: Vertel is beter as verkoop. Een van die grootste foute wat bemakers maak, is om feite te verskaf wanneer mense eintlik verbintenis soek. Moenie soos 'n kommoditeit optree nie; verskaf 'n emosionele band.

2. Maak die kliënt die protagonis van jou besigheid. Die verbruiker moet die held van jou handelsmerkstorie wees; nie jy nie. Wanneer jy jou verbruiker as die held posisioneer en jouself as hulle gids, sal jy erkenning geniet as 'n gesogte karakter wat hulle op hul reis bystaan. Dit moenie 'n EK-FOKUS hê nie, maar 'n JY-FOKUS.

Dit is 'n klein, maar kragtige klemverskuiwing. Dit eer die reis en die uitdagings van jou teikenmark en dit bied aan jou die geleentheid om die produk of diens te bied wat hulle benodig om sukses te behaal. Ons natuurlike ingesteldheid is om ons eie handelsmerk die held te maak. Kommunikasie met 'n EK-FOKUS skep egter 'n vals verbintenis met jou verbruikers wat uiteindelik op die balansstaat verskyn. Volgens Deloitte & Touche is verbruikergesentreerde maatskappye 60% meer winsgewend in vergelyking met maatskappye wat nie op die verbruiker fokus nie.

3. Om risiko's te neem wanneer ander veilig speel, mag dalk net die wenstrategie wees. Om 'n handelsmerk te bou, verg langtermyn-denke. Dit kan nie net beperk word tot tye van groei nie. Handelsmerke word oor jare opgebou. 'n Krisis bied 'n geleentheid om oorweeg te word deur verbruikers wat andersins nie van jou handelsmerk kennis sou neem of die relevansie sou raaksien nie. Sommige maatskappye groei gedurende moeilike tye omdat hulle die afwaartse kurwe as 'n geleentheid sien en hul belegging in handelsmerkbestuur verhoog.

Huidige uitdagings verg veranderingstaktieke en die skep van nuwe maniere om handelsmerkwaarde aan verbruikers te verskaf. Talle sien handelsmerkbestuur as 'n luukse gedurende 'n afwaartse kurwe. Om belegging in handelsmerkbestuur te sny, lyk na die maklikste opsie. Indien 'n maatskappy egter wil slaag, moet dit eerder oorweeg om geld kundig te belê in minder maar meer strategiese projekte.

Gedurende tye van onsekerheid is ons geneig om ons vertrou te plaas in handelsmerke waarvan ons oortuig is dat hulle ons verstaan. Net so raak empatie 'n belangrike bron van handelsmerkonderskeiding gedurende krisistye. Wanneer elke sent tel, waag ons minder kans en is ons geneig om handelsmerke te kies wat hoogs relevant tot ons onmiddellike behoeftes is. Om relevant te bly, is dit nodig om te fokus op langtermyn-doelwitte, voortdurende betrokkenheid by kliënte en om empatie na handelsmerkbestuur te bring. Handelsmerkbestuur gedurende 'n ekonomiese krisis is nie 'n onmoontlike taak nie.

Onthou dat handelsmerkbestuur gaan oor langtermyn-denke en om voordeel te trek uit moeilike tye. Die beplanning en uitvoer van jou handelsmerkbestuur moet wees in terme daarvan om toegewyde verbruikers vir langtermyn-verhoudings te bereik, nie om jou wins te vergroot nie. Uiteindelik is handelsmerke wat hul handelsmerk uitbrei gedurende 'n resessie die beste geposisioneer om die vrug van hul arbeid te geniet wanneer die ekonomie weer herstel en groei.

Ten slotte, verbruikers sal nou slegs betaal vir dit waaraan hulle waarde heg en wat hulle glo betekenisvol is. In hierdie krisistyd met sy talle uitdagings is een van die beste handelsmerkstrategieë om probleme die hoof te bied en op te los.

[Voorberei deur CORE Brand Management]

BTW en vaste-eiendomstransaksies

Wanneer 'n persoon betrokke is by die vaste-eiendomsmark, of dit nou as 'n voornemende koper, verkoper, verhuurder, huurder, ontwikkelaar of konsultant is, sal daar waarskynlik 'n BTW-implikasie wees. Die BTW-implikasies van 'n vaste-eiendomstransaksie is gewoonlik ingewikkeld en die boetes vir nie-nakoming van die vereistes van die BTW-wet kan duur wees.

BTW word gehef op die lewering van goedere of dienste. Vir 'n "lewering van goedere of dienste" om aan BTW onderworpe te wees, moet daar 'n lewering van goedere of dienste deur 'n ondernemer wees in die verloop of bevordering van 'n onderneming.

Die begrip "goedere" sluit ook vasgoed en enige saaklike reg in vasgoed in soos omskryf in artikel 1 van die BTW-wet. "Vasgoed" hierna verwys as vaste eiendom is gedefinieer om; grond tesame met verbeterings daarop, 'n deeltitel-eenheid, asook enige aandeel in 'n aandeelblokmaatskappy wat 'n reg op of belang in die gebruik van vaste eiendom verleen, 'n belang in 'n eiendomstydelingskema, en enige saaklike reg in al die bogenoemde items, in te sluit.

In terme van vaste-eiendomstransaksies is die definisies van "lewering", "goedere", "dienste" en "vaste eiendom" baie breed en sluit dit elke denkbare transaksie in waarby vaste eiendom betrokke is.

Daar is drie hoofkategorieë waarin 'n vaste eiendomstransaksie kan val:

- Wanneer die lewering van vaste eiendom onderworpe is aan BTW;

- Wanneer die lewering van vaste eiendom onderworpe is aan BTW teen die nulkoers; en
- Wanneer die lewering van vaste eiendom nie onderworpe is aan BTW nie.

Wanneer die lewering van vaste eiendom aan BTW onderworpe is, hetsy teen die standaard- of die nulkoers, is sodanige lewering in terme van artikel 9(15) van die Wet op Hereregte 40 van 1949 vrygestel van hereregte.

Die tydstip-van-lewering-reël vir vaste eiendom is die vroegste van die datum van registrasie van waar die oordrag van die eiendom in 'n aktekantoor bewerkstellig word; of die datum waarop enige betaling gemaak is in terme van die oorweging van die lewering. Dié tydstip-van-lewering-reël sal daarom slegs van toepassing wees op die verkoop van vaste eiendom tussen verbonde persone, waar die lewering geag word om teen markwaarde plaas te vind soos uiteengesit in artikel 10(4) (indien toegepas is).

Wanneer die lewering van vaste eiendom nie aan BTW onderworpe is nie

Die omskrywing van 'n "onderneming" vereis 'n aaneenlopende aktiwiteit. Daarom sal die eenmalige privaat verkoop van "eiendom" (byvoorbeeld, 'n privaat-individu se huis), of 'n eenheid in 'n deeltitel (byvoorbeeld, 'n deeltitelwoonstel) of ook 'n belang in 'n eiendomstydelingskema dus nie geag word as 'n lewering in die loop van 'n onderneming te wees nie en ook nie in die loop of ter bevordering van daardie bedryf aangegaan is nie (dus nie onderworpe aan BTW nie).

In terme van artikel 12(c) van die BTW-wet is die lewering van 'n woning onder 'n ooreenkoms vir die huur of verhuring daarvan, vrygestel van BTW.

Die begrip "woning" word omskryf as enige gebou, perseel, struktuur of enige ander plek of deel daarvan wat hoofsaaklik gebruik word as die woon- of verblyfplek van 'n natuurlike persoon, tesame met enige toebehore wat daaraan behoort of daarmee saam geniet word, behalwe waar dit vir die lewering van kommersiële huisvesting gebruik word (byvoorbeeld 'n hotel).

Ander voorbeelde van verkope wat gemaak word as 'n lewering in die loop van 'n vrygestelde aktiwiteit is die verkoop van 'n vaste eiendom gebruik deur 'n pensioenfonds, mediese skema of langtermyn-versekeraar, maar slegs vir die doeleindes van hul vrygestelde aktiwiteite (dit sal vrygestel wees van BTW).

In twee afsonderlike gevalle in Nieu-Seeland het vennote van geregistreerde ondernemer-vennootskappe eiendom in hul persoonlike hoedanigheid besit, wat dan aan die vennootskappe verhuur is. Die vennote het die eiendom aan die vennootskap verkoop en die vennootskap het 'n denkbeeldige insetbelastingaftrekking geëis op die grondslag dat die eiendom "tweedehandse goed" was. Die Kommissaris het die verkoop van die eiendom beskou as gemaak deur die vennootskap en nie deur die individuele eienaars van die grond nie en het gevra dat die insetbelastingkrediet nie toegelaat word nie.

Die hof was egter van mening dat die eiendomme besit is deur die individuele vennote te alle materiële tye; die vennote was nie geregistreer in hul privaathoedanigheid nie en was dus nie verplig om uitsetbelasting op die verkoop te betaal nie; gevolglik was die vennootskap dus geregtig op 'n insetbelastingkrediet op die aankoop van die eiendom.

Daar was nog nie enige soortgelyke sake in Suid-Afrika nie, maar die Suid-Afrikaanse BTW-stelsel is gebaseer op die stelsel van Nieu-Seeland, so hierdie sake kan dien as riglyne vir die suksesvolle eis van 'n inset-BTW-krediet in soortgelyke omstandighede.

Waar die lewering van vaste eiendom vrygestel is of nie onderworpe aan BTW is nie, sal die verkoop lei tot hereregte wat betaalbaar is deur die ontvanger. Indien die ontvanger nie 'n ondernemer is nie en die eiendom vir privaatdoeleindes gaan aanwend, raak die oordragkoste deel van die koste van die eiendom. Indien die ontvanger egter 'n geregistreerde ondernemer is wat van plan is om die vaste eiendom te gebruik vir belasbare lewering, is die ondernemer geregtig om denkbeeldige insetbelasting te eis. Die ondernemer mag net hierdie insetbelasting eis beperk tot die mate van betaling van die aankoopoorweging en dan slegs indien die vaste eiendom reeds geregistreer is in die naam van die ondernemer wanneer die aftrekking van die denkbeeldige inset gemaak word.

Wanneer die lewering van vaste eiendom onderworpe is aan BTW

'n Prys wat deur 'n ondernemer ten opsigte van 'n belasbare lewering geadverteer word, soos byvoorbeeld die lewering van vaste eiendom wat onderworpe is aan BTW, moet die ondernemer BTW by die prys insluit. Artikel 65 van die BTW-wet laat 'n ondernemer toe om die prys te adverteer as die prys met BTW, of die prys sonder BTW plus die BTW en ook die totale prys insluitend BTW.

Die koper betaal weer eens die BTW en betaal nie hereregte nie. Indien die koper 'n geregistreerde ondernemer is en die vaste eiendom aanskaf vir ondernemingsdoeleindes, is die ondernemer geregtig om 'n insetbelastingaftrekking te eis van die BTW wat betaal is, tot die mate van die beplande bedryfsgebruik en tot die mate dat betaling van oorweging gemaak of ontvang is.

Byvoorbeeld, Ondernemer B koop vaste eiendom vir R230 000 (insluitend BTW van R30 000) op 30 September 2019. Die ondernemer betaal die volle bedrag op 10 November 2019 (registrasiedatum). Die ondernemer (koper) mag die belastinggedeelte van die R230 000 (naamlik $15/115 \times R230\ 000 = R30\ 000$) as insetbelasting eis op die November-BTW-opgawe (wanneer betaling gemaak is en indien registrasie plaasgevind het).

Waar die koper die bate as vaste eiendom aangekoop het, wat as 'n bate van 'n onderneming as lopende saak teen nulkoers verkoop was, en waar die koper nie beplan om dit volledig vir belasbare doeleindes te gebruik nie, moet daar vir uitsetbelasting voorsiening gemaak word, wat voorskryf dat waar die vaste eiendom vir 95% of meer vir belasbare doeleindes gebruik word, geen aanpassing nodig is nie. Indien die koper nie 'n geregistreerde ondernemer is ten tyde van die aankoop nie of nie die eiendom aanskaf vir bedryfsdoeleindes nie, kan geen insetbelasting geëis word nie. Indien die koper later wel registreer en die eiendom vir bedryfsdoeleindes aanwend, mag 'n aftrekking geëis word vir die gedeelte wat dan vir belasbare doeleindes aangewend gaan word.

Byvoorbeeld, mnr. Adams koop 'n vaste eiendom van mnr. Bunn vir R577 000 in Maart 2017 en gebruik dit vir private residensiële doeleindes. In 2018 omskep mnr. Adams 'n gedeelte van die woning in 'n restaurant, registreer as 'n ondernemer en doen sake as 'n restaurant. Indien aanvaar word dat hy 60% van die eiendom vir sy restaurant gebruik, kan hy nou insetbelasting eis aan die

hand van die volgende berekening: $14/114 \times 577\,000 \times 60/100 = R42\,516$
(BTW-koers voor 1 April 2018 was 14%).

Waar 'n ondernemer 'n vrywaringsbetaling ontvang ingevolge 'n belasbare versekeringskontrak, moet so 'n ondernemer BTW op so 'n betaling in berekening bring. Byvoorbeeld, waar Ondernemer A se gebou gedurende 'n vloed vernietig is en hy gevrywaar is deur sy versekeraar deur 'n betaling van R345 000. Ondernemer A is nou verantwoordelik vir uitsetbelasting van R45 000 ($R345\,000 \times 15/115$).

Wanneer die lewering van vaste eiendom onderworpe is aan BTW teen die nulkoers

Dikwels is 'n verkoopsooreenkoms waar 'n vaste eiendom betrokke is ook gekoppel aan die verkoop van 'n onderneming as lopende saak. In gevalle waar al die vereistes van artikel 11(1)(e) van die BTW-wet nagekom is, is die lewering onderworpe aan BTW teen die nulkoers.

Die toestaan van bepaalde byvoordele deur 'n ondernemer aan sy werknemer of bekleër van 'n bepaalde posisie word beskou as 'n lewering van goedere of dienste gemaak deur die ondernemer in die loop van sy onderneming. Die enigste voordele in terme van die Sewende Bylae tot die Inkomstebelastingwet in verband met vaste eiendom wat dalk potensiële BTW-implikasies inhou, is die toestaan van gratis of gesubsidieerde akkommodasie of sagte huislenings. Hierdie twee soorte lewerings is egter vrygestelde lewerings waar die genoemde byvoordele nie onderworpe aan BTW is nie.

Verskillende soorte transaksies rakende vaste eiendom

Indien twee partye (albei geregistreerde BTW-ondernemers) 'n ruilkontrak sluit en elkeen lewer 'n eiendom in die verloop van of ter bevordering van die onderneming, sal elkeen verantwoordelik wees vir BTW op die onderskeie eiendomme gelewer. Indien een van die partye nie 'n ondernemer is nie, sal daardie party nie BTW in berekening hoef te bring nie.

'n Ondernemer mag vaste eiendom skenk in die verloop van of ter bevordering van sy onderneming. Die waarde van die lewering mag in terme van artikel 10(23) beskou word as nul en geen BTW is dus betaalbaar nie.

Indien die Kommissaris die eiendom van 'n ondernemer in eksekusie verkoop, word die eiendom beskou as gelewer in die verloop van of ter bevordering van die ondernemer se onderneming, behalwe indien die ondernemer die Kommissaris skriftelik ingelig het oor hoekom die koop nie 'n belasbare lewering is nie. In terme van artikel 29 van die BTW-wet, is die Kommissaris verantwoordelik om die BTW op die koop in berekening te bring.

In terme van artikel 8(21) van die BTW-wet word die onteiening van grond wat deel vorm van die ondernemingsbates van 'n ondernemer beskou as gemaak in die loop of ter bevordering van 'n onderneming. 'n Ondernemer is dus verantwoordelik vir BTW op die gelde verkry uit die onteiening. Die verkoop van grond in terme van die Wet op Besikbaarstelling van Grond en Bystand van 1993 sal egter teen die nulkoers wees ingevolge artikel 11(1)(s) van die BTW-wet.

Soos blyk uit die definisie van "persoon" is die boedel van enige oorledene of insolvente persoon ook 'n ondernemer indien die oorledene of insolvente persoon voor die datum van afsterwe of insolvensie 'n ondernemer was. In sulke gevalle sal enige verkoop van vaste eiendom deur die eksekuteur of trustee lei tot 'n uitsetbelastingplig.

Banke en ander instellings is geregtig op 'n aftrekking insake vaste eiendomme wat deur hulle verkoop word (sogenaamde "eiendomme-in-besit"). Hierdie aftrekking is toelaatbaar ingevolge die bepalings van die BTW-wet ten einde te verseker dat slegs die waarde deur hulle toegevoeg onderworpe is aan BTW. Daar is in effek twee lewerings: die lewering deur die agterstallige debiteur aan die bank (wanneer die eiendom deur die bank teruggeneem word) en die lewering deur die bank op die uiteindelijke herverkoop van die eiendom in besit.

Die bank mag 'n denkbeeldige insetbelastingkrediet eis op die koopprys van die eiendom in besit wanneer die eiendom in besit geneem word. Die bank mag ook die insetbelastingkrediet (gewoonlik oordragkoste aangesien die agterstallige debiteur nie as 'n ondernemer geregistreer is nie) eis sodra die koopprys betaal word. Wanneer die eiendom verkoop word, moet BTW ingesluit word in die koopprys en uitsetbelasting moet in berekening gebring word (dit is 'n belasbare transaksie en die verkoop behels die bedryf van 'n onderneming). 'n Insetbelastingaftrekking mag terselfdertyd geëis word, gelykstaande aan die belasbare gedeelte van die kleiner bedrag ontvang vir die verkoop (BTW uitgesluit), minus enige bedrag betaal ten tyde van aanskaffing; en die bedrag van die agterstallige leningsbalans, minus enige bedrag betaal ten tyde van aanskaffing.

Dit is duidelik dat die BTW-implikasies van 'n vaste-eiendomstransaksie ingewikkeld is en die boetes vir nienakoming van die vereistes van die BTW-wet kan duur wees. Sulke transaksies moet dus met sorg hanteer word.

behels die bedryf van 'n onderneming). 'n Insetbelastingaftrekking mag terselfdertyd geëis word, gelykstaande aan die belasbare gedeelte van die kleiner bedrag ontvang vir die verkoop (BTW uitgesluit), minus enige bedrag betaal ten tyde van aanskaffing; en die bedrag van die agterstallige leningsbalans, minus enige bedrag betaal ten tyde van aanskaffing.

Dit is duidelik dat die BTW-implikasies van 'n vaste-eiendomstransaksie ingewikkeld is en die boetes vir nienakoming van die vereistes van die BTW-wet kan duur wees. Sulke transaksies moet dus met sorg hanteer word.

[Voorberei deur CORE TAX]

B-BBEE-verifikasie en Covid-19

Die afgelope paar weke is die wêreld op 'n gereedheidsgrondslag weens die vinnige verspreiding van Covid-19. Suid-Afrikaners word ook hierdeur geraak. Op Sondag, 15 Maart 2020, het president Cyril Ramaphosa 'n nasionale ramptoestand afgekondig en maatreëls ingestel om die verspreiding van die virus te beveg. Kort daarna het talle maatskappye begin om reëlings te tref vir hul personeel om nie-noodsaaklike reise te staak en van die huis af te werk.

Dit het die B-BBEE-verifikasiebedryf in 'n moeilike posisie geplaas aangesien dit algemeen bekend is dat 'n belangrike aspek van enige B-BBEE-verifikasieproses die fisieke verifikasievergadering op die perseel van die entiteit is. Die Suid-Afrikaanse Nasionale Akkreditasiestelsel (SANAS), die akkreditasie-owerheid van die bedryf, was nog altyd baie streng oor hierdie vereiste en stel dit duidelik in die regulatoriese dokument, die R47-02, dat "alle verifikasies gebaseer moet word op inligting wat geverifieer is deur 'n fisieke besoek aan die entiteit wat gemeet word. Geen punt kan toegeken word sonder 'n fisieke assessering op die perseel van die entiteit nie."

Op Woensdag, 18 Maart 2020, het SANAS se nuwe Akkreditasiebestuurder vir B-BBEE, mnr. Yuneal Padayachy, 'n verklaring uitgereik om kwessies aan te spreek wat deur talle verifikasie-agentskappe geopper is oor hoe Covid-19 die verifikasiebedryf kan beïnvloed. In die verklaring dui SANAS aan dat dit die R47-02-prosedures hersien het om verifikasie-agentskappe te akkommodeer. SANAS het ook tydelike prosedures geïmplementeer wat verifikasie-agentskappe vir 30 dae tot 18 April 2020 kan volg wanneer dit nie moontlik is om 'n perseel te besoek vir 'n verifikasie nie.

Die prosedures sluit in:

- Entiteite wat gemeet word, sal bewys van fisieke adres van nie ouer nie as drie maande moet verskaf;
- 'n Direkteur van die entiteit wat gemeet word, sal 'n beëdigde verklaring moet aflê waarin die volgende bevestig word:

- die fisieke ligging, en
- dat al die inligting wat verskaf is, waar en akkuraat is;
- Fisieke verifikasies mag oor 'n afstand gedoen word deur middel van enige gepaste video-opname-kommunikasiekanaal indien die fisieke assessering nie moontlik is nie;
- Onderhoude mag deur middel van gepaste video- of telekonferensie-kommunikasiekanaale gedoen word, maar moet opgeneem en intern gestoor word.

SANAS het benadruk dat dit nie 'n permanente toegewing is nie en dat dit oor 'n maand hersien sal word. Verifikasie-agentskappe moet ook alle risiko's identifiseer wat met hierdie metodologie verband hou en hierdie risiko's sover moontlik beperk, aangesien die verifikasie-agentskap verantwoordbaar gehou word vir die B-BBEE-verifikasiesertifikaat en verslag wat uitgereik word.

Vir enige B-BBEE-verwante bystand, kontak asseblief die CORE BEE-span.

[Voorberei deur CORE BEE]

My testament: Kan ek dit sommer self hanteer?

Dit is dalk aanvanklik goedkoper om self jou testament op te stel. 'n Mens besef egter nie altyd dat vae bepalinge in swak opgestelde testamente daartoe kan lei dat daar onnodig meer belastinge en kostes betaalbaar kan wees nie en dat sulke testamente kan lei tot familietwiste as gevolg van onduidelikhede wat ontstaan.

Ten spyte van die negatiewe gevolge daarvan is baie mense tog bereid om self testamente op te stel of hul testament te laat doen deur adviseurs sonder die nodige vaardighede. As gevolg hiervan moet ons howe dikwels genader word om sulke testamente te interpreteer, wat op sigself baie koste tot gevolg het.

Omdat baie mense 'n vrees vir die dood het en daarom nie aan testamente wil dink nie, laat hulle na om hul testamente te maak of dit gereeld op te dateer. Hierdie versuim en foute in testamente as gevolg van slordige bewoording, versuim om aan die formaliteite vir testamente te voldoen en onkunde oor die belastingimplikasies daarvan of selfs van die reg in die algemeen, is van die redes waarom testamente in die howe betwis word of wat onnodige koste en vertragsings met die afhandeling van boedels veroorsaak.

'n Testament wat byvoorbeeld net sê: "Ek bemaak al my geld aan my dogter, Sarie" kan maklik betwis word. Wat presies is geld? Is dit note en munte gevind in die testateur se beursie op die dag van sy dood, of sluit dit die vaste deposito in die bank en ander finansiële beleggings in?

Nog 'n voorbeeld - "Ek bemaak my boedel aan my kinders" – verwys dit slegs na biologiese kinders of sluit dit byvoorbeeld stiefkinders in?

Of: "Ek bemaak die restant van my boedel aan my eggenote" – wat behels die restant? Is daar ooit nog iets oor nadat die koste en belasting betaal is?

'n Verdere voorbeeld is die verwarrende bewoording wat gebruik word wanneer boedelsamesmelting beoog word. Persone wat binne gemeenskap van goedere getroud is, het dikwels die behoefte om bates waarvan elk die onverdeeld halwe aandeel besit, te bemaak by afsterwe van die eerssterwende. Daar word dan bepaalings gebruik, soos "ons bemaak hiermee ons gesamentlike boedel soos volg...". Of waar gades wat byvoorbeeld buite gemeenskap van goedere getroud is en waar hulle die mede-eienaars is van sê byvoorbeeld die woonhuis waarin hulle woon, woorde gebruik soos "ons bemaak hiermee ons huis aan ons seun...". In al die gevalle is dit belangrik om vas te stel of samesmelting bedoel word of nie aangesien dit nadelige en duur implikasies ten opsigte van veral vaste eiendom kan hê.

In die geval van gades wat mede-eienaars is van 'n huis en waar dit blyk dat dit hul bedoeling is om hul boedels met betrekking tot die huis saam te smelt, is die effek daarvan dat oor beide die eerssterwende en die langsliewende se helftes van die woonhuis by die dood van die eerssterwende beskik word en oorgaan op die erfgenaam. Hoewel die gedeelte van die eerssterwende by wyse van vererwing oorgedra word wat vry is van hereregte, is die gedeelte van die langsliewende egter onderhewig aan die betaling van hereregte en in sommige gevalle selfs onderhewig aan skenkingsbelasting asook kapitaalwinstbelasting.

Bogemelde voorbeelde is dikwels die produk van selfhelp-testamente of die sogenaamde "gebruiker-vriendelike internet-testamente" wat op die kort termyn mag lyk na kostebesparing vir die opstel van die testament, maar wat uiteindelik kan aanleiding gee tot duur belastings en kostes wat betaalbaar word.

Onder hierdie omstandighede kan selfdoen-testamente net so gevaarlik word soos selfdoen-chirurgie en behoort daar eerder professionele hulp verkry te word.

Voorberei deur CORE Trust & Estates



Google, Microsoft, Twitter, Hitachi, Apple, Amazon, Chevron, Salesforce, Spotify. Van Brittanje tot die VSA, Japan tot Suid-Korea, hierdie is almal internasionale maatskappye wat verpligte werk-van-die-huis beleid ingestel het om die verspreiding van Covid-19 te bekamp.

Terwyl sommige van ons WVH-veterane (werk-van-die-huis) is, is daar werknemers wat vir die eerste keer van die huis af werk, wat beteken hulle moet vasstel hoe om taakgerig te bly in 'n nuwe omgewing wat homself dalk nie leen tot produktiwiteit nie. Hier is 'n paar maniere om steeds resultate te behaal en te voorkom dat jy kop verloor as gevolg van sosiale distansiering, vanaf die opstel van 'n tuiskantoor tot die manier waarop jy met jou span praat.

Beter en meer kommunikasie

Covid-19 of nie, die sleutel tot afstandswerk is duidelike kommunikasie met jou bestuurder – en om presies te weet wat van jou verwag word. "Maak seker jy het duidelike verwagtinge in terme van kommunikasie van dag tot dag," sê Barbara Larson, 'n professor in bestuur by Northeastern University in Boston wat navorsing doen oor afstandswerk. "Vra jou bestuurder of hulle sal omgee om elke dag te begin en eindig met 'n kort oproep. Dikwels dink bestuurders bloot net nie hieraan nie."

Die meeste mense bring hul dae in die nabyheid van hul toesighouers deur, wat beteken dat kommunikasie maklik is. Ongelukkig is dit nie 'n opsie met afstandswerk nie, en wankommunikasie is selfs 'n groter moontlikheid indien jou werkplek nie geskik is vir afstandswerk nie. Jou bestuurder is dalk nie gewoond daaraan om mense virtueel te bestuur nie en jou maatskappy het dalk nie gebruikersvriendelike middels vir afstandswerk nie, byvoorbeeld Whatsapp of die videokonferensie app Zoom, sê Larson.

Die werklikheid is dat selfs diegene wat gewoond is aan afstandswerk soms kan voel dat om van die huis te werk ongestruktureerd is en isolasie veroorsaak. Verlede jaar het 'n studie van 2 500 afstandswerkers deur die aanlyn-handelsmerk ontwikkelingsagentskap Buffer gevind dat eensaamheid



die uitdaging is wat die tweede meeste gerapporteer is, een wat deur 19% van die respondente ervaar is. Eensaamheid kan daartoe lei dat mense minder gemotiveer en minder produktief is.

So, wanneer jy met jou toesighouer en span van die huis af kommunikeer, help dit as soveel as moontlik daarvan “ryker” kommunikasie is wat van aangesig-tot-aangesig en onmiddellik is deur gebruik te maak van video-oproep, Skype en Zoom. “Uit die oog, uit die hart kan ’n werklike probleem wees vir afstandswerkers,” sê Sara Sutton, uitvoerende hoof en stigter van FlexJobs, ’n webtuiste wat afstandswerkgeleenthede lys. “Die beste afstandswerkers reik gereeld uit na kollegas en bestuurders deur middel van verskeie kanale.”

Benader dit soos ’n regte werk

Daar is tydlose WVH-wenke om toe te pas. Een daarvan is dat, net omdat jy in slaapklerke kan werk, dit nie ’n goeie idee is nie. “Stort en trek aan. Benader dit soos ’n regte werk,” sê Larson. Indien jy nie ’n tuiskantoor het nie, doen soveel moontlik om ’n ad hoc, persoonlike spasie te skep wat slegs vir werk is. “Die gebrek aan ’n toegeruste tuiskantoor wanneer mense begin met afstandswerk kan ’n tydelike afname in produktiwiteit meebring,” verduidelik Sutton. Sy sê twee monitors en ’n draadlose sleutelbord en muis maak haar meer produktief tuis.

So, eerder as om in die bed te lê met ’n skootrekenaar, probeer iets meer doelgerig. Dit kan so eenvoudig wees soos om ’n bedkassie te skuif na ’n hoekie met min afleidings, jou rekenaar daarop neer te sit en op ’n regop stoel te sit soos wat jy by jou kantoorlessenaar sal doen.

Dit dien ook as ’n belangrike teken aan diegene saam met wie jy woon dat jy “by die werk is”. Skep grense in jou huishouding sodat jou gesinslede verstaan: “Wanneer die deur toe is, maak of ek nie hier is nie,” sê Kristen Shockley, ’n medeprofessor in sielkunde aan die Universiteit van Georgia. Met ’n toegewyde werks spasie waar jy kan konsentreer, raak dit makliker om die voordele van afstandswerk te ontgin.

Verm y ’n gevoel van isolasie

Selfs met al hierdie wenke kan die verpligte en skielike aard van die skuif van ’n kantoor na ’n huisomgewing sommige laat sukkel om aan te pas. “Die koronavirus druk almal na hierdie soort uitsonderlike afstandswerk,” sê Nicholas Bloom, ’n professor in ekonomie aan die Universiteit van Stanford in Kalifornië, wat al TED Talks oor afstandswerk aangebied het. Hy sê daar is twee soorte afstandswerk: kort-termyn of ongereelde afstandwerk en permanente of voltydse afstandswerk. “Dit is soos om om ligte oefening met marathonoefening te vergelyk,” sê hy.

Met die koronavirus is dit onduidelik hoe lank mense nog tuis gaan wees, wat bykomende probleme skep. Ouers vind dit byvoorbeeld moeiliker om te werk wanneer kinders tuis is omdat skole gesluit is, wat beteken kommunikasie met bestuurders – wat begrip moet toon – is belangrik.

Uitgerekte isolasie kan ook ’n impak hê op moraal en produktiwiteit. Dit is hoekom Larson voorstel dat spanne probeer om ’n mate van normaliteit en kameraderie te behou, al is dit op onkonvensionele maniere soos virtuele pizza-partytjies of “happy hours” waar mense inskakel en ’n skemerkelkie op Zoom of Skype deel. “Dit is ’n goeie manier om mense saam te snoer – dit is effens vreemd, maar almal voel vreemd, so dit is pret,” sê Larson oor wat sy as die “ons is saam in hierdie ding”-mentaliteit beskryf. “Dit bied ’n bietjie vermaak en ’n ligter aanslag tot andersins moeilike omstandighede.”

Behou motivering en energie

Moenie ’n fout maak nie, hierdie is ’n moeilike tyd. Negatiewe opskrifte, kommer oor siek of bejaarde geliefdes en om te stry teen die drang van paniekaankope kan beteken dat e-posse van die werk tweede kom. Hoe meer jy egter kommunikeer met kollegas, hoe groter is die kans dat jy gevoelens van isolasie kan vermy, wat tot depressie kan lei.

Indien jy ’n bestuurder is, is dit jou verantwoordelikheid om duidelike kommunikasie te verskaf en dit is ook belangrik om jou personeel gemotiveer te hou. “Dit is maklik om gespanne of depressief te raak in hierdie tye,” sê Larson. Indien jy ’n bestuurder is, “erken dat daar stres en uitdagings is. Jou werk is om die rasieler vir jou span te wees.”

Dit is veral belangrik indien mense vir veel langer as net ’n paar weke van die huis gaan werk, wat ’n besliste moontlikheid is. “Stel ’n norm van een of ander aard,” sê Larson. “Hou mense gemotiveer.”

Hierdie artikel is aangepas van die volgende bron:

<https://www.bbc.com/worklife/article/20200312-coronavirus-covid-19-update-work-from-home-in-a-pandemic>

[Voorberei deur CORE Labour]

the future - now

CIPC-toepassing: kontrolelys vir nakoming

Op 13 Augustus 2019 het die Kommissie vir Maatskappye en Intellektuele Eiendom (CIPC) Kennisgewing 52 van 2019 uitgereik, waarin bevestig word dat dit nou 'n nuwe metode implementeer om nakoming van die Maatskappyyewet (Wet 71 van 2008) te monitor.

Die Kommissie het hierdie kontrolelys vir nakoming bekend gestel om behoorlike nakoming van die Maatskappyyewet te monitor en te reguleer en om, wanneer neigings van nienakoming te voorskyn kom, op te tree. Hulle wil ook nakoming van die verpligte vereistes van die Maatskappyyewet soos beskryf in artikel 15 (wat vereis dat elke maatskappye 'n MOI het) verseker en 'n self-assesseringsmodel soortgelyk aan dié van die Inkomstediens (SARS) implementeer. Dit dien ook as 'n opleidingsinstrument vir direkteure, maatskappyysekretarisse, ouditeurs en ouditfirmas en bied leiding in terme van wat hul verantwoordelikhede is in terme van die Maatskappyyewet.

Wat behels die kontrolelys vir nakoming?

Hierdie kontrolelys hou verband met verskeie artikels van die Maatskappyyewet en vereis bevestiging van nakoming van hierdie artikels uitgereik deur die CIPC:

Artikel 4	Solvensie- en Likwiditeitstoets (lees saam met artikel 22, Roekelose Handeldryf)
Artikel 15	Memorandum van Inkorporering (MOI), Aandeelhouer-ooreenkomste en Maatskappyreëls
Artikel 26	Toegang tot maatskappyyrekords
Artikel 27	Finansiële jaareinde en wysigings daaraan
Artikel 28	Statutêre vereistes vir rekenkundige rekords
Artikel 29	Statutêre vereistes vir jaarlikse finansiële state
Artikel 30	Jaarlikse finansiële state: Statutêre en vrywillige oudits, onafhanklike oorsig, ens.
Artikel 32	Gebruik van maatskappynaam en maatskappyy-registrasienommer
Artikel 33	Indien van jaarlikse opgawe
Artikel 44	Finansiële bystand vir ondertekening van sekuriteite
Artikel 45	Lenings en ander finansiële bystand aan direkteure
Artikel 50	Sekuriteite-register en numering
Artikel 61	Aandeelhouer-vergaderings
Artikel 66	Verkieping en aanstel van direkteure en voorgeskrewe beamptes
Artikel 69	Onverkiesbaarheid en diskwalifikasie van direkteure en voorgeskrewe beamptes
Artikel 70	Vakante betrekkinge op raad
Artikel 71	Verwydering van direkteure
Artikel 86	Verpligte aanstelling van maatskappyysekretaris
Artikel 90	Aanstelling van ouditeur
Artikel 92	Rotasie van ouditeurs
Artikel 94	Ouditkomitees
Reg. 21	Geregistreeerde kantoor van maatskappyy
Reg. 43	Sosiale en Etiekkomitees
Skedule 1	Voorsienings rakende nie-winsgewende maatskappyy (NPO's)

Watter entiteite moet hierdie jaarlikse kontrolelys voltooi?

Eiendoms Beperk	(EDMS) BPK
Geïnkorporeerde maatskappyy	(INGELYF)
Beperk	(BPK)
Maatskappyy in staatsbesit	(SBE)
Nie-winsgewende maatskappyy	(NPO)

Op 5 Maart 2020 het die CIPC bepaal dat slegs entiteite waarvan die jaarlikse finansiële state onafhanklik hersien word of geoudit word, verplig is om die kontrolelys vir nakoming in te dien.

Wanneer word dit van krag?

Die indien van die kontrolelyns vir nakoming is verpligtend sedert 1 Januarie 2020. Hierdie kontrolelyns sal slegs van toepassing wees op jou vorige kalenderjaar en word by die CIPC ingedien tesame met jou jaarlikse opgawe.

Wat gebeur in 'n geval van nienakoming?

Kliënte moet kennis neem dat die meeste van die besigheid van die maatskappy intern is, binne die maatskappy self. Van maatskappye word vereis om te self-reguleer en te alle tye te voldoen aan die vereistes van die Maatskappyyewet. Dit bly die verantwoordelikheid van die maatskappy, sy direkteure en die maatskappysekretaris om seker te maak dat korrekte inligting verskaf word vir die kontrolelyns. Jy kan nie net na goeddunke ja, nee of nie van toepassing antwoord nie, aangesien dit 'n invloed het op die maatskappy sowel as die direkteure. Die antwoorde moet waar en akkuraat wees. Dit is uiters belangrik dat die persoon wat die kontrolelyns voltooi die Wet behoorlik begryp, asook die relevante artikels van die Wet.

Indien 'n persoon wetend (of veronderstel om te weet) vals inligting aan die CIPC verskaf of 'n misdryf begaan ingevolge artikel 215(2) en artikel 216(b) van die Maatskappyyewet, sal hierdie persoon aanspreeklik gehou word vir **'n boete of tronkstraf van nie meer as 12 maande nie, of beide 'n boete en tronkstraf.**

Wat is volgende?

Ons moedig alle kliënte aan om kennis te neem van die verpligte nakoming met die toepassing van die kontrolelyns vir nakoming aan die CIPC sedert 1 Januarie 2020. Kontak jou CORE rekenkundige firma vir meer inligting en leiding met die CIPC-kontrolelyns.

[Voorberei deur CORE Co Services]



CORE
ASSOCIATED | GEASSOSIEERD



the future - **now**