

Terug na die toekoms

Waar 'n droom begin het

INDEX

- Terug na die toekoms
- Samewerkende innovering: groei deur sinergie
- Omheining van verliese uit handeldrywing
- Arbeidskoste in die landbou
- Kan werkgewers en werknemers buite die Wet op Arbeidsverhoudinge kontrakteer?
- Is jy in die wolke met jou rekenkundige bestuur?
- Die seisoen van storms is hier
- Sosiale media: Luister jy?



Terug na die toekoms

Die rekenkundige firma HRV (Havenga Rossouw Viljoen) is in 1993 in Bloemfontein in die Vrystaat gestig. Vanaf 'n klein begin, deur harde werk, toewyding en 'n visie om waarde toe te voeg tot elke kliënt, het die firma teen 'n stewige pas gegroei.

Soos met enige onderneming noodsaak veranderinge in kliënte se behoeftes dat organisasies hulself “herontwerp”. Dit is waarskynlik ook waar dat besigheidsbestuur oor die afgelope twee dekades meer drasties verander het as in enige soortgelyke tydperk in die geskiedenis. Van die groot veranderinge in die manier waarop ons op 'n daaglikse grondslag sake doen, sluit in virtuele kantore, die Cloud, nuwe kommunikasiemedie en die mobiele lewe.

By HRV was hierdie snelveranderende omgewing die vonk vir 'n futuristiese visie vir Suid-Afrikaanse rekenkundige firmas; 'n droom wat so radikaal anders was dat sommige gesê het dit is onmoontlik om in een leeftyd te bereik. Die HRV-span het 'n visie gehad vir 'n firma wat die vermoë het om die meeste, indien nie alle, finansiële dienste en raadgevende behoeftes van individue en besighede aan te spreek deur verskeie professionele dienste onder een groepering beskikbaar te stel. Nou, 23 jaar later, is daardie droom 'n werklikheid.

In 2013 het HRV 'n strategiese herbelyning onder die handelsmerk van The Core Group ondergaan, 'n vereniging van wetlik onafhanklike professionele persone. Die groep bestaan uit 16 diensfirmas en kan dienste lewer wat onder meer insluit korttermyn-versekering, rekenkundige dienste, belastingdienste, interne en eksterne audit, opleiding, handelsmerkbestuur, sake-afrigting (coaching), BBBEE-dienste en finansiële beplanning. Elke afdeling het sy eie direkteur, gehaltebeheerstelsels en toegewyde spesialiste wat geregistreer is by relevante beheerliggame.

Op 2 November vanjaar het die eerste lidfirmas by The Core Group aangesluit. Lidfirmas is tradisioneel klein- tot mediumgrootte rekenkundige en/of ouditeursfirmas wat nie net hul besigheid wil groei nie, maar ook hul aantal dienste aan kliënte wil uitbrei. Hierdie firmas het direkte toegang tot die bogenoemde 16 diensafdelings. Tans vorm vyf lidfirmas landwyd deel van die vereniging, naamlik SP3 (Roodepoort), Nel en vennote (Upington), Azima Rekenmeesters (Bloemfontein), Christi Wagenaar Rekenmeesters en Ouditeure (Bloemfontein) en Core Bloemfontein.

In Desember vanjaar word 'n verdere vyf firmas geïntegreer – twee van Kimberley, een van Knysna, een van Vanderbijlpark en een van Bloemfontein. In Januarie 2016 sluit nog 'n Bloemfonteinse firma by die span aan.

Aan al ons lidfirmas, diensafdelings en ons kliënte, dankie dat julle deelgeword het van die toekoms van professionele dienste in Suid-Afrika, en dankie dat julle ons toegelaat het om julle saam te neem “terug na waar die toekoms begin het”.

[Voorberei deur CORE Bemaking en Openbare Betrekkinge]
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188



Samewerkende innovering: groeï deur sinergie

Dit is die einde van die jaar en daarmee saam volg 'n natuurlike proses waar sake-eienaars die jaar se hoogte- en laagtepunte in oënskou neem. Moeilike vrae word gevra en planne vir 'n beter toekoms word gemaak. Het ons vanjaar ons volle potensiaal bereik en is ons gereed vir die volgende ronde sake-geleenthede? 'n Vraag wat hand-aan-hand hiermee gaan, is die vraag van innovering, sê Werner Landman, direkteur van Bemaking en Openbare Betrekkinge by CORE. Was ons innoverend genoeg? Moet ons wag vir 'n geleentheid om uit die mark vorendag te kom of moet ons proaktief wees en die markleier word?

Volgens die Wêreld Ekonomiese Forum (WEF) se 2015/16 Global Competitiveness Index is Suid-Afrika 49ste uit 140 lande. Vir "innovering", een van die 12 kriteria wat die WEF gebruik om hierdie rangorde te bepaal, is Suid-Afrika 60ste uit 141.

Innovering, gedefinieer as "die suksesvolle kommersialisering van unieke idees, insluitend produkte, dienste, prosesse en sakemodelle", is 'n kritieke element vir ekonomiese groei in 'n tyd waarin verandering ongekend vinnig plaasvind. Maar hoekom moet ons innoverend wees? Watter monetêre waarde voeg dit toe tot ons besigheid en/of persoonlike welstand?

Innovering dryf groei op drie vlakke aan. Dit stel nuwe of verbeterde produkte en dienste bekend wat bestaande of latente mark-aanvraag kan ontgin, dit verhoog produktiwiteit en dit verlaag koste. Om innoverend te wees, is egter moeilik, veral wanneer jy nie beskik oor die tyd, bedryfsinsig, beskikbaarheid van innoverende personeel of maatstawwe om innovering te meet nie. Beteken dit klein tot medium ondernemings is gedoem om te stagneer? Nee, nie indien hulle die konsep van samewerkende innovering aangryp nie.

Samewerking is die beginsel waarop The Core Group gebou is; 'n konsep wat uiteenlopende en dinamiese ondernemings motiveer om saam te werk. Dit maak staat op die hulpbronne van hierdie uiteenlopende ondernemings om waarde te skep wat oorfloei van ondernemings na kliënte en na plaaslike ekonomieë. Hierdie benadering voeg waarde toe tot die voortdurend veranderende behoeftes van ons kliënte. Daar is volop akademiese literatuur beskikbaar oor die voordele van die verhoging van die aantal en gehalte van tussen-onderneming- en tussen-bedryf-samewerkings gemik op innoverende produkte, prosesse, dienste en sakemodelle. Wanneer dit gekoppel word aan 'n reeks konkrete, laekoste-stappe wat ondernemings kan neem om die kans op sukses te verbeter, skep die samewerkende benadering beduidende toekomstige belonings. En nie net finansiële belonings nie, maar ook volhoubaarheid, markrelevansie en aanpasbaarheid.

Volgens die 2015 WEF-verslag oor samewerkende innovering het uitvoerende hoofde, op 'n vraag oor hul beleggingsplanne vir die volgende dekade, aangedui dat hulle gaan beweeg in die rigting van meer riskante inisiatiewe en deurbraak-inisiatiewe wat die status quo omver werp. Die uitvoerende hoofde het ook aangedui dat, weens 'n gebrek aan interne kapasiteit in hierdie verband, ondernemings toenemend met eksterne partye sal saamwerk en steun op sakevennote se ontdekkings.

Om hierdie nuwe idees te implementeer, sal hul dan saamspan met ander organisasies wat geskik is om die nuwe idees te kommersialiseer.

Hierdie verandering na 'n meer samewerkende benadering maak besigheidsin – ons is aan die voerpunt van professionele samewerking in ons bedryf en ons ervaar reeds 'n toename in innovering by ons lidmaatskappye. Hierdie innoverende idees het 'n impak op prosesse, stelsels, dienste en produkte, alles tot voordeel van ons kliënte, of dit nou kostebesparings, verbeterde dienslewering of 'n wyer verskeidenheid dienste is.

The Core Group se wens vir 2016 is dat ons sal voortgaan om die moeilike vrae te vra. Om te beplan vir 'n beter toekoms vir ons almal. Om saam te werk en innoverend te wees.

[Voorberei deur CORE Bemaking en Openbare Betrekkinge]
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188

Ring-fencing of tax losses from a trade

Die vraag ontstaan dikwels of 'n natuurlike persoon wat inkomste uit meer as een bedryf genereer, en 'n verlies maak in een van hierdie bedrywe, die verlies van hierdie een bedryf kan afspeel teen die belasbare inkomste van die ander bedryf of bedrywe. Die antwoord is opgesluit in 'n paar afdelings van die Inkomstebelastingwet wat as 'n geheel gelees moet word, verduidelik Wessel Smit, direkteur van CORE Tax.

Die beginpunt is die algemene aftrekkingsformule in artikel 11(a), gelees saam met artikel 23(g), wat die algemene reëls stel vir die vasstel van die aftrekbaarheid van uitgawes en verliese vir die doeleindes van inkomstebelasting. Aangeslane verliese word in artikel 20 hanteer. Artikel 20A handel spesifiek oor omheining van hierdie aangeslane verliese (ring-fencing).

'n Aangeslane verlies uit 'n bedryf wat deur die belastingbetaler bedryf is vir 'n bepaalde jaar van aanslag verwys na die bedrag waarmee die toelaatbare aftrekkings wat aan daardie bedryf toegeskryf kan word, die inkomste oorskry wat die belastingbetaler verdien het uit daardie bedryf vir daardie jaar van aanslag.

Omheining in artikel 20A is 'n teenvermydingsmaatreël ingevolge waarvan die uitgawes wat opgeloop het as gevolg van daardie bedryf beperk is tot die inkomste uit daardie bedryf. Enige surplus-uitgawes (aangeslane verlies uit die bedryf) word dan oorgedra en kan slegs afgespeel word teen inkomste wat uit daardie bedryf verdien word in 'n daaropvolgende jaar van aanslag. 'n "Omheinde" verlies is nie "verlore" of "ontoelaatbaar" nie, maar word bloot oorgedra na die volgende jaar van aanslag en is dan beskikbaar om afgetrek te word teen enige inkomste wat verdien is uit daardie spesifieke bedryf in daardie jaar. Daar is egter een uitsondering waar 'n saldo van 'n aangeslane verlies nie afgetrek mag word nie. Geen persoon wie se boedel vrywillig of verpligtend gesekwestreer is, buiten wanneer die sekwestrasie ter syde gestel word, is geregtig daarop om enige aangeslane verlies wat opgeloop het voor die datum van sekwestrasie oor te dra nie.

Op wie is omheining van toepassing?

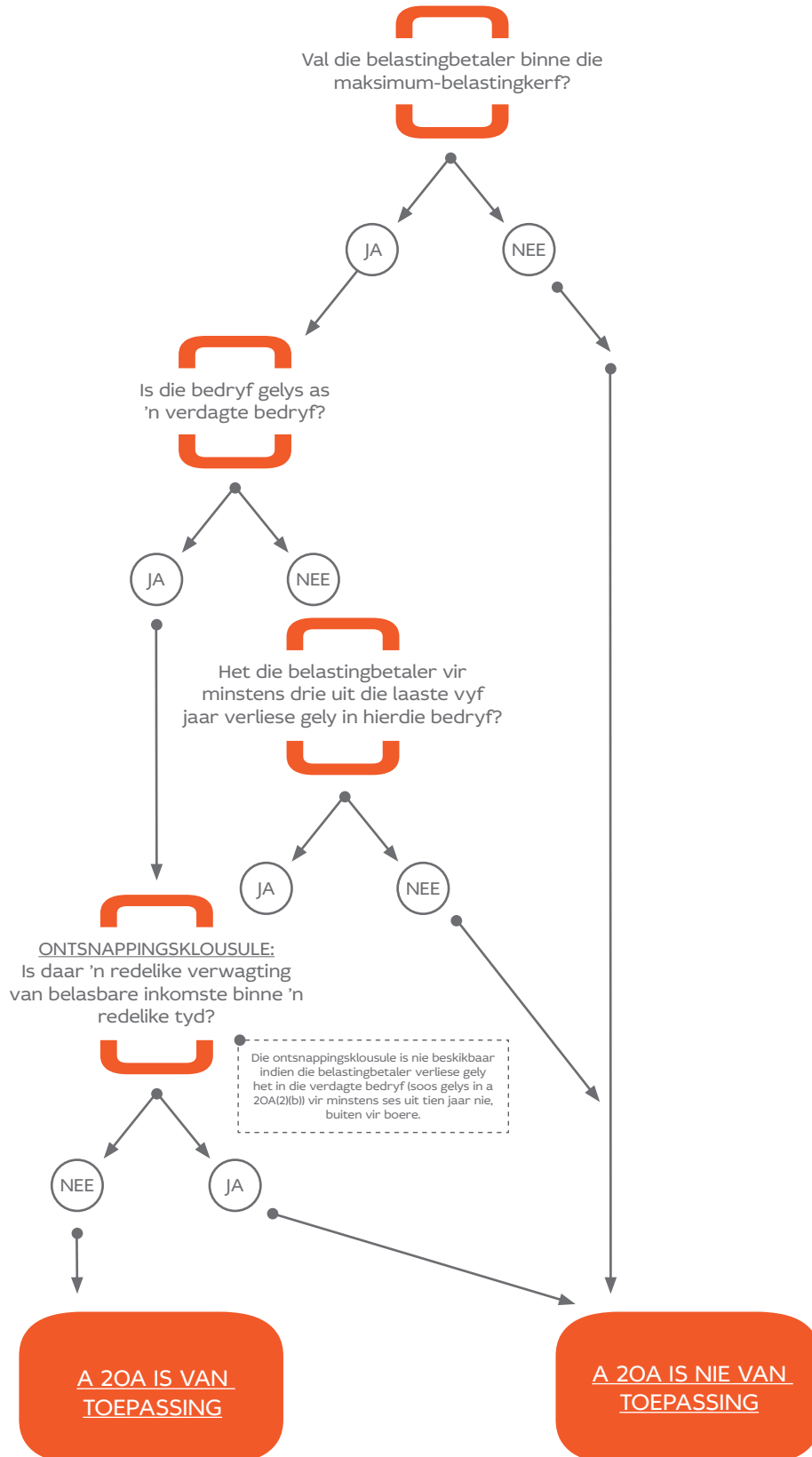
Die omheiningsbepalings is slegs van toepassing op 'n aangeslane verlies uit 'n bedryf deur 'n belastingbetaler wat 'n natuurlike persoon is. Belastingbetalers soos maatskappye en trusts word dus uitgesluit van hierdie bepaling. Natuurlike persone wat handel dryf in 'n vennootskap is wel onderworpe aan die beperkings van omheiningsbepaling

Die vier stappe tot omheining

Artikel 20A bevat vier stappe wat bepaal of 'n aangeslane verlies omhein mag word. Stappe 1 en 2 is voorvereistes vir potensiële omheining. Stap 3 is 'n ontsnappingsklousule. Met ander woorde, 'n aangeslane verlies wat ingevolge stappe 1 en 2 kwalifiseer vir potensiële omheining mag omheining ontsnap ingevolge stap 3. Stap 4 is 'n "opvangs"-voorsiening wat van toepassing is selfs indien 'n belastingbetaler omheining ingevolge stap 3 vermy het. Dit is egter nie van toepassing op boerderybedrywighede nie.

Eerstens moet die belastingbetaler binne die maksimum-marginale koers op die belastingtabel van toepassing op natuurlike persone wees voordat die verliesgenererende aktiwiteit in berekening gebring word. Tweedens

Die volgende diagram illustreer die werking van afdeling 20A:



Uit: Silke: South African Income Tax 2015

Stap 1 – Die “maksimum-marginale koers”-vereiste

Ingevolge hierdie stap is dit eers nodig om belasbare inkomste aan te pas deur die uitwerking van enige aangeslane verlies en saldo van aangeslane verliese wat oorgedra is van die vorige jaar van aanslag terug te tel. Indien die bedrag wat hiervolgens bepaal is, binne die hoogste belastingkerf vir individue val, het die belastingbetaler voldoen aan die eerste vereiste in die potensiele omheiningproses. Anders gestel, indien die aangepaste belasbare inkomste onder die vlak is waar die marginale koers van belasting betaalbaar is, mag die aangeslane verlies nie omhein word nie, ongeag van die aantal jare wat die verlies gely is en ongeag die aard van die bedryf. In so 'n geval is dit dus nie nodig om aan te beweeg na stappe 2 tot 4 nie.

Stap 2 – Voorvereistes vir potensiele omheining

'n Belastingbetaler is onderworpe aan potensiele omheining indien óf die “drie-uit-vyf-jaar”-vereiste óf afdeling 20A(2)(b), die verdagte bedryf-vereiste, van toepassing is. 'n Aangeslane verlies is onderworpe aan potensiele omheining indien 'n aangeslane verlies gemaak is in minstens drie uit die vorige vyf jare van aanslag. Die vyfjaar-periode sluit die huidige en vier voorafgaande jare van aanslag in.

Die “drie-uit-vyf-jaar”-vereiste lei slegs tot potensiele omheining in die huidige jaar van aanslag waarin aan die vereistes voldoen is. Aangeslane verliese wat toegelaat is teen ander inkomste in vorige jare bly dus onaangeraak en die aanslae vir daardie jare sal nie hersien word as gevolg van 'n belastingbetaler se omheining in toekomstige jare van aanslag nie. Ingevolge die alternatief tot die “drie-uit-vyf-jaar”-vereiste in stap 2 is 'n aangeslane verlies wat ontstaan uit enige van die agt verdagte bedrywe gelys in afdeling 20A(2)(b) onderworpe aan outomatiese potensiele omheining.

Die agt verdagte bedrywe is:

- Enige sport wat deur die belastingbetaler of enige familielid van die belastingbetaler beoefen word
- Handel in versamelaars-items deur die belastingbetaler of enige familielid van die belastingbetaler
- Verhuring van residensiële eiendom
- Verhuring van voertuie, vliegtuie of bote
- Skou van diere deur die belastingbetaler of enige familielid van die belastingbetaler
- Boerdery of diereteelt, behalwe indien die persoon boerdery, diereteelt of aktiwiteite van 'n soortgelyke aard bedryf op 'n voltydse basis beoefen
- Enige vorm van uitvoerende of skeppende kunste wat deur die belastingbetaler of enige familielid van die belastingbetaler beoefen word
- Dobbels of weddenskappe wat deur die belastingbetaler of enige familielid van die belastingbetaler beoefen of aangegaan word

Stap 3 – Die “feite-en-omstandighede”-toets

Die “feite-en-omstandighede”-toets is 'n ontsnappingsklousule ingevolge waarvan 'n individu kan voorkom dat 'n aangeslane verlies uit 'n bedryf omhein word. Verskeie feite en omstandighede word in ag geneem wanneer oorweeg word of daardie bedryf 'n besigheid is waarvan daar 'n redelike verwagting is om 'n belasbare inkomste te genereer binne 'n redelike tydperk.

Wanneer vasgestel moet word of 'n bedryf 'n besigheid is, is dit noodsaaklik om te kyk na die aktiwiteite soos dit in geheel uitgevoer word. 'n Algemene indruk van die aktiwiteite sal aandui of dit normaalweg beskou kan word as 'n “besigheid” in die gewone kommersiële lewe. Die basiese eienskappe van 'n aktiwiteit wat mag aandui of 'n besigheid bedryf word, sluit onder meer in die grootte of skaal van die aktiwiteite, of die aktiwiteite beplan en georganiseer is, of dit gereeld en deurlopend is, of die doelwit is om 'n wins te maak

en of eiendom (vas of lopend) aangeskaf is. Bogenoemde eienskappe is egter nie die enigste aspekte wat aanduidend is dat 'n besigheidsaktiwiteit bedryf word nie, en dit is dus nie moontlik om te veralgemeen en aan te dui watter aspek meer of die meeste gewig dra nie, aangesien elke saak afhanklik is van sy eie feite en omstandighede.

Voorts moet daar vasgestel word of daar 'n redelike vooruitsig is van 'n belasbare inkomste binne 'n redelike tydperk. Die feite en omstandighede van 'n bedryf in een kategorie, byvoorbeeld verhuring, verskil van die feite en omstandighede van 'n bedryf in 'n ander kategorie, byvoorbeeld boerdery. Die redelike vooruitsig van 'n belasbare inkomste binne 'n redelike tydperk is dus afhanklik van die feite en omstandighede van elke spesifieke bedryf.

'n Algemene indruk van die aktiwiteite as geheel moet dus verkry word en geen enkele gelyste feit of omstandighede is dus bepalend in die vasstelling of 'n bedryf as 'n besigheid beskou kan word met 'n redelike vooruitsig van 'n belasbare inkomste binne 'n redelike tydperk nie.

Die spesiale faktore wat in berekening gebring moet word wanneer oorweeg word of 'n bedryf beskou kan word as 'n besigheid waarvan daar 'n redelike vooruitsig is van 'n belasbare inkomste binne 'n redelike tydperk bevat geen elemente verwant tot die "bedoeling van die belastingbetaler" nie. Hierdie objektiewe toets bestaan uit die volgende spesiale faktore wat in berekening gebring moet word:

- Die verhouding bruto inkomste verdien uit 'n bepaalde akwititeit in verhouding tot die toelaatbare aftrekkings. Die eis van groot bedrae vir aftrekkings ten spyte van 'n relatief klein bedrag aan bruto inkomste dui op 'n disproporsionele risiko tot die fiskus.
- Die aard van die uitgawes wat geëis word, word ook in berekening gebring, byvoorbeeld die feit dat bepaalde aftrekkings soos toegewings vir versnelde waardevermindering dalk kon gelei het tot die skep van 'n aangeslane verlies, met ander woorde die bedryf sou, as dit nie vir hierdie spesifieke toegewings was nie, 'n wins gegeneer het, sal in 'n positiewe lig beskou word.
- Die olop van voortdurende aangeslane verliese omdat die belastingbetaler byvoorbeeld 'n minimale inkomste ontvang, maar op 'n jaarlikse basis uitgawes aangaan soos algemene administratiewe koste, wat op hul eie nie 'n inkomste kan genereer nie omdat dit bloot toevallig deel is van die bedryf, mag daartoe lei dat die bedryf na alle waarskynlikheid nie beskou sal word as 'n besigheid met 'n redelike vooruitsig van belasbare inkomste nie.
- Die vlak van aktiwiteite wat deur die belastingbetaler uitgevoer word of die bedrag aan uitgawes aangaan rakende advertensies, bemaking of verkope in die uitvoer van die spesifieke bedryf. Minimale verkope en die advertering van 'n relevante produk meestal op grondslag van mondelingse oordrag (word-of-mouth) neig om aan te dui dat die aktiwiteit meer in die aard van 'n stokperdjie is aangesien daar geen ernstige bedoeling is om handel te dryf nie. Winste gebeur nie toevallig nie, maar moet aktief nagejaag word. Belastingbetalers moet, waar van toepassing, hul pogings om die relevante bedryf te bevorder, kan demonstreer.
- Die bedryf moet beoefen word op 'n kommersiële wyse. Omstandighede wat in ag geneem word, is die aantal voltydse werknemers wat aangestel is vir die doeleindes van die bedryf, die kommersiële ligging van die perseel waar die bedryf uitgevoer word, die omvang van toerusting wat eksklusief vir die uitvoer van die bedryf aangewend word en die hoeveelheid tyd wat die persoon bestee by die perseel waar die spesifieke bedryf beoefen word.

Faktore wat daarop dui dat die bedryf op 'n kommersiële manier uitgevoer word, sluit in:

- Die belastingbetaler het 'n sakeplan
- Die hoofdoelwit is winsbejag
- Die belastingbetaler soek die beste pryse of kommersiële markte vir dienste of produkte
- Die grootte en skaal van die aktiwiteit is voldoende vir daardie spesifieke bedryf en oortref enige persoonlike behoeftes by verre
- Die aktiwiteit is georganiseer en rekords van alle transaksies word gehou
- Die aktiwiteite is herhalend en gereeld

Stap 4 – Die “ses-uit-tien-jaar”-reël

Die “feite-en-omstandighede”-ontsnappingsklousule is nie van toepassing waar die belastingbetaler 'n aangeslane verlies gely het vir minstens ses uit die afgelope tien jaar van aanslag nie, insluitend die huidige jaar van aanslag. Hierdie reël is nie van toepassing op boerdery nie.

In die jaar van assessering waarin die reël toegepas word, sal die aangeslane verlies permanent omhein word. Die “feite-en-omstandighede”-toets kan dus nie langer gebruik word om omheining te voorkom nie, ongeag of dit vermy is in vorige jare van aanslag. Die omheinde aangeslane verlies moet oorgedra word en sal slegs beskikbaar wees vir afset teen toekomstige inkomste uit dieselfde bedryf.

Samevatting

Wanneer die jaarlikse inkomstebelastingopgawe (ITR12) van 'n natuurlike persoon-belastingbetaler voltooi word, vra die opgawe die vraag of 'n verliesmakende bedryf se verlies omhein moet word of nie. Dit is nie 'n vraag wat ligtelik deur die belastingbetaler opgeneem moet word nie. Die persoon wat die vraag beantwoord, moet die vereistes van artikel 20A versigtig in ag neem voordat die vraag beantwoord word. Aangesien die SAID die antwoord van 'n belastingbetaler dat die verlies van 'n bedryf nie omhein moet word nie, mag bevraagteken, word dit ook aanbeveel dat die belastingbetaler deeglik rekord hou van die gedagtegang in die toepassing van afdeling 20A en hoe daar tot die betrokke gevolgtrekking gekom is.



Vorberei deur CORE Tax
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188





Arbeidskoste in die landbou

Minimum-lone is 'n omstrede maatreël en die impak daarvan is grootliks onderontgin. In Suid-Afrika word daar tans druk gesprek gevoer oor die instelling van minimum-lone vir die hele ekonomie en daar is duidelike en botsende standpunte aan weerskante van die spektrum. Minimum-lone wat nie in lyn is met erkende produktiwiteitmaatstawwe nie en die strewe na meer werkgeleenthede binne 'n groeiende ekonomie is van die twispunte wat bygelê moet word alvorens die saak wetboekvlakke kan haal, sê dr. Kobus Laubscher, direkteur van CORE Business Development.

Die Suid-Afrikaanse landbou is in 2013 gedwing om 'n bestel te aanvaar waar minimum-lone met meer as 50% verhoog is. Daarmee saam was waarskuwings van verliese aan werkgeleenthede as gevolg van die onbekostigbaarheid van die duurder arbeid in skrilte kontras met die strategiese doelwit van die Nasionale Ontwikkelingsplan (NOP) waarvolgens die landbou-sektor 'n beduidende aantal nuwe werkgeleenthede moes skep ten einde die NOP stukrag te gee. Andersyds is daar ook oortuigend geargumenteer dat die lone van plaaswerkers nie menswaardig was nie en dat 'n toenemende aantal gesinne wat afhanklik is van indiensneming in die landbou onder die broodlyn geleef het. Teenstrydighede kenmerk dus die debat sover dit landbou aangaan en onlangse stakings in die Wes-Kaap kan dalk 'n voorsmaak wees van wat voorlê in die aanloop tot die volgende loonvasstelling in 2016.

Die Buro vir Voedsel en Landbou-beleid (BFAP) het in September vanjaar gesaghebbend gerapporteer oor 'n aantal belangrike aspekte rondom plaaslone. In hierdie verslag word die negatiewe impak van die instelling van minimum-lone vir die landbou in 2003 en die verhoging van 51,2% in 2013 duidelik uitgewys. Indiensneming en verhoogde vergoeding is duidelik in konflik. Hoewel die empiriese navorsing toon dat die verhoging in 2013 nie 'n statisties beduidende impak op indiensneming gehad het nie, werkure nie verminder het nie en byvoordele verbeter het, dui inligting van Statistiek Suid-Afrika op die teendeel met nagenoeg 60 000 werkgeleenthede wat verlore gegaan het ná die 2013-verhoging. Hieruit is dit duidelik dat aanpassings tyd neem om deur te werk, gegewe dat dit na raming sewe jaar geneem het vir die instelling van minimum-lone in 2003 om deur te werk. Andersyds is daar 'n beduidende aantal werkers (in sommige provinsies tot so hoog as 75%) wat meer verdien as selfs die verhoogde minimum-lone. Produsente of werkgewers kon ook die aantal werkure verminder, wat vergelykings tussen verskillende jare bemoeilik.

Die tweede doelwit met die studie deur die BFAB was om die bekostigbaarheid van verhoogde minimum-lone te ontleed. Hoewel daar betekenisvolle verskille tussen bedrywe en die sub-sektore is, kom die BFAP wel tot die gevolgtrekking dat dit volhoubaarheid negatief kan beïnvloed tensy die invloed van verhoogde lone uitgekanselleer kan word deur verhoogde produktiwiteit en strukturele aanpassings soos groter boerdery-eenhede.

In die derde plek is ondersoek ingestel na die koopkrag van minimum-lone, met ander woorde of werknemers met 40% van hul lone (die huidige minimum-loon is R120,30 per dag) in staat is om die gebalanseerde styselryke dieet soos voorgeskryf deur die Department van Gesondheid te bekostig. Slegs in die geval van enkellopende werknemers kan daar voldoen word en in gevalle van gesinne van tussen vier en ses lede is die uitkoms minder gunstig. Hierdie groep werknemers is aangewese op ander inkomstebronne soos onder meer toelae om genoeg te kan eet van die betrokke dieet.

Hierdie studie wys baie duidelik op die kwesbaarheid van werkgewers sowel as werknemers. Tensy loonverhogings gepaard kan gaan met beduidende verhoging in produktiwiteit, sal 'n groeiende aantal boerdery-eenhede net eenvoudig nie die aantal werkers kan bekostig nie. Werkloosheid kan dus toeneem, met die gevolglike sosiale impak wat die ekonomie nouliks kan bekostig.



Vorberei deur CORE Business Development
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188



Kan werkgewers en werknemers buite die Wet op Arbeidsverhoudinge kontrakkeer?

Die veld van arbeidsreg het die afgelope tien jaar beduidend verander. Veral onlangse wysigings aan die Wet op Arbeidsverhoudinge reguleer die gebruik van vastetermyn-dienskontrakte en stel bykomende vereistes aan werkgewers. Dit is belangrik dat werkgewers op hoogte bly van nuwe verwickelinge ten einde duur regskoste te vermy, sê dr. Kulu Ferreira, direkteur van CORE Labour. Die volgende artikel deur Neil Coetzer, senior-vennoot by Cowan-Harper Attorneys, illustreer die punt:

In die onlangse saak van *Mwelase & Ander v Enforce Security Group* (Saaknr. D358/12, 31 Julie 2015), moes die Arbeidshof kyk na 'n hersieningsaansoek wat voor die hof gebring is deur 47 voormalige werknemers wat aangevoer het dat die beëindiging van hul dienskontrakte deur hul voormalige werkgewer, Enforce Security Group ("Enforce"), op onwettige ontslag neergekom het.

Die werknemers was in diens van Enforce, 'n verskaffer van sekuriteitsdienste, in terme van 'n skriftelike dienskontrak. Die terme van hierdie dienskontrak het, inter alia, voorsiening gemaak vir die outomatiese beëindiging van hul indiensneming in omstandighede waar die kontraktuele ooreenkoms tussen Enforce en sy kliënt beëindig word, hetsy deur die uitloop van die kommersiële ooreenkoms of deur die kliënt, vir welke rede ook al. Die relevante klousule het dit ook uitdruklik gestel dat so 'n outomatiese beëindiging van diens nie op afdanking sal neerkom nie, maar eerder "die voltooiing van die kontrak".

In die uitvoer van sy kontraktuele verpligting om sekuriteitsdienste te verskaf aan een van sy kliënte, die Boardwalk-winkelsentrum, het Enforce die werknemers by die winkelsentrum geplaas as veiligheidswagte. Op of rondom 30 September 2011 het die winkelsentrum kennis gegee van die kansellering van die kommersiële ooreenkoms met effek vanaf 1 Oktober 2011. Op 4 Oktober 2011 het Enforce die 47 werknemers skriftelik in kennis gestel dat die winkelsentrum die kontrak gekanselleer het en dat, ingevolge hul dienskontrakte, hul dienste op 30 Oktober 2011 beëindig sou word.

Die werknemers het 'n dispuut by die KVBA aanhangig gemaak, waar die Kommissaris bevind het dat die werknemers ingevolge onbepaalde dienskontrakte aangestel is en dat dit deur die werkgewer beëindig kon word deur redelike kennis te gee, soos voorsien in die dienskontrak. Die Kommissaris het ook bevind die kansellering van die kommersiële kontrak tussen die winkelsentrum en Enforce het gelei tot die outomatiese beëindiging van die werknemers se dienskontrakte en dat die werknemers dus nie op enige vorm van vergoeding kon aanspraak maak nie.

In sy hersiening van die saak het die Arbeidshof bevind dat die kern van die saak is of die klousule wat vir outomatiese beëindiging van diens voorsiening maak, in konflik is met die bepalinge van die Wet op Arbeidsverhoudinge ("die WAV"). Met verwysing na die saak van die Suid-Afrikaanse Poskantoor v Mampeule (2009) 30 ILJ 664 (LC), het die Arbeidshof bevind dat klousules vir outomatiese diensbeëindiging nie ingevolge die WAV toelaatbaar is nie, en waarskynlik ook nie ingevolge die Grondwetlike reg op regverdigde arbeidspraktyke nie. Die Hof het ook bevind dat sulke klousules teenstrydig met openbare beleid is. Die Hof het genoem dat die beslissing in die saak van die Suid-Afrikaanse Poskantoor deur die Arbeids-appèlhof as korrek bevestig is.

Die Hof het bevind dat die klousule wat voorsiening maak vir die outomatiese beëindiging van diens nie geldig was nie en gevolglik het die Hof bevind dat die werknemers afdank is en dat hul afdanking onregmatig was. Die Hof het aan elke werknemer ses maande se vergoeding toegestaan.

Werkgewers moet hul dienskontrakte op 'n gereelde grondslag hersien om te verseker dat dit voldoen aan die WAV en ander statute. Die veld van arbeidsreg het dramaties ontwikkel oor die laaste dekade en verskeie statute het nou betrekking op klousules wat gewoonlik deel vorm van dienskontrakte. In besonder reguleer onlangse wysigings aan die WAV die gebruik van vastetermyn-kontrakte en verskeie bykomende vereistes vir werkgewers is ingestel. Werkgewers moet dus regsadvies oor hierdie aangeleentheid inwin aangesien die nalaat daarvan hul duur te staan kan kom.

CORE Labour verskaf buigbare Menslike Hulpbronne-dienste aan maatskappye op 'n uitgekonnekteerde of permanente grondslag. Dit stel maatskappye in staat om te verbeter in terme van wetlike verpligtinge, die administrasie van menslike hulpbronne, die verklaring en toepassing van werkgewer-verwagtinge deur gepaste beleid en prosedures en die uiteindelijke verbetering van werknemer-prestasie en werkstevredenheid.

[Voorberei deur CORE Labour
Vir meer inligting, kontak 051-448 8188]



Is jy in die wolke met jou rekenkundige bestuur?

Jy het al gehoor van die “cloud” – daardie onsigbare wolk van inligting – maar hoe dit op jou besigheid van toepassing is, is nie altyd duidelik nie. “Cloud accounting”, of die hantering van die rekenkundige aspek van jou besigheid aanlyn, is ’n relatief nuwe term in die Suid-Afrikaanse sakeomgewing. Hierdie nuwe manier om die rekenkundige funksie van ’n besigheid te bestuur, kan egter ’n groot impak hê op die tyd en geld wat gewoonlik hieraan bestee word, verduidelik Dirk van Velden, direkteur van CORE Cloud Accounting.

Wat is hierdie ‘cloud’?

Die meeste van ons gebruik reeds hierdie wolk van inligting sonder dat ons daarvan bewus is. Dink maar aan internetbankdienste: Elke keer dat jy toegang tot hierdie data verkry, gebruik jy die “cloud”. Dit is ’n platform wat data en sagteware aanlyn toeganklik maak ongeag waar, wanneer of van watter toestel. Die hardeskyf van jou rekenaar is nie meer die sentrale kern nie.

Wat is ‘cloud accounting’?

Dit is basies aanlyn-rekenkundige dienste. Dit verwys na die gebruik van aanlyn-platforms om inligting in te voer en te verwerk. Die implementering van so ’n aanlyn-platform het ’n groot invloed op die vermindering of selfs uitskakeling van oortollige, tydrowende werk waarmee alle besighede soms opgeskeep sit. Met “cloud accounting” het jy beter toegang tot werklike data, wat weer groter interaksie met jou onderneming se finansies bied en jou help met finansiële besluitneming. Tradisioneel verg rekenkundige sagteware vir klein besighede ’n klomp tyd en inspanning. Dit voeg nie waarde toe nie en dit neem al die vreugde uit besigheid. Aanlyn-sagteware kan jou maatskappy tyd en geld spaar.

Tradisionele rekenkundige sagteware bied ’n hele paar uitdagings:

- Die data in die stelsel en die sagteware is nie dikwels op datum nie.
- Dit werk slegs op een rekenaar en data spring van plek tot plek, dikwels op ’n eksterne hardeskyf. Dit is nie veilig of betroubaar nie.
- Slegs een persoon het gebruikerstoegang. Ander sleutelpersoneel het nie toegang tot besonderhede oor finansies of kliënte nie.
- Om data te rugsteun, is duur en ingewikkeld.
- Om sagteware op te dateer, is duur, moeilik en tydrowend.
- Kliëntesteun is duur en stadig.

Om die rekenkundige funksie aanlyn te skuif, beteken eienaars van klein besighede kan toegang tot hul data en rekenmeester kry vanaf enige toestel met internettoegang. Dit is nie nodig om sagteware op jou rekenaar te installeer nie – jy betaal vir die sagteware deur middel van ’n maandelikse fooi.

Hoe veilig is dit?

As eenaar van ’n klein besigheid is jy dalk bekommerd oor ’n diensverskaffer wat jou data moet stoor. Die “cloud” is egter een van die veiligste maniere om inligting te stoor. As jy byvoorbeeld jou rekenkundige funksie aanlyn hanteer, kan niemand toegang kry tot jou inligting wanneer jou rekenaar gesteel word nie. Toegang moet deur middel van ’n wagwoord geskied. Jou data “woon” dus in die “cloud” en nie op jou rekenaar nie.

In die geval van 'n natuurramp of 'n brand beteken aanlyn-rekenkunde dat jou besigheid se produktiwiteit nie benadeel word nie. Al jou inligting word veilig weg van jou perseel gestoor. Solank as wat jy toegang het tot die internet, is jou besigheid op en aan die gang.

Bykomend kan jy presies beheer hoeveel toegang gebruikers tot jou inligting het. Dit is baie veiliger as die outydse manier om lêers per e-pos of op 'n datastokkie te stuur.

Hoe kan 'cloud'-sagteware jou besigheid bevoordeel?

- Jy het 'n regstreekse, opgedateerde oorsig van jou huidige finansiële posisie.
- Toegang vir verskeie gebruikers beteken jy kan aanlyn saamwerk met jou span en raadgewers.
- Outomatiese opdatering beteken jy kan meer tyd deurbring met die dinge waarvan jy hou.
- Alles is aanlyn so daar is niks wat geïnstalleer hoef te word nie en rugsteun-kopieë word outomaties gemaak.
- Direkte besigheidsuitgawes is minder – nuwe weergawes van die sagteware, instandhouding, administrasiekoste en probleme met die rekenaarbediener is iets van die verlede. Dit weer nou deur die diensverskaffer bestuur.
- Die wonder van aanlyn-sagteware is die buigbaarheid wat dit jou bied om jou besigheid te bestuur van die werk, die huis of net waar jy is. Jy kan seker wees van die heel nuutste inligting en prentjie van hoe jou besigheid presteer ongeag waar jy is.

Aangepas van: <https://www.xero.com/small-business-guides/cloud-accounting/cloud-accounting-business/>

[Voorberei deur CORE Cloud Accounting
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188]

Die seisoen van storms is hier

Dit is somer, en daarmee saam ook tyd vir reën- en haelstorms. Versekeraars moedig kliënte aan om voor te berei vir enige weerverwante voorvalle, want voorkoming is beter as herstelwerk. Dit is natuurlik nie moontlik om presies te voorspel wanneer 'n storm gaan losbars nie, maar kliënte kan steeds voorberei en maatreëls instel om hul eiendom teen hael- en donderstorms te beskerm. Jaco Wiehman en Wickus Pelsers van CORE Short-Term het 'n lys met wenke van bekende verskeraars saamgestel om kliënte te help om te beplan vir weerverskynsels.

- Bestuur baie versigtig om skade aan jou voertuig te beperk. Wanneer jy in die reën bestuur, vergroot jou volgafstand tot 'n minimum van drie voertuiglengtes, verminder jou spoed en skakel jou hoofligte aan.
- Hou sagte komberse in jou voertuig. Indien jy in 'n haelstorm beland, plaas die komberse oor jou voertuig om die impak van haelkorrels te verminder.
- Probeer om haelstorms te vermy. Indien jy in 'n haelstorm beland, probeer om skuiling te kry in 'n onderdak-fasiliteit. Indien moontlik, trek op 'n veilige plek van die pad af en bedek jou voertuig met komberse. As jy nie komberse by jou het nie, kan jy ook die vloermatjies gebruik om op die dak en enjinkap te pak. Dit is nie die beste oplossing nie, maar dit sal darem bydrae tot minder skade aan die verf en glas.
- Hou bome op jou erf netjies om te voorkom dat gebreekte takke of ander brokstukke jou huis gedurende 'n storm beskadig.
- Maak jou blindings of gordyne toe gedurende 'n storm om te voorkom dat gebreekte glas en haelkorrels mense in jou huis of gebou beseer.
- Maak seker dat jou huis se geute skoon is van blare en ander vullis en dat jou dak in 'n goeie toestand is. Dit kan help om ernstige water- en ander skade te voorkom. Hael neem langer om te smelt en vuil en verstopte geute kan daklekkas en verdere skade veroorsaak.
- Sodra 'n storm losbars, probeer om soveel moontlik elektroniese toerusting af te skakel en te ontkoppel, insluitend Wi-Fi-toerusting, selfoonlaaiers, rekenaars, televisies, ens.
- Dit is nie altyd moontlik om stormskade of ongelukke te voorkom nie. Wees voorbereid en voeg die kontaknommer van jou verskeer se huis- en padbystand op jou selfoon.

Voorberei deur CORE Short-Term
Vir meer inligting, skakel 051-448 8188



Sosiale media: Luister jy?

Die gebruik van sosiale media as deel van jou handelsmerkkommunikasie gaan oor meer as om af en toe inligting te plaas of te hertwiet. Sosiale media is 'n baie kragtige instrument en wanneer dit tot sy volle kapasiteit gebruik word, kan dit selfs klein besighede help om bestaande en nuwe teikenmarkte te monitor. Ongeag hoe groot of klein jou besigheid is, om te weet wat mense oor jou sê, is van kardinale belang. Sosiale media bied 'n maklike, effektiewe en bekostigbare manier om jou oor op die grond te hou.

Kenners van handelsmerke en sosiale media stem saam dat die meeste besighede sosiale media-platforms soos Facebook en Twitter hoofsaaklik gebruik om te praat, met ander woorde as 'n kanaal om inligting met kliënte te deel. In dié proses word nagelaat om sosiale media te gebruik om interaksie met kliënte te skep, met ander woorde om te luister na wat hulle sê. Om jou oor op die grond te hou, beteken jy kan jou kliëntediens aan bestaande kliënte verbeter, maar ook leidrade kry wat jou kan help om potensiële nuwe kliënte of teikenmarkte te identifiseer.

Interaksie word geskep deur in gesprek te tree. As jy jou handelsmerk as die voorkeur-handelsmerk in jou bedryf of veld wil vestig, moet jy waardevolle inligting verskaf, of gesien word as 'n bron van betroubare inligting. Jy moet nie net 'n verskaffer van 'n diens of produk wees nie, jy moet ook daarna streef om 'n meningsvormer in jou bedryf te wees.

Natuurlik maak sosiale media dit maklik om negatiewe inligting te versprei. Om dit te ignoreer, sal tot jou nadeel wees. Deur enige kommer of klagtes van kliënte in 'n direkte en positiewe manier aan te spreek, sal jou onderskei van die res, nie net in terme van jou primêre besigheid nie, maar ook hoe jy besigheid doen.

'n Sosiale media-strategie, as 'n afsonderlike strategie of as deel van jou groter kommunikasie-strategie, is belangrik om te verseker dat inligting oor jou handelsmerk, of jy dit nou self genereer en of dit deur bestaande of potensiële kliënte gegeneer word, jou handelsmerkpersoonlikheid ondersteun. 'n Deurlopende identiteit laat kliënte toe om 'n vertrouensverhouding met jou handelsmerk op te bou. Dit beteken dat almal in jou maatskappy (alle werknemers is ook handelsmerk-ambassadeurs) moet weet wat jou handelsmerkboodskappe is en hoe jy verkies dat dit oorgedra word.

Om deur middel van sosiale media 'n oor op die grond te hou, is nie veronderstel om 'n uitdaging te wees nie. Daar is talle apps en sagteware beskikbaar wat hierdie taak nie net maklik uitvoerbaar maak nie, maar jou ook van inligting sal voorsien wat jy kan gebruik om jou handelsmerkbeeld en jou winsgrens te verbeter. Brand New kan kliënte adviseer oor hierdie instrumente, en het ook die nodige vaardighede om hierdie inligting te interpreteer.

Bron: <http://blog.digitalrepublic.co.za/2015/10/06/how-to-monitor-social-media-and-its-impact-on-your-brand/>

Vorberei deur CORE Brand Management.
Vir meer inligting, skakel 051 522 7973

powered by BRAND^{NEW}

God het die wêreld so liefgehad dat Hy sy enigste Seun gegee het,
sodat dié wat in Hom glo, nie verlore sal gaan nie maar die ewige
lewe sal hê.

Johannes 3:16

Kersfees gaan nie oor
hoeveel jy het nie,
maar hoeveel jy **gee**...

Gee Tyd
Deel Geluk
Ervaar Liefde



the **CORE**
group

Ons wens vir u en u geliefdes hierdie feesseisoen is om Sy
liefde te ervaar deur te deel met ander.
Dankie vir u volgehoue ondersteuning. Ons wens u 'n
voorspoedige nuwe jaar toe.

the **CORE**
group



www.thecoregroup.co.za